

بازار سرمایه در نیمه امسال با وجود ریزی که در شهریورماه داشت، اما همچنان یکی از پربازده‌ترین بازارها به شمار می‌رود. بر همین اساس بود که رئیس‌جمهور در ابتدای سال ۹۹ عنوان کرد همه‌چیز را به بورس بسپارید، زیرا بازار سرمایه شفاف و فاقد رانت است. در نتیجه شاهد افزایش تعداد کد بورسی تا حدود ۵۰ میلیون نفر بودیم و مردم نیز اعتماد کرده و سرمایه خود را وارد بازارهای مالی کشور کردند؛ تا جایی که شاخص کل بورس از حدود ۵۰۰ هزار واحد در ابتدای سال به یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد افزایش یافته است. این در شرایطی است که برخی از کارشناسان انتقاد داشتند که دولت بورس را به صورت دستوری بالا برده و در باغ سبز به مردم نشان داده است. اما چند هفته‌ای است بورس تهران که شاخص کل ۲ میلیون واحد را به خود دیده بود، تقریباً در اغلب روزهای هفته قرمزپوش بوده و ریزش پیدا می‌کند. به نظر می‌رسد اکنون که...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

شاخص بورس با اثرپذیری از تنش‌های لفظی تحریم بیش از ۵۰ هزار واحد در ۲ روز ابتدای هفته افت کرد

دومین منفی هفته بورس

فرصت امروز: شاخص کل بورس دومین روز هفته را هم با افت بیش از ۴۷ هزار واحدی به پایان رساند.

شاخص بورس روز شنبه هم بیش از ۴ هزار واحد...

گزارش «اکنونمیست» از چالش‌های نظم‌نوین انرژی و گذار به سوی انرژی‌های پاک در قرن بیست و یکم

پایان تراژیک عصر نفت

فرصت امروز: «اکنونمیست» در چند سال گذشته بارها در مطالعات و گزارش‌هایی از پایان عصر نفت سخن گفته و دلایل مختلفی را برای این نتیجه‌گیری خود عنوان کرده است. در چند گزارش پیشین «اکنونمیست»، بحث درباره پایان دوره طلای سیاه از آنجا نشأت گرفته که دو انقلاب تکنولوژیک به زودی پایان این عصر نفتی را رقم خواهد زد؛ انقلاب نخست به استخراج مقادیر عظیم گاز برمی‌گردد و تحول بزرگ دوم در صنایع خودروسازی است که گسترش خودروهای برقی تهدیدی علیه سلطه نفت خواهد بود. «اکنونمیست» حالا در تازه‌ترین گزارش خود از گذار اقتصاد انرژی به سوی انرژی‌های پاک و پایان تراژیک عصر طلای سیاه در...

۲

مهم‌ترین مواد غذایی در شهرها و روستاها کدامند؟

مقایسه الگوی غذایی خانواده‌های ایرانی

۳

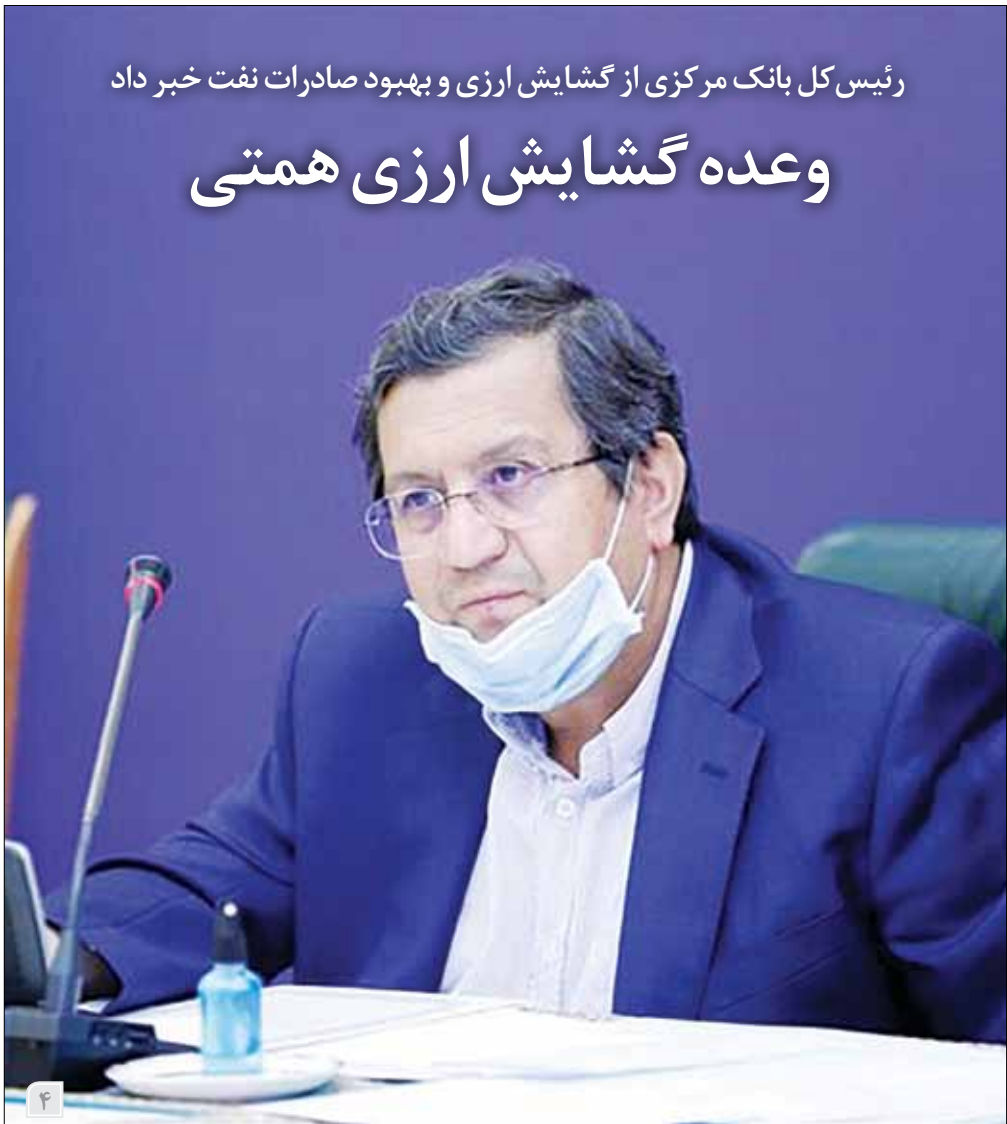
مدیریت و کسب‌وکار



کارکنان آمازون به دریافت رشوه برای دستکاری نظرات و فروش کالاهای ممنوعه متهم شدند

- پردرآمدترین فوتبالیست‌های جهان در سال ۲۰۲۰
- توسعه کسب و کار در زمان‌های دشوار
- چگونه بدل به بازار یاب مستقل در اینستاگرام شویم؟
- همکاری فیس‌بوک وری‌بن
- بهترین کمپین‌های بازاریابی از نظر تعامل با مخاطب هدف
- هوش بازاریابی چیست؟

۸ تا ۱۶



رئیس کل بانک مرکزی از گشایش ارزی و بهبود صادرات نفت خبر داد

وعده گشایش ارزی همتی

بازگشت ۵ روزه پول افرادی که در قرعه‌کشی خودرو برنده نمی‌شوند

مصائب آینده‌فروشی خودروسازان

بازگشت پنج روزه وجه افرادی که در قرعه‌کشی خودرو برنده نمی‌شوند، خبر داده و گفته: «۱۰ درصد مبلغ خودرو به حساب متقاضیانی که در قرعه‌کشی برنده نشوند، طی ۴ یا ۵ روز به حساب‌شان برگردانده خواهد شد.»

سهیل معماریاشی با بیان اینکه «طبق مصوبه جدید کمیته خودرو، متقاضیان حضور در قرعه‌کشی خرید خودرو از ایران خودرو و سایپا باید در زمان ثبت نام ۱۰ درصد از مبلغ خودرو را به یک حساب واسط واریز کنند»، ادامه داد: «متقاضیان خرید خودرو از شرکت‌های خودروساز باید در زمان ثبت نام، ۱۰ درصد مبلغ خودرو را به حسابی واسط که در اطلاعیه فروش خودروسازان معرفی خواهد شد، واریز کنند.»

به گفته وی، «این حساب واسط، حسابی نزد بانک‌های عامل خودروسازان است و به محض مشخص شدن نتیجه قرعه‌کشی، خودروسازان طی مکاتبه با بانک‌های عامل، فهرست برندگان قرعه‌کشی را اعلام می‌کنند و وجه واریزی آنها را از بانک مطالبه می‌کنند تا به حساب خودروساز واریز شود. در عین حال، وجوه باقی متقاضیان که در قرعه‌کشی برنده نشده‌اند نیز آزاد و قابل برداشت خواهد شد.» معماریاشی با بیان اینکه «مهلت ثبت نام در طرح‌های فروش خودروسازان ۳ روز تعیین شده است»، گفت: «قرعه‌کشی در روز چهارم انجام خواهد شد و همان روز یا فردای آن روز اسامی برندگان به بانک‌ها اعلام می‌شود. کل این فرآیند طی ۴ تا ۵ روز صورت می‌گیرد و به این ترتیب وجه پرداختی افرادی که در قرعه‌کشی برنده نشده باشند، طی ۴ یا ۵ روز آزاد خواهد شد.»

فروش فوق‌العاده ماهانه ۲۵ هزار خودرو تا آخر سال

روز گذشته همچنین معاون امور صنایع وزارت صمت از صدور مجوز فروش فوق‌العاده ماهانه ۲۵ هزار خودرو به ایران خودرو و سایپا خبر داد و گفت: «ایران خودرو ۱۸ هزار دستگاه و سایپا ۷ هزار دستگاه خودرو به صورت ماهانه در قالب فروش فوق‌العاده اینترنتی با زمان تحویل حداکثر سه ماه تا پایان سال به متقاضیان عرضه خواهند کرد. این طرح در راستای اجرای مصوبات کمیته خودرو و به منظور مدیریت بازار و افزایش عرضه خودرو انجام خواهد شد.»

به گفته او، «خودروسازان ۴۰ درصد از تولیدات خود را به طرح‌های

کسب چهار ستاره کیفی شده‌اند. خودروهای سواری دنا، پژو ۲۰۶ صندوقدار و مدل بدون صندوق آن، رانا، سورن، پژو پارس اتوماتیک و پژو پارس (ایران خودرو کرمانشاه، فارس، تهران، خراسان، مازندران و صنایع خودروسازی فردا) توانسته‌اند در این ارزیابی سه ستاره از پنج ستاره کیفی را در سطح قیمتی چهارم به خود اختصاص دهند. در این گروه همچنین پژو ۴۰۵ خراسان در رده دو ستاره کیفی قرار گرفته است. همچنین در خودروهای سواری در سطح قیمتی پنجم؛ محصولات کوپیک و کوپیک R، تیبا، تیبا ۲ و سایپا موفق به کسب سه ستاره کیفی و سایپا X۱۳۱ همین خودروسازی و سایپا X۱۳۱ شرکت پارس خودرو، دو ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند.

خودروهای سنگین باکیفیت‌تر از خودروهای سبک

در این بین، خودروهای سنگین تولیدی در مردادماه، حداقل سه ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند که نشان می‌دهد در مقایسه با کیفیت خودروهای سبک، از اوضاع بهتری به لحاظ کیفیت برخوردار هستند. براساس گزارش ارزشیابی کیفی خودروها در مردادماه، در گروه خودروهای سنگین تولیدی در بخش مسافربری در گروه خودروهای مینی‌بوس و میدل‌باس، مینی‌بوس ایسوزو سحر و شیلر که هر دو متعلق به شرکت بهمن‌دیزل است، چهار ستاره کیفی را به خود اختصاص داده‌اند. این در حالی است که مقایسه با کیفیت این خودروها در تیرماه امسال، محصول شیلر سه ستاره کیفی را کسب کرده بود اما ایسوزو سحر در تیرماه هم چهار ستاره بوده است.

در بخش اتوبوس‌های بین‌شهری نیز اتوبوس اسکانیا ۴۲۱۲ مارال از تولیدات شرکت عقاب‌افشان چهار ستاره کیفی را به خود اختصاص داده است. همچنین در گروه خودروهای باری، کامیونت ایسوزو NMR۸۵ و کامیونت ایسوزو NPR۷۵K که هر دو تولید شرکت بهمن‌دیزل هستند، چهار ستاره شده‌اند و پس از آنها، کامیونت شیلر بهمن‌دیزل و کامیونت الوند سایپادیزل هر یک سه ستاره کیفی از پنج ستاره را کسب کرده‌اند. در بخش کامیون‌ها نیز به ترتیب کامیون ایسوزو NPR۷۵M بهمن‌دیزل چهار ستاره کیفی و کامیون بنز WH ایران‌خودرو دیزل سه ستاره کیفی به دست آورده‌اند. در دسته کشنده‌ها هم خودروی کشنده فوتون Auman H۴ شرکت ایران‌خودرو دیزل توانست چهار ستاره کیفی و پس از کشنده FAW J۶ سیباموتور سه ستاره کیفی را به خود اختصاص دهند.

گفتنی است در مدل ارزیابی کیفی خودروهای داخلی، این محصولات بسته به کیفیت خود یک تا پنج ستاره دریافت می‌کنند. یک ستاره پایین‌ترین و پنج ستاره بالاترین سطح کیفی را نشان می‌دهد.

جدید فروش و ۶۰ درصد را به انجام تعهدات قبلی خود اختصاص خواهند داد.»

معاون امور صنایع وزارت صمت با تاکید بر ضرورت فروش اموال و املاک غیرمولد و مازاد شرکت‌های خودروساز گفت: «منابع مالی حاصل از فروش این اموال باید صرف پروژه‌های ساخت داخل و داخلی‌سازی قطعات موردنیاز بشود. همچنین واردات قطعاتی که ساخت داخلی دارند، مشمول محدودیت واردات می‌شوند تا تمایل به سمت داخلی‌سازی قطعات افزایش یابد. از سوی دیگر، تولید قطعات اصلی که هنوز ارزیابی دارند در قالب پروژه‌های ملی و حمایت بانک‌های عامل و بانک مرکزی می‌بایست به سمت داخلی‌سازی برود.» او همچنین از تشکیل کمیته‌ای در ایدرو برای رصد برنامه‌های ساخت داخل خبر داد و گفت: «کمیته‌ای در ایدرو با حضور معاونت طرح و برنامه وزارت متبوع و سایر ذی‌نفعان برای رصد برنامه‌های ساخت داخل و هماهنگی برای تامین تسهیلات موردنیاز تشکیل می‌شود.»

نتایج ارزیابی کیفی خودروهای سواری در مردادماه

در همین حال، نتایج ارزیابی کیفی خودروهای سواری در مردادماه نشان می‌دهد که پژو ۲۰۰۸ تنها خودرو ۵ ستاره بازار داخلی است و از سوی دیگر، ۵ خودرو ۴ ستاره و ۱۶ خودرو نیز سه ستاره شناخته شدند. طبق گزارش ارزیابی کیفی خودروهای سواری تولیدی در مردادماه امسال، محصول پژو ۲۰۰۸ ایران‌خودرو تنها خودرویی است که پنج ستاره کیفی را کامل کسب کرده است و در عین حال، ۱۶ خودرو سه ستاره کیفی و پنج خودرو هم چهار ستاره کیفی را به خود اختصاص داده‌اند. البته در این گزارش به کیفیت خودروهای سطح قیمتی یک و سه اشاره نشده است؛ از یک سو پژو ۲۰۰۸ از سطح قیمتی دو، تنها خودرویی است که پنج ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده است اما از سوی دیگر خودروی تک ستاره کیفی هم دیده نمی‌شود.

براساس ارزیابی صورت گرفته از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI)، در خودروهای سواری در سطح قیمتی دو؛ پس از پژو ۲۰۰۸، هایما SY اتوماتیک چهار ستاره و همچنین خودروهای جک S۵، جک S۳، تیکو ۵ و SWM G۰۱ سه ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. در همین سطح قیمتی NEW MVM 3X۳S دو ستاره از پنج ستاره کیفی را دریافت کرده است.

در گروه قیمتی چهار خودروهای سواری، پژو ۲۰۷ و پژو ۲۰۷ صندوقدار، دناپلاس و بریلیانس H۲۳۰ در این ارزیابی موفق به

۸۶۰۷۳۳۱۲



سازمان آگهی‌ها

سرانجام داستان ریزش بورس

سعید اشتیاقی
عضو اتاق بازرگانی تهران

بازار سرمایه در نیمه امسال با وجود ریزشی که در شهریورماه داشت، اما همچنان یکی از پربازده‌ترین بازارها به شمار می‌رود. بر همین اساس بود که رئیس‌جمهور در ابتدای سال ۹۹ عنوان کرد همه‌چیز را به بورس بسپارید، زیرا بازار سرمایه شفاف و فاقد رانت است. در نتیجه شاهد افزایش تعداد کد بورسی تا حدود ۵۰ میلیون نفر بودیم و مردم نیز اعتماد کرده و سرمایه خود را وارد بازارهای مالی کشور کردند؛ تا جایی که شاخص کل بورس از حدود ۵۰۰ هزار واحد در ابتدای سال به یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد افزایش یافته است. این در شرایطی است که برخی از کارشناسان انتقاد داشتند که دولت بورس را به صورت دستوری بالا برده و در باغ سبز به مردم نشان داده است.

اما چند هفته‌ای است بورس تهران که شاخص کل ۲ میلیون واحد را به خود دیده بود، روزبیا در اغلب روزهای هفته قرمزپوش بوده و ریزش پیدا می‌کند. به نظر می‌رسد اکنون که بازار سهام نیاز به حمایت از طرف دولت و نهادهای حقوقی دارد، هیچ عمل مثبتی صورت نمی‌گیرد و این موضوع باعث شده است که روزهای سبز بورس دوباره بازنگردد. نهادهای حقوقی که عمدتا دولتی هستند، سهام‌های خود را در سقف به مردم فروخته‌اند، بنابراین اکنون زمان آن فرا رسیده است که از بازار حمایت کرده و صف فروش سهام‌ها را جمع کنند تا رمقی دوباره به بازار سرمایه برگردد؛ نه اینکه این نهادها دوباره منتظر باشند و ارزش سهام‌ها کاهش پیدا کند تا در کمترین قیمت ممکن خریداری کنند.

در این میان، ارکان اقتصادی دولت باید در نظر داشته باشند که افت شاخص بورس به کمتر از یک و نیم میلیون واحد، تبعات جبران‌ناپذیری برای اقتصاد کشور در پی خواهد داشت؛ از جمله این تبعات می‌توان به سیل نقدینگی در بازارهای ثانویه اشاره کرد. ریزش بازار سرمایه، نقدینگی را از یک بازار مولد به یک بازار مخرب هدایت می‌کند. به جای آنکه نقدینگی وارد بازار سرمایه شده و تامین سرمایه شرکت‌های مولد را برعهده گیرد، وارد بازارهای سوداگری مثل خودرو، طلا و دلار شده است. با ریزش بازار سرمایه، افزایش شدید قیمت خودرو، طلا و دلار را شاهد هستیم و بالطبع، افزایش قیمت در این موارد می‌تواند گرانی در کالاهای اساسی را موجب شود. دولت و نهادهای حقوقی باید با در نظرگیری سرانجام داستان ریزش بورس، شرایط را تغییر دهند.

روحانی در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت:

تامین ارز و ذخیره‌سازی استراتژیک در اولویت بانک مرکزی باشد

رئیس جمهور گفت مهمترین نشانه ناکام ماندن تحریم‌کنندگان اقتصاد ایران این است که به رغم ایجاد محدودیت‌های فراوان در فروش نفت و درآمد ارزی کشور، تامین کالاهای اساسی و مواد اولیه تولیدی موردنیاز کشور، بدون وقفه و مطابق برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، انجام شده است.
حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی روز یکشنبه در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، با تاکید بر ضرورت تامین و پرداخت به موقع یارانه‌ها و حمایت معیشتی خانوارهای مشمول، دستور داد که در تامین منابع مالی لازم سازمان‌های پرداخت‌کننده تسریع صورت گیرد.
در این جلسه رئیس سازمان برنامه و بودجه گزارشی از وضعیت منابع و مصارف موضوع تبصره ۱۴ قانون بودجه سال ۹۹ کشور ارائه کرد که براساس آن در ۵ ماه گذشته و با وجود محدودیت‌هایی در تحقق برخی از منابع، تخصیص لازم برای پرداخت یارانه‌های خانوار، موارد اولویت‌دار نظیر پرداخت‌های مربوط به سلامت و نیز منابع لازم برای خرید تضمینی گندم و ردیف‌های مربوط به کاهش فقر مطلق و دیگر مصارف ضروری موردنیاز تولید، انجام شده است.
همچنین پیشنهادهای سازمان برنامه و بودجه درخصوص تدابیر لازم برای کسب درآمد از منابع جدید نیز در این جلسه بررسی و تصمیمات لازم در این خصوص اتخاذ شد.
رئیس کل بانک مرکزی نیز در این جلسه گزارشی از تامین ارز موردنیاز واردات کالاهای اساسی ارائه کرد که رئیس جمهور تاکید کرد، تامین ارز موردنیاز سال ۹۹ و ذخیره‌سازی استراتژیک مصوب کماکان باید در اولویت اقدامات بانک مرکزی باشد و تسهیلات موردنیاز برای تامین ارز لازم در این خصوص فراهم شود.

در ۵ ماهه نخست امسال رخ داد

رشد ۴۰درصدی تعداد جوازهای تاسیس

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) درصد تغییرات شاخص‌های اصلی صنعت، معدن و تجارت کشور را در پنج ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل اعلام کرد که بر این مبنا میزان سرمایه‌گذاری پروانه‌های بهره‌برداری صادره ۶۹٫۹ درصدافزایش و تعداد جوازهای تاسیس صادره نیز ۴۰٫۳ درصد رشد داشته است. به گزارش شاتا، میزان سرمایه‌گذاری پروانه‌های بهره‌برداری صادره در پنج ماهه نخست امسال بالغ بر ۳۲۶٫۱ میلیارد ریال بوده است که در مقایسه با سال گذشته افزایش ۶۹٫۹ درصدی در این بخش را نشان می‌دهد. همچنین میزان اشتغال ثبت شده پروانه‌های بهره‌برداری صادرشده در این مدت ۴۱ هزار و ۸۵۸ مورد بوده که نشان از افزایش ۳٫۷ درصدی این شاخص نسبت به مدت مشابه سال قبل دارد. در این گزارش تعداد جوازهای تاسیس صادرشده در پنج ماهه اول امسال، ۱۴ هزار و ۸۰۶ فقره اعلام شده که رشد ۴۰٫۳ درصدی را نشان می‌دهد. پیش‌بینی سرمایه‌گذاری جوازهای تاسیس صادره ۱۷۵۹۶ هزار میلیارد ریال بوده است که می‌تواند زمینه اشتغال ۳۲۲ هزار و ۳۷۱ نفر را فراهم کند. براساس این گزارش میزان رشد سرمایه‌گذاری جوازهای تاسیس صادره در پنج ماهه اول امسال ۳۱٫۵ درصد و همچنین افزایش میزان اشتغال این بخش ۲۹٫۴ درصد بوده است. طبق گزارش اعلام‌شده از سوی معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت، در پنج ماهه اول امسال، تعداد ۲۳۸ هزار فقره جواز صنفی صادر شده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۶۰٫۲ درصدی نشان می‌دهد.

گزارش «اکنومیست» از چالش‌های نظم نوین انرژی و گذار به سوی انرژی‌های پاک در قرن بیست و یکم

پایان تراژیک عصر نفت



همچنین تصفیه مواد معدنی حیاتی برای انرژی پاک مانند کبالت و لیتیوم را انجام می‌دهند. به دلیل وابستگی این شرکت‌ها به دولت چین، جمهوری خلق چین می‌تواند به یک دولت الکترونیک تبدیل شود. این کشور در ۶ ماه گذشته برای سرمایه‌گذاری در خودروهای برقی و انتقال و آزمایش یک نیروگاه هسته‌ای در پاکستان اقداماتی انجام داده است. اهرم قدرت چین در دنیای انرژی‌های پاک، به سرعت عمل دیگر کشورها بستگی دارد. اروپا، میزبان توسعه‌دهندگان بزرگ مزارعی است که با انرژی بادی و خورشیدی فعالیت می‌کنند. سه شرکت، Orsted، Enel و Iberdrola در حال ساخت چنین پروژه‌هایی در سراسر دنیا هستند. شرکت‌های اروپایی نیز در رقابت برای کاهش گازهای گلخانه‌ای پیشگام هستند. هرچند آمریکا به دلیل افزایش قیمت نفت شیل و مقاومت جمهوری‌خواهان در مقابل کربن‌زدایی، متفاوت با دیگر کشورهاست.

اگر آمریکا بتواند درباره تغییرات اقلیمی با سیاست‌هایی چون مالیات تولید کربن و سازماندهی جدید اقداماتی انجام دهد، بازارهای سرمایه، آزمایشگاه‌ها و دانشگاه‌های ملی انرژی، این کشور را به یک قدرت سبز تبدیل خواهد کرد. خطر بزرگ دیگر گذار اقتصادهای نفتی به دوران جدید است که ۸درصد از تولید ناخالص داخلی دنیا را تشکیل می‌دهند و ۹۰۰ میلیون نفر شهروند دارند. با کاهش تقاضای نفت، اقتصادهای وابسته به نفت با یک جنگ و گریز برای به دست آوردن بازار روبه‌رو خواهند شد؛ جنگی که کشورهایی با تمیزترین و ارزان‌ترین نفت موجود در بازار، برنده آن هستند.

در سه ماهه دوم سال جاری، درآمد عربستان ۴۹ درصد کاهش یافته و چند دهه خطرناک پیش روی این کشور است. در مواجهه با این خطرات، توصیه عمده این است که دوران گذار از انرژی با سوخت‌های فسیلی به سمت انرژی‌های پاک با سرعت کمتری صورت بگیرد. هرچند این اقدام می‌تواند پیامدهای ناگواری برای محیط زیست و تغییرات آب و هوایی ایجاد کند. سرمایه‌گذاری در صنعت انرژی‌های پاک، نظیر انرژی خورشیدی و بادی باید ۷۵۰ میلیارد دلار در سال باشد؛ یعنی سه برابر سطح سرمایه‌گذاری فعلی دنیا. در حال حاضر، سرمایه‌گذاری‌هایی که انجام می‌شود به شدت کمتر از آن چیزی است که برای حفظ دما در ۲درجه سانتیگراد از سطح قبل از صنعتی شدن نیاز است؛ چه رسد به ۱٫۵ درجه سانتیگراد مورد نیاز برای کاهش آثار زیست محیطی، اقتصادی و سیاسی تغییرات اقلیمی. اگر دوره گذار به سمت انرژی‌های پاک و بدون سوخت‌های فسیلی شتاب بگیرد، موجب آشفنگی و هرج و مرج ژئوپلیتیکی می‌شود. در واقع، گذار به سمت نظم جدید انرژی، امری حیاتی است اما به هر حال با هرج و مرج و آشفنگی نیز همراه خواهد بود.»

از تغییرات اقلیمی اختصاص داده است. اقتصاد انرژی در قرن بیست و یکم وعده می‌دهد که بهتر از عصر نفتی قرن بیستم باشد. به سلامتی مردم بیشتر توجه کند، از نظر سیاسی با ثبات بیشتری همراه باشد و از نظر اقتصادی نیز با دگرگونی بالاتری همراه باشد. هرچند این تغییر جهت اقتصاد انرژی، اگر انسجام کافی نداشته باشد می‌تواند به بی‌ثباتی سیاسی و اقتصادی در کشورهای با اقتصاد وابسته به نفت بینجامد. امروزه سوخت‌های فسیلی، ۸۵ درصد از انرژی موردنیاز ما را تامین می‌کنند؛ اما استفاده از این سوخت‌ها با آلودگی محیط زیست همراه است و مقصر دوسوم گازهای گلخانه‌ای تولیدشده در دنیا هستند. آلودگی استفاده از سوخت‌های فسیلی، سالانه بیش از ۴ میلیون نفر را عمدتاً در کلانشهرهای متعلق به اقتصادهای نوظهور می‌کشد.

شرکت‌های نفتی دولتی مانند عربستان و ونزوئلا برای دهه‌ها بدون توجه به توسعه اقتصادی به سیستم توزیع درآمدهای نفتی روی آوردند و نتیجه آن شد که قدرت‌های بزرگ در تلاش برای تامین امنیت این کشورها به منازعه در منطقه خاورمیانه و دریای کاراییب بپردازند. حالا تصویر جدیدی از عصر انرژی در حال ظهور است و با سرمایه‌گذاری‌های جسورانه، سهم برق تولید شده با انرژی خورشیدی و بادی قادر است از ۵ درصد فعلی به ۳۵ درصد در سال ۲۰۳۵ برسد تا در سال ۲۰۵۰ نیمی از برق تولیدی جهان با انرژی‌های پاک تولید شود. با این اقدام، استفاده از زغال‌سنگ و نفت کاهش پیدا خواهد کرد. گرچه استفاده از گاز طبیعی به عنوان سوخت تقریباً پاک همچنان در اولویت می‌ماند، اما این سیاست، مزایای بسیاری خواهد داشت.

مهم‌تر از همه، کربن‌زدایی از انرژی مصرفی است که جلوی تغییرات اقلیمی و آب و هوایی نظیر خشکسالی‌های ویرانگر، قحطی، سیل و تخریب مناطق مسکونی را خواهد گرفت. شرکت‌های دولتی نفتی حالا مجبور به اصلاح ساختار خود هستند. کشورهایی که تاکنون مجبور به مالیات دادن به شهروندان خود از محل درآمدهای نفتی بوده‌اند و حالا مجبور به دخالت بخش خصوصی برای تامین انرژی خواهند بود. در قرن بیست و یکم قیمت انرژی نه توسط چند بازیگر بزرگ، بلکه با رقابت و بهرووری تدریجی تعیین می‌شود. با این وجود و حتی با ظهور عصر تازه‌ای از اقتصاد انرژی، تهدیدهایی نیز وجود دارد؛ از جمله انتقال ضعیف مدیریت انرژی به بخش خصوصی. در حال حاضر دو خطر بزرگ، عصر تازه اقتصاد انرژی را تهدید می‌کند. خطر اول، چین است که به دلیل تسلط خود بر ساخت قطعات حساس و توسعه فناوری‌های جدید، قادر به نفوذ به سیستم قدرت جهانی است. امروزه شرکت‌های چینی، ۷۲درصد مازول‌های خورشیدی جهان، ۶۹ درصد باتری‌های لیتیومی و ۴۵ درصد توربین‌های بادی را تولید می‌کنند. این شرکت‌ها

فرصت امروز: «اکنومیست» در چند سال گذشته بارها در مطالعات و گزارش‌هایی از پایان عصر نفت سخن گفته و دلایل مختلفی را برای این نتیجه‌گیری خود عنوان کرده است. در چند گزارش پیشین «اکنومیست»، بحث درباره پایان دوره طلای سیاه از آنجا نشأت گرفته که دو انقلاب تکنولوژیک به زودی، پایان این عصر نفتی را رقم خواهد زد؛ انقلاب نخست به استخراج مقادیر عظیم گاز برمی‌گردد و تحول بزرگ دوم در صنایع خودروسازی است که گسترش خودروهای برقی تهدیدی علیه سلطه نفت خواهد بود.

«اکنومیست» حالا در تازه‌ترین گزارش خود از گذار اقتصاد انرژی به سوی انرژی‌های پاک و پایان تراژیک عصر طلای سیاه در قرن بیست و یکم سخن گفته و نوشته است: اگر دوره گذار به سمت انرژی‌های پاک و بدون سوخت‌های فسیلی شتاب بگیرد، موجب آشفنگی و هرج و مرج ژئوپلیتیکی می‌شود. به اعتقاد تحلیلگران «اکنومیست»، گذار به سمت نظم جدید انرژی، امری حیاتی است، اما این گذار با هرج و مرج و آشفنگی‌هایی همراه خواهد بود:

«فت، سوخت مهم قرن بیستم بود که با ساخت خودروها، شکل‌گیری جنگ‌ها و تغییر ژئوپلیتیک و اقتصاد کشورها همراه شد، اما اکنون جهان در میانه یک شوک بزرگ انرژی است که سرعت حرکت به سمت نظم جدید را بیشتر می‌کند. شیوع کووید-۱۹ در اوایل سال ۲۰۲۰ میلادی به اقتصاد جهانی ضربه زد و تقاضا برای نفت به یک‌پنجم کاهش پیدا کرد و قیمت‌ها را کاهش داد. با اینکه پس از این شوک ناگهانی، اندکی بهبود در قیمت نفت دیده می‌شود، اما بازگشت به دوران پیش از کرونا برای نفت، بعید به نظر می‌رسد و تولیدکنندگان سوخت‌های فسیلی برای باقی ماندن در بازار بایستی با آسیب‌پذیری خود مقابله کنند. چنانکه غول نفتی «اکسون‌موبیل» برای اولین‌بار از سال ۱۹۲۸ از شاخص میانگین صنعتی بازار جهانی «داو جونز» خارج شده است و شرکت‌های ملی نفت نظیر شرکت ملی نفت عربستان برای به تعادل رساندن بودجه خود به نفت ۷۰ تا ۸۰ دلاری نیاز دارند. حال آنکه امروز قیمت نفت به زور به ۴۰ دلار در هر بشکه می‌رسد.

رکوردهای کاهشی قیمت نفت البته پیش از این هم وجود داشته، اما این یکی متفاوت است و همزمان با ریزش قیمت‌ها، اقبال مردم و دولتمردان به سمت انرژی پاک افزایش یافته است. سهام شرکت‌های عرضه‌کننده انرژی پاک، ۴۵ درصد در بازارهای جهانی رشد کرده و با نرخ بهره نزدیک به صفر، سیاستمداران از طرح‌های زیرساختی سبز حمایت می‌کنند. چنانکه جو بایدن، نامزد دموکرات انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا وعده داده که ۲هزار میلیارد دلار صرف کربن‌زدایی از اقتصاد آمریکا کند. همچنین اتحادیه اروپا، ۳۰ درصد از بودجه ۸۰۰ میلیارد دلاری برای مقابله با کووید-۱۹ را برای جلوگیری

فرصت امروز: دونالد ترامپ توافق‌نامه «تیک‌تاک» را تصویب کرد

و این مصوبه به چند هفته جنگ نرم‌افزاری چین و آمریکا درباره اپلیکیشن «تیک تاک» خاتمه داد. پس از آنکه شرکت اوراکل اعلام کرد در کسب و کار جهانی «تیک تاک» یک سرمایه‌گذار کوچک خواهد شد و فراهم‌کننده فناوری معتمد این اپلیکیشن می‌شود، رئیس‌جمهوری آمریکا با آن موافقت کرد تا راه برای ادامه فعالیت این اپلیکیشن در آمریکا هموار شود؛ توافقی که تحت آن شرکت اوراکل سهام کوچکی در کسب و کار جهانی اپلیکیشن ویدئویی «تیک تاک» کسب می‌کند. شرکت نرم‌افزاری اوراکل در بیانیه‌ای اعلام کرد ۱۲٫۵ درصد سهم در «تیک تاک» را گرفته و فراهم‌کننده فناوری ابری مورد اطمینان این اپلیکیشن خواهد شد. «تیک تاک» نیز این خبر را تایید و اعلام کرد سرگرم همکاری با شرکت والمارت روی یک شراکت تجاری است. هر دو شرکت در فاینانس پیش عرضه اولیه عمومی کسب و کار جهانی «تیک تاک» مشارکت خواهند کرد و می‌توانند حداکثر ۲۰ درصد سهم در این شرکت داشته باشند. همچنین مقر «تیک تاک» در آمریکا خواهد بود و ۲۵ هزار شغل در سراسر ایالات متحده ایجاد می‌کند.

شرکت والمارت شنبه شب در بیانیه‌ای تایید کرد برای خرید ۷٫۵ درصد سهام «تیک تاک گلوبال» به توافق رسیده و وارد توافق تجاری برای فراهم کردن خدمات بازرگانی، پرداخت و سایر خدمات به «تیک تاک» شده است. با این حال این شرکت تاکید کرد هنوز کارهایی روی توافق‌های نهایی در حال انجام است و دوگ مک میلون، مدیرعامل والمارت یکی از پنج عضو هیأت مدیره شرکت تازه تاسیس خواهد شد. دولت دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا که ظاهراً از شرایط این قرارداد ناراضی بود، روز جمعه ممنوعیت دانلسود «تیک تاک» و برنامه پیام‌رسان چینی «وی چت» را اعلام کرد، اما این توافق نهایتاً

ترامپ توافق‌نامه «تیک‌تاک» را تصویب کرد و اپلیکیشن چینی از خطر ممنوعیت در آمریکا جست

سرانجام جنگ نرم‌افزاری پکن و واشنگتن

موافقت ترامپ را جلب کرد و او موافقتش با این توافق را عصر شنبه به خبرنگاران در کاخ سفید اعلام کرد. این توافق به هفته‌ها ایهام درباره سرنوشت «تیک تاک» در آمریکا پایان داد. دولت ترامپ که مدعی است این اپلیکیشن حريم خصوصی شهروندان آمریکایی را نقض می‌کند، دستور تعطیلی آن تا زمان فروخته شدنش به یک شرکت آمریکایی را صادر کرده بود. این توافق برای «تیک تاک» به منزله فاز جدیدی در رشد انفجاری در آمریکاست که میان میلیون‌ها کاربر به خصوص نوجوانان محبوبیت دارد. بسیاری از کارشناسان این توافق را برای اوراکل بسیار متهورانه و تعجب‌انگیز می‌بینند. اوراکل یک غول نرم‌افزار سازمانی است که نرم‌افزار و سخت‌افزار مورد استفاده کسب و کارها از جمله شرکت‌های بزرگ را برای اداره شبکه‌های‌شان تولید می‌کند.

براساس گزارش بیزینس اینسایدر، اوراکل همچنین تلاش گسترده‌ای برای توسعه حضورش در رایانش ابری سازمانی را آغاز کرده که در این فضا رقابت شدیدی میان آمازون، مایکروسافت و گوگل وجود دارد. قرارداد «تیک تاک» تلاش‌های مذکور را تقویت می‌کند. میزبانی «تیک تاک» که اپلیکیشن ویدئویی با حدود ۸۰ میلیون کاربر در آمریکا است، مشتری مهمی را برای اوراکل تضمین کرده و کمک می‌کند این شرکت در رایانش ابری حضور برجسته‌تری پیدا کند. همچنین سی‌ان‌ان به نقل از یک منبع آگاه گفته است که طبق توافق‌نامه‌ای که ترامپ تصویب کرده است، «بیت‌دنس» (ByteDance) همچنان مالک اکثریت سهم «تیک تاک» خواهد بود. ترامپ در گفت‌وگو با خبرنگاران گفت: «این توافق را از نظر مفهومی تأیید می‌کند. اگر این کار انجام شود، عالی است، اگر هم انجام نشود، مشکلی پیش نخواهد آمد.»

ترامپ اعلام کرد که «این معامله شامل والمارت هم خواهد شد» و

حمل و نقل هوایی

مسافران گرفتار پروازهای گران‌قیمت خارجی

بالاخره پروازهای ایران به ترکیه راه افتاد؟

یکی از کسب‌وکارهایی که در ۷ ماه گذشته که کرونا به مرزهای ایران راه یافته زبان بسیار دیده و با چالش‌های جدی مواجه شده، صنعت هوایی و آژانس‌های هواپیمایی است؛ صنایعی که در ماه‌های گذشته با کاهش چشمگیر مسافر روبه‌رو شده و زمینگیر شده‌اند.
دراین‌بین همچنین هزاران مسافری که از طریق آژانس‌های هواپیمایی بلیت خریداری کرده‌اند هم با ضرر و زیان بسیاری روبه‌رو شده‌اند؛ مسافرانی که به دلیل کنسل شدن پروازها و تورهای گردشگری و... میلیاردها تومان از پول‌های‌شان دست شرکت‌های هواپیمایی و آژانس‌ها باقی مانده است و این شرکت‌های اعلام می‌کنند که منابعی برای بازپرداخت پول دریافتی در ماه‌های قبل ندارند و در حال ورشکستگی هستند. این مشکلات در ماه‌های گذشته تا جایی ادامه‌دار شده است که حالا قوه قضاییه اعلام کرده به دنبال شکایت‌های متعدد مردم قصد دارد به صورت ویژه به این موضوع رسیدگی کند.

خطوط هوایی خارجی و برخی خطوط هواپیمایی داخلی از اسفندماه سال گذشته تاکنون، پول مردم را گرفته‌اند ولی با وجود کنسل شدن پروازها آنها را پس نمی‌دهند. نکته مهمی که دراین‌بین وجود دارد این است که تمامی شرکت‌های هواپیمایی خارجی به‌جز ایرلاین قطر، پروازهای خود را تا زمانی نامعلوم به ایران و از ایران به کشورهای دیگر لغو کرده‌اند و همین موضوع باعث شده است با تقاضای بسیار بالایی برای خرید بلیت پرواز خارجی روبه‌رو باشیم؛ اتفاقی که به همراه افزایش قیمت دلار به گران شدن پروازهای خارجی منجر شده است تا جایی که پروازهای ۳ تا ۵ میلیون تومانی سال گذشته به ترکیه حالا به حدود ۴۰ تا ۵۰ میلیون تومان و در برخی از پیک‌های پرمسافر در روزهای هفته به بیش از ۶۰ میلیون تومان برسد.

به اعتقاد کارشناسان، مهمترین موضوعی که در شرایط کنونی سازمان هواپیمایی کشوری باید دنبال کند علاوه بر بازپرداخت پول مردم که در دست آژانس‌های هواپیمایی و شرکت‌های هواپیمایی باقی مانده است پیگیری دیپلماتیک موضوع بازگشت ایرلاین‌های خارجی به ایران و باز شدن مرزهای هوایی کشورها به روی پروازهای ایرلاین‌های ایرانی همچون ماهان، ایران ایر و... است؛ اتفاقی که می‌تواند علاوه بر کاهش شدید قیمت پروازهای خارجی و پایان دادن به مونوپولی است که هواپیمایی قطر در حال حاضر در دست گرفته و میلیاردها تومان سود کرده.
دراین‌بین نکته قابل‌توجهی هم وجود دارد و آن کنسل کردن پروازهای شرکت‌های خارجی است؛ شرکت‌هایی مثل ترکیش ایرلاین که تاکنون بیش از دو بار اعلام کرده پروازها برقرار خواهد شد و زمان پرواز هم مشخص کرده و بلیت فروخته است ولی چند روز قبل از پرواز همه‌چیز را بدون بازپرداخت پول مردم کنسل کرده است.
آن‌چنان‌که توصیف شرایط کنونی مناقضان پروازهای خارجی و وضعیت کنونی ایرلاین‌ها نشان می‌دهد، به خوبی می‌توان متوجه شد که اولویت اصلی سازمان هواپیمایی باید بازگشایی پروازهای خارجی و حضور مجدد ایرلاین‌های خارجی در آسمان ایران باشد؛ اتفاقی که تنها با دیپلماسی قوی سازمان هواپیمایی کشور رخ خواهد داد و می‌تواند سرگردانی کنونی مسافران ایرانی که قصد سفر به خارج از کشور دارند را پایان دهد و قیمت بلیت‌ها را هم به شدت کاهش دهد و منطقی کند.
گفتنی است پس از ماه‌ها کشمکش و بدقولی ترک‌ها هنوز تکلیف پروازهای ایران به مقصد ترکیه مشخص نیست. این در حالی است که روز شنبه این هفته، تبلیغات زیادی از سوی برخی ایرلاین‌ها و آژانس‌های مسافرتی درباره برقراری مجدد این پروازها انجام شد.

کرونا همچنان مانع ازسرگیری پروازهاست

بازار نفت چشم به راه پروازهای بین‌المللی

مصرف سوخت جت همچنان بیشترین بخش آسیب‌دیده بازار جهانی نفت است زیرا مسافران در پی شیوع پاندمی و محدودیت‌های سفر، از سفرهای هوایی اجتناب می‌کنند.

به گزارش ایسنا، مشکلات خاص بازار جت، حاشیه سود سوخت‌های تقطیری مانند دیزل را به پایین‌ترین ر کسود بیش از یک دهه اخیر رسانده و تقاضای پالایشگاه‌ها برای نفت خام را کاهش داده است. بنابراین احیای پایدار حاشیه سود سوخت‌های تقطیری و قیمت نفت خام به ازسرگیری گسترده پروازهای مسافری بستگی خواهد داشت، اما احتمال ازسرگیری پروازهای مسافت دور با توجه به افزایش مجدد موارد ابتلا به ویروس کرونا در بسیاری از بخش‌های جهان در حال حاضر نسبت به چند ماه گذشته کمتر شده است.
اوج‌گیری مصرف سوخت جت و حاشیه سود سوخت‌های تقطیری و قیمت نفت به یک یا سه مورد بستگی خواهد داشت که شامل عرضه سریع واکسن بیماری کووید-۱۹، روش‌های جایگزین کنترل بیماری و رفع محدودیت‌های سفر هوایی یا با بدون واکسن هستند.
فرنطینه و سایر کنترل‌های مقابله با شیوع بیماری عمدتا در سطح ملی و کمتر در سطح قارهای اتخاذ شده‌اند و بیشتر از اینکه روی کالاهای تولیدشده اعمال شوند، به مسافرانی که احتمال آلودگی دارند متمرکز هستند.
طبق اعلام سازمان هواپیمایی بین‌المللی (ایکائو)، در سطح جهانی بار هوایی براساس معیار تن-کیلومتر در ژوئن تنها ۱۸درصد کاهش داشت و در مقابل، درآمد پروازهای مسافری برمبنای کیلومتر ۸۷درصد سقوط کرد.
در بخش پروازهای مسافری، کشورهایی که بازار داخلی بزرگی دارند مانند آمریکا و چین شاهد بهبود قوی‌تر نسبت به کشورهای مانند انگلیس بوده‌اند که پروازهای بین‌المللی بیشتر پروازهای‌شان را تشکیل می‌دهند.
اکثر کارشناسان هواپیمایی برمبنای تجربه دوره‌های قبلی ر کود، انتظار دارند سفرهای کاری نسبت به سفرهای تفریحی بهبود بسیار کندی در ۲۴ ماه آینده داشته‌اند باشد.
پایمدهای بلندمدت رکود ناشی از شیود مدیران شرکت‌ها به کنترل هزینه‌ها متمرکز شوند و حتی در صورت رفع محدودیت‌های کرونایی، به منظور صرفه‌جویی بیشتر سفرهای کاری را کاهش دهند.
طبق آمار شرکت BP، مصرف جهانی سوخت جت در سال ۲۰۱۹ حدود ۸میلیون بشکه در روز معادل ۸درصد از مصرف جهانی نفت بود. سوخت یکی از بخش‌هایی برخوردار از سرعت رشد پربشرباز در بازار نفت طی یک دهه گذشته بوده و رشد مصرف سالانه آن در فاصله سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۹ حدود ۲.۷ درصد بوده است. اگرچه سوخت جت بخش نسبتا کوچکی از کل بازار نفت است، اما بازار بزرگ‌تری در مقایسه با سوخت‌های دیگر دارد. سوخت جت در سال میلادی گذشته ۲۲درصد از مصرف جهانی سوخت‌های تقطیری که گروهی شامل دیزل، نفت کوره، گازوئیل و کروسن است را تشکیل داد و به حدود ۳۶ میلیون بشکه در روز رسید. رکود ناشی از پاندمی صنعت هواپیمایی مصرف سوخت جت را بیش از نیمی کاهش داده است.

مهم‌ترین مواد غذایی در شهرها و روستاها کدامند؟

مقایسه الگوی غذایی خانواده‌های ایرانی



قم؛ منطقه دو شامل اصفهان، فارس، بوشهر، چارمحال و بختیاری، هرمزگان و کهگیلویه و بویراحمد؛ منطقه سه شامل آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل، زنجان، گیلان و کردستان؛ منطقه چهار شامل کرمانشاه، ایلام، لرستان، همدان، مرکزی و خوزستان و منطقه پنج شامل خراسان رضوی، جنوبی و شمالی، کرمان، یزد و سیستان و بلوچستان بودند. گروه‌های عمده مواد غذایی نیز در شش گروه «غلات»، «گوشت»، «لبنیات»، «روغن و چربی»، «میوه، سبزی و حبوبات» و «قند و شکر» قرار گرفتند.
نتایج به‌دست‌آمده از این مطالعه نشان داد که در مناطق روستایی ایران گوشت، روغن و چربی و قند و شکر کالای ضروری هستند و در مناطق شهری ایران گوشت کالای ضروری است. حساسیت تقاضای این گروه کالاها به تغییرات درآمد نسبت به سایر کالاها بیشتر است.
در مناطق شهری در ۳۰ استان کشور به ترتیب میوه، سبزی و حبوبات، غلات، گوشت، لبنیات، روغن و چربی و قند و شکر سهم عمده مخارج مواد غذایی را تشکیل می‌دهند. همچنین مشاهده می‌شود که در مناطق روستایی به ترتیب غلات، میوه، سبزی و حبوبات، گوشت، لبنیات، روغن و چربی و قند و شکر سهم عمده مخارج مواد غذایی را تشکیل می‌دهند.

مقایسه رفتار مصرفی گروه‌های مواد غذایی در مناطق شهری و روستایی نشان می‌دهد، در مناطق شهری میوه، سبزی و حبوبات و حبوبات روستایی غلات بالاترین سهم مخارج سبد غذایی خانوار را در دوره ۱۰ ساله دارند؛ همچنین سهم هزینه گروه‌های مختلف در مناطق گوناگون متفاوت است و این مسئله بیانگر تفاوت رفتار مصرف در مناطق شهری و روستایی است.

بررسی‌های این مطالعه همچنین نشان داد که سطح تحصیلات سرپرست خانوار، تعداد اعضای خانوار، سن و جنسیت و همچنین منطقه محل سکونت بر مصرف گروه‌های گوناگونی متفاوت است. به عنوان مثال افزایش سال‌های تحصیل سرپرست خانوار در مناطق شهری اثر مثبت و مطلوب بر تقاضای لبنیات و اثر منفی بر تقاضای میوه، سبزی و حبوبات دارد. همچنین در مناطق روستایی کشور افزایش سال‌های تحصیل اثر مثبت بر تقاضای غلات، روغن و چربی و قند و شکر دارد. این امر نشان می‌دهد که سطح تحصیلات

آیا رکود تورمی در کمین بازار مسکن است؟

پیش‌بینی قیمت مسکن در نیمه دوم سال

بروز چهبش قیمتی در بازار مسکن طی سال ۹۷ این تصور وجود داشت که این بخش همچون روال تاریخی گذشته خود به یک دوره رکودی وارد می‌شود، می‌گوید: نحوه اثر گذاری دو دسته از فاکتورهای مهم بر روند بازار مسکن سبب شد تا این بازار برخلاف روال گذشته خود، یک دوره متفاوت به لحاظ قیمت و معاملات را آغاز کند.

او مهم‌ترین عوامل اثرگذار بر روند قیمتی بازار مسکن را به دو گروه اولیه و ثانویه تقسیم‌بندی کرده و معتقد است: عواملی همچون کاهش قدرت خرید خانوار به‌واسطه افزایش بیش از حد قیمت و اشباع قیمتی در بازار مسکن، کاهش قدرت پوشش‌دهی تسهیلات خرید مسکن، رشد قابل‌توجه قیمت در ماه‌های گذشته، اجرای برنامه‌های تولید مسکن در قالب طرح اقدام ملی مسکن و تحویل مسکن مهر، احتمال کاهش تحریم‌ها و ثبات نرخ ارز از جمله عواملی است که می‌تواند زمینه ثبات قیمت مسکن در ماه‌های آتی از سال جاری را رقم بزند.

این کارشناس اقتصاد مسکن می‌گوید: علاوه بر این دسته از فاکتورهای اثرگذار بر بازار مسکن، دسته دیگر عواملی در صورت بروز می‌توانند زمینه استمرار رشد قیمت در این بازار را رقم بزند. عوامل احتمالی فزاینده نرخ مسکن در نیمه دوم سال به گفته وی، افزایش نرخ ارز و بروز نوسانات ارزی جدید، کاهش عرضه مسکن در مقایسه با نیاز، بازبودن نرخ تورم عمومی و افزایش هزینه‌های ساخت و احتمال افزایش نقدینگی به دلیل احتمال استقراض دولت از بانک مرکزی برای جبران کسری بودجه ناشی از کاهش درآمدهای نفتی و... از جمله عوامل مهمی است که احتمال افزایش مجدد قیمت ملک در ماه‌های آتی از سال جاری را فراهم خواهد کرد.

این کارشناس بازار مسکن با تأکید بر اینکه آهنگ تحولات در بازار مسکن به برآیند نیروهای اثرگذار بر قیمت مسکن بستگی دارد، ادامه می‌دهد: تا زمانی که نقدینگی تولیدشده نتواند جذب تولید شود، فعالیت‌های سوداگرانه در بازار مسکن، ارز، خودرو، طلا و ... ادامه یافته و منجر به افزایش قیمت در این بازارها می‌شود. با توجه به تحولات مثبت و شرایط اقتصادی حاکم بر کشور، به نظر می‌رسد هرچه به ماه‌های انتهایی سال نزدیک شویم از شیب افزایش قیمت در بازار مسکن کاسته شود.

همچنین احمدرضا سرحدی، کارشناس اقتصاد مسکن با بیان اینکه

فرصت امروز: نتایج یک مطالعه نشان می‌دهد که الگوی تقاضای مواد غذایی در مناطق شهری و روستایی کشور متفاوت است، به طوری که در مناطق روستایی ایران گوشت، روغن و چربی و قند و شکر کالای ضروری هستند و در مناطق شهری کشور نیز گوشت کالای ضروری است. همچنین سطح تحصیلات سرپرست خانوار، اندازه خانوار، سن، جنسیت و محل سکونت نیز تاثیر زیادی بر تقاضای گروه‌های مختلف مواد غذایی دارد، چنانچه افزایش سال‌های تحصیل سرپرست خانوار در مناطق شهری اثر مثبت و مطلوب بر تقاضای لبنیات و اثر منفی بر تقاضای میوه، سبزی و حبوبات دارد. در مناطق روستایی کشور نیز افزایش سال‌های تحصیل تاثیر مثبتی بر تقاضای غلات، روغن و چربی و قند و شکر داشته است.

اقتصاد را در ساده‌ترین تعریف آن، علم تخصیص منابع محدود به نیازهای نامحدود انسان تعریف کرده‌اند. به دلیل محدودبودن منابع و رشد جمعیت، «تامین غذا» یکی از دغدغه‌های اصلی دولت‌هاست و مطالعات هم نشان داده که سهم عمده مخارج یک خانواده صرف مواد غذایی می‌شود.

درحالی بررسی‌ها نشان‌دهنده تغییر الگوی غذایی خانواده‌های ایرانی در چند سال گذشته است که خصوصیات خانوارهای ایرانی نیز مثل اندازه خانواده، مهاجرت از روستا به شهر، سطح درآمد و سطح تحصیلات در حال تغییر است. این تحولات سهم بسزایی در تغییر الگوی مواد غذایی خانواده‌های ایرانی داشته و البته این الگوی غذایی در شهرها و روستاها متفاوت است. هرچند متاسفانه مطالعات زیادی، تاثیر خصوصیات خانواده بر تقاضای مواد غذایی را بررسی نکرده‌اند، اما به نازگی پژوهشگران اقتصاد کشاورزی سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری استان کرمان و دانشگاه تبریز در مطالعه‌ای به بررسی این مسئله پرداخته‌اند.

برای انجام این پژوهش از داده‌های خام مرکز آمار ایران با عنوان «بررسی هزینه و درآمد خانوار» برای دوره ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۳ استفاده شد. همچنین در این پژوهش استان‌های کشور براساس اشتراکات و هم‌جواری، در پنج منطقه کشوری تقسیم‌بندی شدند: منطقه یک شامل استان‌های تهران، قزوین، گلستان، مازندران، سمنان، البرز و

برخی از کارشناسان اقتصاد مسکن معتقدند با توجه به تحولات اخیر و شرایط اقتصادی حاکم بر کشور، از شیب قیمت مسکن در ماه‌های پایانی سال کاسته می‌شود.

به گزارش مهر، در حالی که در اواخر سال گذشته برخی از کارشناسان اقتصاد مسکن، پیش‌بینی بازاری آرام در نیمه نخست امسال برای بازار مسکن را با این بهانه که بیش از این دیگر امکان افزایش قیمت‌ها وجود ندارد و قدرت خرید خانوارها کاهش یافته، در گمانه‌های خود مطرح می‌کردند، بودند کارشناسانی که تلاطم غیرقابل‌مهری را در بازار مسکن ۶ ماهه نخست سال جاری پیش روی سرمایه‌گذاران می‌دیدند. با این حال، اتفاقی که رخ داد، ثبات قیمت‌ها در بازارهای ارز و سکه و خودرو و رشد قیمت در بازارهای سهام و مسکن بود؛ هرچند که برخی پیش‌بینی بروز اصلاح قیمت در بورس را هم کرده بودند، اما آنچه در عمل رخ داد، قدرت خرید بازار سهام از مدار رشد و ایماج تلاطم در بازارهای خودرو، سکه و ارز در دو ماه اخیر بود؛ ولی نهایتاً بازار مسکن همواره به سود سفته‌بازان پیش رفت و حتی فراتر از پیش‌بینی‌ها، متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در تهران از متری ۱۵ میلیون تومان در پایان اسفند ۹۸ به متری ۲۳ میلیون تومان در پایان مرداد ۹۹ رسید.

عوامل احتمالی کاهنده قیمت مسکن در ادامه سال

به هر روی، بار هم دعوای «آینده بازار مسکن در نیمه دوم سال ۹۹» میان کارشناسان اقتصاد مسکن پابرجاست و دو قطبی «آرامش، رکود یا حتی کاهش قیمت‌ها» و «رشد افسارگسیخته یا نهایتاً متناسب با تورم عمومی» میان اقتصاددانان در جریان است.

هرچند که بیشتر کارشناسان اقتصاد مسکن، سمت میانه را در پیش گرفته‌اند و معتقدند باید همه جوانب درون و برون بازار مسکن از جمله مسائل بین‌المللی، انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در آبان ماه، نرخ دلار، وضعیت بازار سرمایه، قیمت انس جهانی طلا، انتخابات ریاست جمهوری سال آینده کشورمان، رکود ساخت و ساز، پایان دوره جابه‌جایی مستأجران، افزایش قیمت مصالح ساختمانی، عدم استقبال مردم از وام‌های نوسازی بافت فرسوده و بسیاری اتفاقات دیگر را هم در نظر گرفت؛ سپس با جمع‌بندی این متغیرها، به این نتیجه می‌رسند که احتمالاً بازار مسکن با رشد قیمت مواجه است اما نه با این شیب تندى که در نیمه اول امسال شاهد آن بودیم.

در این باره، ترگس رزبان، کارشناس اقتصادی با بیان اینکه پس از

بانک نامه

از دلار ۲۷ هزار تومانی تا سکه ۱۳ میلیونی

قیمت ارز و سکه دوباره بالا رفت

فرصت امروز: بازار سکه و طلا با وجود آنکه در ابتدای هفته شاهد کاهش قابل توجه قیمت‌ها بود، اما روز یکشنبه دوباره روندی افزایشی به خود گرفت و سکه تمام بهار آزادی طرح جدید به کانال ۱۳ میلیون تومان بازگشت. بازار ارز نیز مجددا سیر صعودی به خود گرفت و قیمت دلار برای سومین بار در ۱۰ روز گذشته به کانال ۲۷ هزار تومان صعود کرد.

سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با افزایش قیمت ۵۰۰ هزار تومانی به بهای ۱۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با ۲۰۰ هزار تومان افزایش به ارزش ۱۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به فروش رسید. همچنین نیم سکه به بهای ۶ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان، ربع سکه به قیمت ۳ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و هر قطعه سکه یک گرمی نیز به ارزش ۲ میلیون و ۵۰ هزار تومان معامله شد.

علاوه بر این در بازار طلا نیز بهای یک گرم طلای خام ۱۸ عیار با افزایش ۴۰ هزار تومانی به ارزش یک میلیون و ۲۴۰ هزار تومان فروخته شد و هر مثقال طلا نیز ارزش ۵ میلیون و ۳۷۲ هزار تومان را ثبت کرد که نشان‌دهنده افزایش قیمت حدود ۱۷۰ هزار تومانی است. قیمت انس جهانی طلا نیز به دلیل تعطیلی بازارهای جهانی در روز یکشنبه بدون تغییر به همان نرخ یک هزار و ۹۵۱ دلار قیمت‌گذاری شد.

بازار ارز نیز در این روز مجددا سیر صعودی به خود گرفت و قیمت دلار برای سومین بار طی ۱۰ روز گذشته به کانال ۲۷ هزار تومان صعود کرد. قیمت دلار در صرافی‌های بانکی ۷۰۰ تومان گران‌تر از روز شنبه خرید و فروش شد و با نرخ ۲۷ هزار و ۱۰۰ تومان خریداری و با قیمت ۲۷ هزار و ۵۲۰ تومان به فروش رسید. این در حالی است که در ابتدای روز تابلوی صرافی‌های بانکی قیمت خرید و فروش دلار را ۴۵۰ تومان کمتر از نرخ کنونی ثبت کرده بودند، اما به تدریج و به دنباله سیر صعودی معاملات امروز بازار، صرافی‌ها نیز قیمت خود را اصلاح کردند. همچنین تابلوی صرافی‌های بانکی برای خرید و فروش یورو نیز شاهد افزایش ۴۰۰ تومانی قیمت بود. در این صرافی‌ها بهای ۳۱ هزار و ۹۰۰ تومان برای خرید یورو و ۳۲ هزار تومان برای فروش این ارز ثبت شد.

چرا قیمت دلار در بازار ارز گران می‌شود؟

از تحریم نفتی تا ریزش ریال

وضعیت اقتصادی کشور در شرایطی با شیوع کرونا دشوارتر شد که اکنون کمتر از ۱۱ ماه از ادامه کار دولت روحانی باقی مانده است. ریزش ارزش ریال در برابر ارزهای جهان از یک سو و افزایش انتظارات تورمی از سوی دیگر فشار شدیدی را متوجه قیمت‌ها کرده است. دارندگان سرمایه‌های بزرگ و کوچک مترصد کوچک‌ترین فضایی برای تبدیل پول به کالا هستند، ارز، سکه، خودرو، مسکن و هر آنچه در این میان بتواند پول را از تورم و کاهش ارزش مصون بدارد، بازار گرمی را داراست.

نوسان قیمت‌ها در بازار ارز اما این روزها بیش از پیش نمود دارد. ورود ارز به کانال ۲۷ هزار تومان حالا شرایطی دشوار را پیش روی اقتصاد قرار داده است. رفت و برگشت مداوم قیمت‌ها این سوال را در افکار عمومی ایجاد کرده است که آیا قیمت‌ها روندی افزایشی را طی می‌کند یا خیر؟

در این باره، احمد حاتمی یزد معتقد است فشارهای تحریمی بر ایران بی‌سابقه بوده و اتفاقا این فشار بی‌سابقه با مقاومت جدی ایران همراه بوده است.

ایمن تحلیلگر بازار پولی، در رابطه با دلیل افزایش اخیر قیمت ارز در ایران به خبرآنلاین، گفت: واقعیت این است که هیچ اتفاق جدیدی رخ نداده است و افزایش اخیر قیمت ارزهای معتبر وابسته به مشکلاتی است که از گذشته به وجود آمده است. به این ترتیب که ارز هم مانند هر کالایی قیمت‌ش توسط مکانیسم عرضه و تقاضا تعیین می‌شود. در حال حاضر صادرات نفتی ما تقریبا به صفر رسیده و از سوی دیگر آقایان صادرکننده هم از وارد کردن ارز حاصل از صادرات خود کوتاهی می‌کنند.

به گفته وی، تحریم نفتی، عدم ورود بخشی از درآمد حاصل از صادرات غیرنفتی به کشور و همچنین تشدید فشار تحریم و بحران نقل و انتقال پول در کنار تبعات شیوع کرونا این وضعیت را ایجاد کرده است. او تصریح کرد: صادرکنندگان تا جایی که من می‌دانم نزدیک به نیمی از درآمد خود را وارد کشور نکردند و اقدام به سرمایه‌گذاری در خارج از کشور کردند. البته بعید می‌دانم آنها دانش ورود به بورس یا حوزه تولید را داشته باشند و احتمالا در بخش مستغلات و مسکن اقدام به خرید کردند. درواقع آنها در حالی سرمایه‌اندوزی می‌کنند که کشور به درآمدهای ارزی آنها نیاز وافر دارد.

حاتمی یزد گفت: اینها در کنار بلوکه شدن بخشی از اموال ایران در خارج از کشور و دیوار ضخیمی که آمریکا با تحریم خود کشید و عملا راه نقل و انتقالات پولی به کشور را بست، زمینه‌ساز اصلی کاهش تدریجی ارزش پول ملی کشور است. این همان واقعیتی است که نزدیک به دو سال است خودش را بر کشور ما تحمیل کرده است.

او ادامه داد: این تحریم‌های اخیر در تمام چهار دهه اخیر ویژه و سخت‌ترین بوده است. تاکنون البته کشور با تمام توان در مقابل زورگویی‌های آمریکا مقاومت کرده است. این وضعیت تا چند سال آینده هم عملی خواهد بود ولی نمی‌توان آن را تا ابد ادامه داد. به همین دلیل نهایتا باید به فکر حل مشکل بود. به همین دلیل من فکر می‌کنم تا زمانی که این شرایط ادامه دارد عملا از ارزش پول ملی ما کاسته خواهد شد.

این مقام اسبق بانکی گفت: در حال حاضر کمبود منابع، عامل اصلی افزایش قیمت دلار است و مادامی که امکان صادرات نفت ایران وجود نداشته نباشد و نقل و انتقال پول با دشواری صورت گیرد، ادامه خواهد یافت. اصلا صورت خوشی ندارد که هر کشور ضعیفی به خود اجازه می‌دهد منابع کشور ما را بلوکه کند. این از نظر سیاسی هم چهره خوبی برای ما ندارد و بهتر است سیاست‌مداران راهکاری برای گذر موفق از این وضعیت آماده کنند.

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به خبرهای ناشی از گشایش ارزی گفت در حوزه بین‌المللی رایزنی‌های ما در بعضی کشورها در آستانه ثمردهی است و از طرف دیگر میزان صادرات نفت و فراآورده‌های آن بهتر و روند بازگشت ارز صادرکنندگان سرعت گرفته که هر سه این عوامل تاثیرات مثبتی خواهند داشت.

عبدالنصر همتی در جلسه دوره‌ای خود با مدیران عامل بانک‌ها ضمن تقدیر از عملکرد شبکه بانکی در مقوله‌های کنترل نقدینگی، بازار بین بانکی، پرداخت تسهیلات مبارزه با کرونا، قرض‌الحسنه ازدواج جوانان و خصوصا بخش‌های پیشران و صنایع کوچک و متوسط، بر لزوم تداوم انسجام و حمیت در همه ارکان اقتصادی کشور برای مواجهه موفقیت‌آمیز با شرایط جنگ اقتصادی تاکید کرد.

او سپس به وضعیت نرخ ارز در روزهای اخیر اشاره کرد و گفت: آمریکا تمام تلاش خود را در این روزها به خرج داده است و نهایت جنگ روانی و فشار آنها، همین شرایطی است که این روزها شاهد هستیم.

بانک‌ها منابع ارزی را در دسترس نیازها قرار دهند

همتی به اخبار ناشی از گشایش‌های ارزی اشاره کرد و گفت: در حوزه بین‌المللی رایزنی‌های ما در بعضی کشورها در آستانه ثمردهی است و از طرف دیگر میزان صادرات نفت و فراآورده‌های آن بهتر و روند بازگشت ارز صادرکنندگان سرعت گرفته که هر سه این عوامل تاثیرات مثبتی خواهند داشت؛ بر همین مبنا از بانک‌ها هم می‌خواهیم به انتقال و در دسترس قرار دادن منابع ارزی برای نیازهای تعریف‌شده ادامه دهند.

رئیس شورای پول و اعتبار ادامه داد: آنچه نظام بانکی در شرایط مبارزه با کرونا انجام داد یک اقدام تحسین‌برانگیز بود که توانستند در همان ابتدای شیوع کرونا ۲۳ هزار میلیارد تومان تسهیلات در اختیار خانوارهای پاران‌ه‌بگیر قرار دهند و همین امر قدردانی رئیس جمهوری را به دنبال داشت.

همتی ضمن برحذر داشتن بانک‌ها از رشد بی‌محابای ترازنامه افزود: بانک‌ها باید به‌گونه‌ای عمل کنند که رشد ترازنامه‌شان را متناسب با وضعیت ترازنامه و ریسک بانک تنظیم کنند و به بانک مرکزی برای کنترل نقدینگی کمک کنند.

رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به عملکرد بانک‌ها درخصوص تسهیلات تکلیفی خرید تضمینی گندم گفت: بانک‌ها تاکنون ۸ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در این زمینه پرداخت کرده‌اند که تا رسیدن به نقطه هدف و پایان این تکلیف، راه زیادی باقی نمانده است.

به گفته وی، شبکه بانکی در یک ماه و نیم اخیر برای تسهیلات کروناپی واحدهای کسب و کار اقدامات خوبی انجام داده‌اند و ۴ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده‌اند و لازم است در مقوله تسهیلات ودیعه مسکن نیز آن بخش از کار که به عهده شبکه بانکی است از جمله روند بررسی پرونده‌ها را تسريع بخشند و شرایط پرداخت این سرفصل تسهیلات را منطبق با ضوابط ستاد ملی مبارزه با کرونا با سرعت بیشتری به پیش ببرند.

همتی همچنین بر لزوم توجه بیشتر شبکه بانکی به طرح گواهی اعتبار مولد (گام) تاکید کرد و افزود: این طرح از جمله طرح‌هایی است که متناسب با شعار سال و «جوش تولید» می‌تواند از واحدهای تولیدی کوچک و متوسط حمایت‌های جدی کند و بر همین اساس ضرورت دارد بانک‌ها بیش از گذشته به آن بپردازند.

رئیس کل بانک مرکزی در پایان از فراهم کردن شرایط پیوستن بانک‌های خصوصی به طرح گام خبر داد و گفت: شرایط پیوستن بانک‌های خصوصی به طرح گام را به زودی فراهم می‌کنیم. در این جلسه مدیران بانک‌ها نیز با طرح مسائل و مشکلات خود، پیشنهادهایی برای پیشبرد امور بانکی ارائه کردند.

خیز بانک مرکزی برای انسداد گلوگاه رانت ارزی

خبرهای خوش همتی از گشایش‌های ارزی در حالی است که از رفتار بانک مرکزی در ماه‌های اخیر این‌طور استنباط می‌شود که در حال انسداد گلوگاه رانت ارزی و حرکت گام به گام برای مقابله با رانت ارزی ایجادشده در بازار ارز با کاهش فاصله قیمت بین ارز نمایی و بازار آزاد است. رویکردی که هرچند دیر، اما به نظر می‌رسد سرانجام در حال رخ دادن است. با این حال دولت در تامین کالای بازار همچنان از ارز ۴۲۰۰ تومانی استفاده می‌کند تا کالاهای ارزان به دست مردم برسد.

به گزارش ایرنا، پس از انقلاب اسلامی دو بار تجربه تکراری کردن ارز در کشورمان رخ داده: یک بار در دولت سازندگی که دیری نپایید و در عرض کمتر از یک سال با شکست روبه‌رو شد و دیگری در دولت اصلاحات که تجربه موافی بود. در تجربه دوم مرحوم محسن نوربخش رئیس کل بانک مرکزی و طهماسب مظاهری وزیر اقتصاد بودند. علت موفقیت را نیز باید در اعتماد دولت به دو شخص یادشده و مطالعه و برنامه‌ریزی پیش از اجرای این سیاست جست‌وجو کرد.

این سیاست که در سال ۱۳۸۱ اجرایی شد تا ۸ سال پس از آن تداوم یافت و دولت بعد نیز از مواهب آن بهره‌مند شد تا اینکه در سال ۱۳۹۰ و با تشدید تحریم‌ها علیه کشورمان دولت وقت باز هم سیاست ارز چندتخری را در پیش گرفت که با کم و زیاد شدن‌هایی در هر دوره تاکنون ادامه یافته است.

در دولت کنونی نیز اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای دلار و تثبیت آن

رئیس کل بانک مرکزی از گشایش ارزی و بهبود صادرات نفت خبر داد

وعده گشایش ارزی همتی



است؛ سیاستی که موفقیت‌آمیز بودنش را از افزایش عرضه ارز در سامانه نیما می‌توان متوجه شد. همچنین مجوز فروش ارز از سوی پتروشیمی‌ها، شرکت‌های بزرگ معدنی و فولادی برای عرضه ارز خود به صرافی‌های غیربانکی در سامانه نیما با نرخ رقابتی افزایش عرضه ارز از سوی این بنگاه‌ها را در پی داشته است. هرچند که درخصوص ارز موردنیاز کالاهای اساسی، دولت تاکید دارد، با وجود همه محدودیت‌ها و افزایش نرخ ارز در بازار آزاد و نیمایی، اما ارز ۴۲۰۰ تومانی را برای آنکه کالاهای ارزان به دست مردم برسد، حذف نخواهد کرد.

در رابطه با توفیق اجرای سیاست تکنرخی کردن ارز در سال ۱۳۸۱ می‌توان دلایلی را برشمرد از جمله سیاست پولی انقباضی و کاهش تورم، انضباط مالی دولت و کاهش کسری بودجه، فقدان کسری تراز پرداخت‌ها، انباشت ذخایر ارزی و بهبود مدیریت آن. این در حالی است که در سال ۱۳۷۲ سیاست یادشده به علت مهیانبودن شرایطی از جمله کافی بودن منابع ارزی و همچنین در پیش گرفتن سیاست پولی انبساطی با شکست روبه‌رو شد.

هرچند برداشت کلی از کاهش اختلاف بین نرخ ارز نیمایی و ارز آزاد و در عین حال حذف تدریجی گروه‌های مختلف کالایی از فهرست دریافت‌کنندگان ارز دولتی، نمی‌توان برداشتی غیر از حرکت تدریجی به سوی تکنرخی کردن ارز داشت، اما حتی اگر شرایط برای اجرای این سیاست در برهه کنونی فراهم نباشد، باز هم این سیاست‌ها نتایج مثبتی از جمله کاهش توزیع رانت و همچنین افزایش عرضه ارز در بازار آزاد دارد که می‌تواند نرخ را در این بازار کاهش دهد.

تاکنون در فروردین سال ۱۳۹۷ و به دنبال افزایش نرخ دلار در زمستان ۱۳۹۶ رخ داد. در این مدت واردکنندگان گروه‌های مختلف کالایی از سوی بانک مرکزی نسبت به دریافت ارز با این نرخ اقدام کردند. هرچه به پیش آمدیم تعداد اقلامی که واردات آنها مشمول دریافت ارز با نرخ دولتی می‌شد، کاهش یافت و اقلام غیرضروری به تدریج از گروه‌های مشمول خارج شد. حتی به تازگی زمزمه‌هایی از حذف دارو نیز به گوش می‌رسد.

با این همه، سیاست تخصیص ارز دولتی، از ابتدای اجرا تاکنون منتقدانی جدی داشته است. بحث گروه‌هایی که ارز با نرخ ترجیحی دریافت می‌کنند، بیشتر نشان دادن واردات برای دریافت ارز بیشتر و همچنین واردات کالا با ارز ترجیحی و فروش به قیمت ارز با نرخ آزاد برخی از مسائلی است که در این مدت کارایی این سیاست را زیر سؤال برده است. در این مدت سیاست‌گذار پولی سعی کرد با جدی‌تر کردن نظارت تا حد ممکن مانع بروز چنین کارکردی‌هایی شود، اما بروز تخلف و توزیع رانت در جایی که اختلاف قیمتی وجود دارد، امری گریزناپذیر است.

حرکت بانک مرکزی به سمت تکنرخی کردن ارز

شواهد نشان می‌دهد سیاست‌گذار پولی در حال حرکت به سمت تکنرخی کردن ارز است. کاهش گروه‌های دریافت‌کننده ارز دولتی یکی از این شواهد است. همچنین بانک مرکزی در ماه‌های اخیر کاهش فاصله بین ارز نمایی و بازار آزاد را از یک سو و کاهش نرخ بین صرافی‌های بانکی و صرافی‌های تضامنی را از سوی دیگر پی گرفته

ایساکو

یازده سال صدرنشینی
در خدمات پس از فروش صنعت خودرو



www.isaco.ir

نماگر بازار سهام

یک فعال بازار سرمایه توصیه کرد

جای سیگنال فروش‌ها سراغ مشاوران معتبر بریم

بوس تهران در چند هفته اخیر دوره پُر افت و خیزی را پشت سر گذاشته است و در حالی که برخی سهامداران سودهای خوبی به دست آورده‌اند، اما گروهی از سهامداران تازه‌کار هم متضرر شده‌اند. به نظر می‌رسد دلیل متضرر شدن اغلب سهامداران تازه‌وارد، بیش از هر عامل دیگر، عدم آشنایی با روند حرفه‌ای انتخاب سهام جهت سرمایه‌گذاری و ناآگاهی از چگونگی فعالیت در این بازار بوده است.

در این راستا، یک مشاور سرمایه‌گذاری ضمن اشاره به تلاطم بورس در هفته‌های گذشته تاکید کرد که سهامداران تازه‌وارد بهتر است از شرکت‌های قانونی، دارای مجوز و معتبر برای نحوه حضور در این بازار مشاوره دریافت کنند تا متضرر نشوند.

سعیده امیراحمدی می‌گوید: سرمایه‌گذاران باید ضمن تلاش برای افزایش اطلاعات خود، از کمک شرکت‌های معتبر و قانونی مشاوره سرمایه‌گذاری، برای فعالیت در بازار سرمایه استفاده کنند و نباید بدون آگاهی از نحوه عملکرد بازار، دست به خریدهای پُرریسک بزنند.

این مشاور سرمایه‌گذاری ادامه می‌دهد: ممکن است افرادی بدون آگاهی و با خرید سهم، سود قابل توجهی از بورس به دست آورند. در برخی مقاطع زمانی همچون اواخر سال ۱۳۹۶ تا نیمه اول سال ۱۳۹۷، اغلب سهم‌ها بازده خوبی داشتند در این برهه بیشتر سهم‌ها از ارزندگی برخوردار و جریان نقدینگی تزریق شده به بازار سب رونق منطقی و درست بازار شده بود. بسیاری از افراد هم در این مقطع زمانی سهام خریدند و به سودهای خوبی هم رسیدند. اگر چه وضعیت بازار در مهرماه سال ۱۳۹۷ خوب نبود، اما شرایط بازار پس از یک دوره اصلاح، ماه‌های پایانی سال ۱۳۹۷ و ماه‌های آغازین سال ۱۳۹۸ دوباره مثبت شد و حتی تا اردیبهشت ماه امسال بازار پررونقی را شاهد بودیم.

به اعتقاد او، واقعیت این است که سود افراد در این بازه‌های زمانی به خاطر خرید خوب سهام نبود، بلکه می‌توان آن را ناشی از شرایط کلی رو به رشد بازار دانست. این سوددهی به این معنا نیست که همه سهم‌ها ارزنده هستند؛ بلکه به این معنا است که شرایط مثبت بازار، خواه ناخواه موجب سوددهی اغلب سهم‌ها می‌شود، فارغ از اینکه آن سهم ارزنده باشد یا نباشد.

این فعال بازار سرمایه می‌گوید: در این وضعیت، سهامداران ناآگاه ممکن است دچار اشتباه شوند. موفقیت حاصل از سوددهی سهام در بازارهای پررونق، ممکن است افراد را دچار این اشتباه کند که این موفقیت ناشی از تصمیم‌گیری درست آنها برای خرید برخی سهم‌ها است، اما همین افراد در زمان افت شاخص بورس و بروز التهاب در بازار، تصور می‌کنند که دولت یا عوامل بیرونی باعث شکست آنها شده است. کمتر می‌بینیم که افراد به رفتار خود فکر کنند و از خود بپرسند که در کدام سرمایه‌گذاری اشتباه کرده‌اند که این شکست حاصل شده است. واقعیت آن است اگر بخواهیم هر کار حرفه‌ای را انجام بدهیم باید برای آن آموزش ببینیم، هزینه کنیم و وقت بگذاریم.

شرکت‌ها به لحاظ ارزندگی، ارزنده هستند و سرمایه‌گذاران اگر دست از نوسان‌گیری بکشند بازار وضعیت بهتری را پیدا می‌کند.

مجید محمدعلیزاده آرانی با بیان اینکه روند معاملات بورس در روز شنبه با نوسان و کش و قوس‌های فراوانی مواجه بود، به ایرنا گفت: خریداران و فروشندگان در این روز با حالتی از سردرگمی همراه بودند که این موضوع باعث شد معاملات در شرایط چندان متعادلی نباشد تا سهامداران بتوانند دست به تصمیم‌گیری‌های معقول و منطقی بزنند، چنانکه همه تصمیم‌گیری‌های انجام شده در بازار شنبه هیجانی بود و سهامداران براساس گمانی‌زنی‌های مدنظر خود اقدام به تصمیم‌گیری در این بازار کردند.

به اعتقاد او، وجود بحث دست به ماشه بودن برنامه آمریکا که برای سازمان ملل فرستاده شد باعث شد تا سهامداران احتیاط لازم برای سرمایه‌گذاری در این بازار را انجام دهند. از طرف دیگر تا حدودی سهمی که در صندوق ETF دارا دوم قرار دارند با نوسان و افت خیز شدیدی روبه‌رو بود و بازگشایی این نمادها در پایان معاملات روز شنبه سهامداران را مردد و با شک و تردید همراه کرد که شاهد تاثیر آن در بازار و افت شاخص بورس بودیم.

علیزاده آرانی ادامه داد: سهامداران برای بهبود وضعیت بازار باید اجازه دهند تا بازار از تب و تاب خود بیفتد و با آرامش همراه شود زیرا اظهارنظرهای نامعقول و غیرکارشناسی، بازار را بیشتر به سمت التهاب می‌کشاند و با نوسانات شدیدی همراه می‌کند. بازار به لحاظ ارزندگی حباب ندارد و اگر هم وجود داشته باشد در حد تعداد محدودی از شرکت‌ها است که انگشت شمار هستند.

این کارشناس بازار سرمایه روند معاملات بورس در هفته جاری را پیش‌بینی کرد و گفت: پیش‌بینی می‌شود بازار در هفته جاری و اوایل هفته آینده به سمت صعودی بازگردد و روند مثبت خود را آغاز کند. در وضعیت فعلی شرکت‌ها به لحاظ ارزندگی، ارزنده هستند و سرمایه‌گذاران اگر دست از نوسان‌گیری بکشند بازار وضعیت بهتری را پیدا می‌کند.

او با اشاره به اینکه متأسفانه تا چند وقت گذشته حقیقی‌ها نوسان می‌گرفتند و حقوقی‌ها تماشا می‌کردند اما اکنون بالعکس شده است، گفت: اگر نوسان‌گیری کمتر شود و سهامداران اجازه دهند بازار نفسی را بکشد، به نظر می‌رسد روند مثبتی را در بازار پیش رو داشته باشیم و سرمایه‌گذاران بتوانند سرمایه خود را به بهترین بازده برسانند و از آن استفاده کنند. به طور طبیعی زمانی که مبلغ کلانی وارد بازار شود، بازار با تقاضای زیاد روبه‌رو می‌شود که این موضوع می‌تواند خود یک اهرم یا پتانسیلی برای بورس باشد تا شرکت و سهمی که قابلیت رشد دارند با رشد همراه شوند.

شاخص بورس با اثرپذیری از تنش‌های لفظی تحریم بیش از ۵۰ هزار واحد در ۲ روز ابتدای هفته افت کرد

دومین منفی هفته بورس

ارفع (ارفع)، فراپورس ایران (فراپورس)، پتروشیمی غدیر (شغدیر)، شهرسازی و خانه‌سازی باغمیشه (ثباغ) با تاثیر مثبت بر شاخص این بازار همراه بودند.

همچنین نمادهای پتروشیمی مارون (مارون)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، پلیمر آریا ساسول (آریا)، سهمی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، پتروشیمی تندگویان (شگویا)، فولاد هرمز جنوب (هرمز)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان)،



تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، مدیریت انرژی تابان هور (هور)، موسسه اعتباری ملل (وملل)، پالایش نفت لاوان (شاوان)، توسعه مولد نیروگاهی جهرم (جهرم) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند.

اثرپذیری بازار سهام از تنش‌های لفظی تحریم

همانطور که اشاره شد، افزایش تنش‌های لفظی درباره بازگشت تحریم‌های شورای امنیت موسوم به مکانیسم ماشه در برجام، تاثیر خود را بر بازار سهام گذاشت. هرچند که جامعه جهانی و همینطور همه اعضای برجام با ادعای آمریکا مخالفت کردند و بازگشت تحریم‌ها و اجرای مکانیسم ماشه را غیرممکن دانستند، اما شاخص بورس با تاثیرپذیری از این فضا بیش از ۵۰ هزار واحد در دو روز شنبه و یکشنبه کاهش یافت.

در همین حال، یک کارشناس بازار سرمایه با توصیه به سهامداران از آنها خواست که دست از نوسانگیری بردارند و گفت، در وضعیت فعلی

فرصت امروز: شاخص کل بورس دومین روز هفته را هم با افت بیش از ۴۷ هزار واحدی به پایان رساند. شاخص بورس روز شنبه هم بیش از ۴ هزار واحد افت کرده بود. بر این اساس، شاخص کل بازار سهام برای دومین بار در هفته جاری در کانال یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد عقب‌نشینی کرد و با کاهش ۴۷ هزار و ۲۵۱ واحدی به یک میلیون و ۶۵۲ هزار واحد رسید. در این روز شاخص کل هم وزن نیز ۵ هزار و ۶۱۸ واحد افت کرد و به ۴۲۲ هزار و ۸۰ واحد رسید. به نظر می‌رسد افزایش تنش‌های لفظی درباره بازگشت تحریم‌های سازمان ملل و احتمال فعال شدن مکانیسم ماشه در برجام به ادعای آمریکا، از عوامل روانی اثرگذار بر بازار سهام در این هفته بوده است. در معاملات روز یکشنبه بیش از ۶ میلیارد و ۷۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۹۰ هزار و ۶۵۲ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه فراورده‌های نفتی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد.

مهمترین نمادهای روز یکشنبه بورس تهران

نمادهای پالایش نفت بندرعباس (شبندر) با ۸۲۳ واحد، گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان (پترول) با ۴۷۱ واحد، پتروشیمی خارک (شخارک) با ۳۱۷ واحد، فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق) با ۱۷۰ واحد، توسعه و عمران امید (امید) با ۱۰۳ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری استان خراسان جنوبی (وسخراج) با ۸۱ واحد، قند نیشابور (قنیشا) با ۳۳ واحد، سیمان خوزستان (سخوز) با ۲۹ واحد، معدنی دماوند (کدما) با ۲۲ واحد صنایع شیمیایی سینا (شسینا) با ۲۲ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس در روز یکشنبه داشتند. در سوی مقابل، نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۴هزار و ۳۳۱ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۴هزار و ۳۳ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۴هزار و ۲۰۳ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین (تایپیکو) با ۲ هزار و ۵۷ واحد، بانک ملت (وملت) با یک هزار و ۶۵۰ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (گگل) با یک هزار و ۵۸۱ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با یک هزار و ۴۱۵ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با یک هزار و ۲۴۶ واحد، ایران خودرو (خودرو) با یک هزار و ۲۰۲ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با یک هزار و ۱۱۸ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۱۰۶ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با یک هزار و ۹۷ واحد، گروه مینا (رمینا) با یک هزار و ۵۴ واحد و توسعه معادن و فلزات (ومعدان) هم با یک هزار و ۵۰ واحد تاثیر منفی بر شاخص داشتند.

همچنین نمادهای بانک ملت، ملی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه اصفهان، ایران خودرو، بانک صادرات ایران، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو و صنایع پتروشیمی خلیج فارس ازجمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه فراورده‌های نفتی هم در ماملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۸۳۲ میلیون و ۸۵۶ هزار برگه سهم به ارزش ۲۸ هزار و ۵۵۰ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فراپورس نیز ۳۰۳ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۷ هزار و ۸۱۶ واحد ثابت ماند. در این بازار یک میلیارد ۴۹۷ هزار برگه سهم به ارزش ۳۶ هزار و ۵۵۳ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای بیمه پاسارگاد (بپاس)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، بانک دی (دی)، شرکت آهن و فولاد



فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه

مناقصه شماره (۵۰۸-۹۹)

نوبت دوم

شناسه آگهی ۹۸۷۳۱۵

سازمان قطار شهری تبریز و حومه در نظر دارد اجرای عملیات با اطلاعات عمومی به شرح ذیل را از طریق مناقصه و پس از ارزیابی کیفی به شرکت واجد شرایط و صلاحیت دار واگذار نماید:

- ۱- کارفرما: سازمان قطار شهری تبریز و حومه
- ۲- عنوان پروژه: اورهال و مونتاژ دستگاه های حفار تونل و حفاری یکصد رینگ ابتدایی تونل خط ۳ قطار شهری تبریز
- ۳- محل اجرای پروژه: شفت تونل عمیق خط ۳ قطار شهری تبریز واقع در روبروی ترمینال مرکزی تبریز
- ۴- محل تامین اعتبار: اعتبارات عمرانی
- ۵- صلاحیت مورد نیاز: پیمانکاران تشخیص صلاحیت شده در پایه ۴ رشته راه و ترابری
- ۶- مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه: مطابق آیین نامه تقسیم در معاملات دولتی (مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۷/۹/۲۲ هیات وزیران)
- ۷- محل و زمان فروش اسناد ارزیابی کیفی: اسناد از تاریخ ۱۳۹۹/۶/۳۱ لغایت ۱۳۹۹/۷/۵ (در ساعات اداری) بفروش می رسد. واجدین شرایط جهت خرید اسناد با ارائه معرفی نامه کتبی و رسید واریز مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال به حساب جاری ۵۱۸۸۰۹۱۰۰۶۵ بانک سپه به نام سازمان قطار شهری تبریز به شماره شب: ۵۱۸۸۰۹۱۰۰۶۵ IR (واریز اینترنتی بلامانع می باشد)، به آدرس تبریز بلوار ۲۹ بهمن سازمان قطار شهری تبریز و حومه- طبقه ۳- اتاق ۳۰۲ (تلفن: ۰۴۱-۳۳۲۹۰۰۰۱-۳۳۲۹۰۳۳۷ و ۰۴۱-۳۳۲۹۰۲۰۳-۲۳۲۹۰۰۴۱) مراجعه نمایند.
- ۸- محل و زمان تحویل اسناد تکمیل شده ارزیابی کیفی: محل تحویل اسناد به آدرس تبریز- بلوار ۲۹ بهمن دبیرخانه سازمان قطار شهری تبریز و حومه و حداکثر تا ساعت ۱۰ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۹/۷/۲۰ می باشد.
- ۹- مدت اعتبار پیشنهادها: ۱۸۰ روز از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادها

ضمناً این آگهی در سایت سازمان به نشانی www.Tabrizmetro.ir درج می گردد و هزینه چاپ ۲ نوبت آگهی به عهده پرنده مناقصه می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۶/۲۹

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۶/۳۱

سازمان قطار شهری تبریز و حومه

آگهی مزایده عمومی ۲-۹۹

شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی

شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی در نظر دارد اقلام جانبی و مراد خود را به فروش برساند.
- مهلت مزایده از روز سه شنبه ۱۳۹۹/۰۷/۰۱ تا روز پنج شنبه ۱۳۹۹/۰۷/۰۱
- تحویل پاکت قیمت ها تا روز پنج شنبه ۱۳۹۹/۰۷/۲۴

- بازگشایی پاکت ها و انتخاب برندگان مزایده روز دوشنبه ۲۸/۰۷/۱۳۹۹ می باشد.

لیست کالا های موجود در آنبدر مرکزی شرکت برای مزایده

ردیف	نام ULS	مقدار	واحد	ردیف	نام ULS	مقدار	واحد
۱۱	دستگاه time write ups کارکرده	۱	دستگاه	۱۱	دستگاه time write ups کارکرده	۱	دستگاه
۱۲	دستگاه موشکری کارکرده	۴	دستگاه	۱۲	دستگاه موشکری کارکرده	۴	دستگاه
۱۳	دیزل ژنراتور کارکرده	۳	دستگاه	۱۳	دیزل ژنراتور کارکرده	۳	دستگاه
۱۴	شیر قطع کن عملکرد کار خانگی	۷۱	عدد	۱۴	شیر قطع کن عملکرد کار خانگی	۷۱	عدد
۱۵	شایهات استیل صنعتی و خانگی	۱۳۰۰	کیلوگرم	۱۵	شایهات استیل صنعتی و خانگی	۱۳۰۰	کیلوگرم
۱۶	شایهات آهن آلات -وری و لوله گالوانیزه - وری کابینت و میز سهندی	۶۰۰۰۰	کیلوگرم	۱۶	شایهات آهن آلات -وری و لوله گالوانیزه - وری کابینت و میز سهندی	۶۰۰۰۰	کیلوگرم
۱۷	کتور شایهاتی برنجی آب و شیر گفترای	۴۰۰۰	کیلوگرم	۱۷	کتور شایهاتی برنجی آب و شیر گفترای	۴۰۰۰	کیلوگرم
۱۸	موتور سیکلات استیلانی	۷	دستگاه	۱۸	موتور سیکلات استیلانی	۷	دستگاه

- یک فقره ضمانت نامه بانکی وبا چک تضمینی و با فیش نقدی به مبلغ ۲۷ تن قیمت پیشنهادی شرکت در مزایده رادروجه شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی تهیه ودرپاکت "آگهی" قرار نهد. (جهت واریز وجه نقدی وجک تضمینی ؛ شماره حساب ۲۲۶۵۳۸۱/۷ نزد بانک ملت شعبه شهیدبهشتی اراک- ضمانت نامه ها باید به نام مزایده گر صادر شده باشند)

محل دریافت اسناد مزایده : پایگاه اطلاع رسانی شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی به نشانی www.abfamarkazi.ir

محل مزایده: اراک - کیلومتر ۷ جاده خمین - آنبدر شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی می باشد

شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قزوین

تاریخ انتشارنوبت دوم : ۹۹/۶/۳۱

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۹/۶/۳۰



۵۰درصد واحدهای صنفی متضرر از کرونا تسهیلات دریافت کرده‌اند

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان گفت ۲ هزار و ۵۰۰ نفر از اصناف و بازاریان استان متضرر شده از ویروس کرونا به مبلغ ۳۰ میلیارد تومان برای دریافت تسهیلات بانکی ثبت نام کردند. محمد دره وزمی در جلسه کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید ویژه اصناف و بازاریان که در محل اتاق اصناف مرکز کردستان با حضور نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی، معاون امور هماهنگی اقتصادی استاندار کردستان و جمعی دیگر از مسئولان اجرایی استان، اظهار کرد: دستفروشی پدیده‌ای اجتماعی است و یک شبه ایجاد نشده که بتوان با یک دستور و مصوبه در یک روز آن را حل و ساماندهی کرد. وی با بیان اینکه دستفروشی خاص استان ما نیست و این مسئله ناشی از پدیده بیکاری و فقر است، افزود: در برخی از خیابان‌های سنندج هم که محل تجمع دستفروشان شده تعدادی از مغازه‌داران در این خصوص نقش دارند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان بیان کرد: حدود ۸۵ هزار واحد صنفی در استان داریم که از این تعداد ۳۰ هزار واحد در سنندج است. دره وزمی گفت: ۲ هزار و ۵۰۰ نفر از اصناف و بازاریان استان به مبلغ ۳۰ میلیارد تومان برای دریافت تسهیلات بانکی ثبت نام کردند که تاکنون به ۵۰ درصد معرفی‌شدگان مبلغ ۱۶ میلیارد تومان پرداخت شده است.

وی خاطر نشان کرد: ۱۵۱ واحدهای صنفی تولیدی در استان برای دریافت ۲۵ میلیارد تومان تسهیلات از محل تبصره ۱۸ به بانک‌ها معرفی شدند که تاکنون ۱۴ واحد ۲ میلیارد تومان را دریافت کردند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان تاکید کرد: در پنج ماه منتهی به مرداد امسال بیش از ۴۵ هزار مورد بازرسی از واحدهای صنفی در استان انجام شد که در نتیجه آن یک هزار و ۵۱۰ پرونده با یک هزار و ۷۵۳ تخلف به ارزش ۶۳ میلیارد ریال تشکیل شده است. دره وزمی ذکر کرد: در این مدت یک هزار و ۱۴۹ مورد گشت مشترک هم برگزار شده که موجب تشکیل ۲۵۶ پرونده تخلف شده است.

وی عنوان کرد: ۴ هزار و ۶۱۶ مورد گزارش مردمی هم در این مدت ارائه شده که از این تعداد ۲ هزار و ۳۰۸ مورد از این گزارش‌ها که در حدود ۵۰درصد از این گزارش‌ها قابل پیگیری بوده و در این رابطه ۵۱۰ مورد پرونده تشکیل شده است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان با اشاره به پتانسیل فرش دستباف در استان و ظرفیت‌های موجود این صنعت در کردستان از نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی خواست، پیگیری‌های ویژه‌ای برای افزایش سهمیه بیمه‌های فرش‌بافان برای ایجاد انگیزه این قشر زحمتکش صورت پذیرد.

تولید کره ایرانی کفاف بازار را می‌دهد

سرخنگوی انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی گفت ذخایر کره وارداتی تا پایان شهریور به اتمام می‌رسد، اما تولید داخلی کره به قدری گسترش یافته که کفاف نیاز بازارهای داخل را می‌دهد. محمدرضا بنی طبا در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اخبار منتشره درخصوص کمبود کره اظهار کرد: چند روز گذشته اخباری در رابطه با کمبود و سهمیه‌بندی کره در رسانه‌های مختلف منتشر شد و فضای بازار را دچار التهاب کرد، اما این موضوع کاملاً نادرست است.

او افزود: دولت در اواخر سال ۹۷ اقدام به واردات ۴۵ هزار تن کره با ارز ۴۲۰۰ تومانی کرد که این میزان از واردات در انبارهای کشور ذخیره شد تا روزانه به میزان مصرف به بازار عرضه شود.

به گفته سرخنگوی انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی، این حجم از کره ظرف ۶ ماه یعنی تا خردادماه سال ۹۸ به کشور وارد و در انبارها ذخیره شد.

بنی طبا ادامه داد: ذخیره کره وارداتی هم‌اکنون رو به اتمام است و تا پایان شهریور امسال به پایان می‌رسد و شایعات منتشر شده درخصوص کمبود کره هم به همین دلیل در فضای رسانه و بازار منتشر شده است.

کمبود کره در کشور احساس نمی‌شود

او تصریح کرد: از زمانی که نگرانی درخصوص اتمام ذخیره کره در کشور ایجاد شد، تصمیم به گسترش تولید کره در کشور گرفته شد، که در همین راستا تولید داخلی به قدری گسترش پیدا کرد که در حال حاضر تولیدکنندگان داخلی این محصول می‌توانند تمام نیاز داخل را برآورده کنند. سرخنگوی انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی مطرح کرد: در شرایط فعلی اگر بخواهیم کره را با ارز آزاد یا نیمایی وارد کنیم، حدود ۲۵ درصد گران‌تر از تولید داخل تمام می‌شود. بنی طبا با اشاره به هزینه‌های تولید در داخل افزود: فعلاً تولید کره در داخل ارزان‌تر از واردات آن تمام می‌شود و هم‌اکنون نیز روند تولید در جریان است و سهم بازار از کره وارداتی روز به روز کمتر می‌شود. او ادامه داد: با توجه به این موضوع که بیش از ۶۰ درصد از هزینه تولید کره را چربی تشکیل می‌دهد، در صورتی که قیمت این ماده اولیه افزایش پیدا نکند و عرضه کره در بازار دچار اختلال و لال‌بازی نشود، شاهد افزایش قیمت کره در کشور نخواهیم بود. سرخنگوی انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی در پایان تصریح کرد: ستاد تنظیم بازار در جلسه‌ای نرخ ۸ هزار تومان را برای کره ۱۰۰ گرم تولید داخل مصوب کرده است.

آیا زمان پرواز هواپیماها تغییر می‌کند؟

با توجه به تغییر ساعت رسمی کشور از ساعت ۲۴ دیشب، کلیه پروازها براساس همان زمان ثبت شده در بلیت انجام می‌شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران اعلام کرد: با توجه به اینکه ساعت رسمی کشور در ساعت ۲۴ یکشنبه (۳۰ شهریور) یک ساعت به عقب برمی‌گردد، مسافران توجه کنند که کلیه پروازها براساس زمان ثبت شده در بلیت انجام خواهد شد. فرودگاه مهرآباد نیز اعلام کرده است با توجه به بازگشت یک ساعت ساعت رسمی کشور در ساعت ۲۴ امشب به عقب، همه پروازهای این فرودگاه بر اساس ساعت رسمی انجام خواهد شد؛ لذا مسافران براساس ساعت مذکور در بلیت‌ها به فرودگاه مراجعه کنند.



که آن بودجه در جای دیگری هزینه شده است، اما توجه به این نکته ضروری است تا زمانی که اقدامات مشابهی انجام نشود بازار از رکود خارج نمی‌شود و شهروندان هم نمی‌توانند در بازار لوازم خانگی با این قیمت‌ها خرید کنند.

با توافق شرکت‌ها و بانک‌ها نوع دیگری از کارت اعتباری در

دسترس شهروندان هست

به گفته وی در حال حاضر هماهنگی‌هایی بین شرکت‌ها و برخی بانک‌ها صورت گرفته که برای خرید لوازم خانگی به شهروندان وام دهند، اما وامی که دولت قرار بود به مردم بدهد وام ارزان قیمت بود. استقبال از این وام‌ها تقریباً خوب بوده، اما ارائه تسهیلات ارزان قیمت از سوی دولت در شرایط کنونی و افزایش قیمت‌ها، دو سر برد خواهد بود، چراکه هم مردم از آن استفاده می‌کنند و هم چرخ کارخانه‌ها می‌چرخد.

سید لوازم خانگی به قیمت ۹.۷ میلیون تومان در اختیار اқشار

آسیب‌پذیر قرار می‌گیرد

اخیرا وزارت صمت طرح ویژه تخصیص سید لوازم خانگی شامل پنج قلم اصلی، یعنی یخچال و یخچال‌فریزر، لباسشویی، تلویزیون، اجاق گاز و جاروبرقی به اقشار آسیب‌پذیر را طراحی کرد و قرار شد این محصولات بدون واسطه و با قیمت اقتصادی در اختیار زوج‌های جوان و به صورت ویژه مزدوجین تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی(ره)، سازمان بهزیستی و زوج‌های جوان بازنشستگان لشگری قرار گیرد.

طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی با رفع نقایص طرح قبلی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز بانک مرکزی اجرایی شود، اما در نهایت به مرحله اجرا درنیامد و برای سال ۱۳۹۷ هم هیچ برنامه‌ای جهت اجرای آن اعلام نشد و انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی نیز اعلام کرد که سال ۹۷ نیز اجرایی نخواهد شد.

محمدرضا غزنوی در گفت‌وگو با ایسنا، تصریح کرد: از بودجه تعیین شده تنها ۵۰ میلیارد تومان هزینه شد، چراکه شرایطی برای تخصیص کارت اعتباری خرید لوازم خانگی در نظر گرفته شده بود که بسیاری از شهروندان قادر به استفاده از آن نبودند.

وی افزود: تغییر شرایط تخصیص وام و کوچک بودن جامعه مخاطبان، سود نسبتاً بالا یعنی ۱۲ درصد و بازپرداخت کوتاه مدت، یعنی ۲۴ ماهه از جمله ایرادات این طرح بود. برای مثال یکی از مخاطبان، سازمان ثبت احوال بود که کلاً هزار پرسنل در کل کشور دارد بنابراین بهتر بود که کل کارمندان دولت و کارگران مخاطب طرح در نظر گرفته می‌شدند، اقساط بازپرداخت ۳۶ ماهه و بهره ۹درصد تعیین می‌شد.

غزنوی با بیان اینکه طرح یادشده با تدبیر برنامه‌ریزی نشده بود، تصریح کرد: در نهایت هم مشکل به گردن تولیدکننده افتاد که محصول خوب نداشته و کسی متقاضی خرید نشده است و تولید هم بدنام نشد. سرخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی در پاسخ به اینکه آیا همچنان امکان ادامه این طرح و استفاده از مابقی بودجه وجود دارد، تصریح کرد: این امکان وجود ندارد و به ما هم گفته شده

قیمت مرغ وارد کانال ۱۹ هزار تومان شد

عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که قیمت مرغ طی روزهای آتی در دامنه ۱۸ هزار و ۲۰۰ تا ۱۹ هزار تومان باقی بماند، اما تصور بنده آن است که در آینده‌ای نه‌چندان دور با بحران مرغ در کشور روبه‌رو شویم.

نایب رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی با اشاره به اینکه وضعیت بازار نهاده‌های دامی کماکان بحرانی است، بیان کرد: علی‌رغم وعده‌های مسئولان طی روزهای اخیر تغییری در وضعیت نهاده‌های دامی ایجاد نشده است. وی ادامه داد: در حال حاضر هزینه تمام‌شده تولید هر کیلو مرغ زنده با احتساب نهاده‌های دولتی ۱۳ هزار و ۶۰۰ تومان و مرغ گرم ۱۹ هزار تومان است، اما در شرایط فعلی که تنها ۴۰درصد نهاده‌ها با نرخ مصوب تامین می‌شود هزینه تمام شده هر کیلو مرغ زنده به بیش از ۱۶ هزار تومان و مرغ گرم ۲۳ هزار تومان می‌رسد.

سرخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی قیمت سید لوازم خانگی در طرح ویژه تخصیص سید لوازم خانگی به اقشار آسیب‌پذیر را ۹ میلیون و ۷۰۰ هزار توان عنوان کرد و درباره طرح توزیع کارت اعتباری خرید کالای ایرانی که در سال‌های اخیر مطرح بود، گفت: شرایطی برای تخصیص کارت اعتباری خرید لوازم خانگی در نظر گرفته شده بود که بسیاری از شهروندان قادر به استفاده از آن نبودند، اما ارائه تسهیلات ارزان قیمت از سوی دولت در شرایط کنونی و افزایش قیمت‌ها، دو سر برد خواهد بود، چراکه هم مردم از آن استفاده می‌کنند و هم چرخ کارخانه‌ها می‌چرخد. به گزارش ایسنا، سال ۹۴ در راستای مقابله با رکود در صنعت لوازم خانگی ۴۲۰۰ میلیارد تومان بودجه در نظر گرفته و قرار شد کارت‌های اعتباری با سقف ۱۰ میلیون تومان و بسته به حقوق افراد با نرخ سود ۱۲درصد و در اقساط ۲۴ ماهه در مرحله اول به کارمندان دولت، بازنشستگان و مستمری بگیران ارائه شود و این افراد بتوانند از میان لیستی که وزارت صنعت، معدن و تجارت از کالاها و تولیدکنندگان داخلی ارائه کرده بود، خرید خود را انجام دهند، اما تغییرات چندباره شرایط و رقم تسهیلات و بدقولی‌های چند باره بانک مرکزی در اجرای این طرح سبب شد تا تولیدکنندگان اجرای این طرح را عملاً منتفی بدانند و دیگر آمیدی به تاثیر این طرح بر بازار لوازم خانگی کشور نداشته باشند.

البته در سال ۹۵ توزیع کارت اعتباری خرید کالا آغاز شده و در برخی فروشگاه‌ها مورد استفاده قرار گرفته است و در سال ۹۶ قرار شد

رئیس انجمن صنفی مرغداران گوشتی از افزایش قیمت مرغ خبر داد و گفت امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده ۱۲ هزار و ۶۰۰ تومان و مرغ گرم ۱۹ هزار تومان است.

حبیب اسداله‌نژاد، نایب رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افزایش قیمت مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۱۲ هزار و ۵۰۰ تا ۱۲ هزار و ۶۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها ۱۸ هزار و ۷۰۰ تا ۱۹ هزار تومان است.

به گفته وی، نرخ کنونی هر کیلو مرغ زنده نسبت به اواخر هفته گذشته ۳۰۰ تا ۴۰۰ تومان و مرغ گرم ۸۰۰ تومان رشد داشته است.

اسداله‌نژاد درباره آینده بازار مرغ بیان کرد: با توجه به شرایط فعلی

مدیرعامل اتحادیه تعاونی عشایری دامداران متحرک گفت با توجه به افزایش هزینه‌های تولید، عرضه دام کمتر از ۴۰ تا ۴۲ هزار تومان صرفه اقتصادی ندارد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، فضل خرم در نشست خبری با اشاره به مشکلات تامین نهاده‌های دامی و اختصاص ارز به واردات اظهار کرد: در شرایط فعلی قیمت تمام شده هر کیلوگرم دام زنده تا ۴۲ هزار تومان افزایش یافته است، اما اگر دامداران نتوانند دام خود را به قیمت فروش برسانند با مشکلات جدی رو به رو خواهیم شد. او افزود: برای واردات ۹ هزار تن جو حدود ۶ ماه است که در صف تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی هستیم، اما هیچ ارزی به ما اختصاص داده نشده است، در حالی که در این بین واسطه‌هایی هستند که اذعان می‌کنند مبلغی را به ما بپردازند تا ارز شما به سرعت اختصاص یابد. فضل خرم ادامه داد: در ابتدا برای تخصیص ارز واردات این ۹ هزار تن

جو از ما ۱۶ سکه بهار آزادی خواستند و هم‌اکنون پیشنهادی داده شده که برمبنای اختصاص هر ارز ۴۲۰۰ تومانی، مبلغی به واسطه داده شود. این مقام مسئول افزود: در شرایط فعلی دولت مقرر کرده که از این بعد به جای جو به دامداران کنسانتره و خوراک دام تحویل شود که این امر موجب صرفه‌جویی و مصرف خوراک و افزایش عملکرد خواهد شد. او درباره قیمت دام عشایری بیان کرد: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید، اگر هر کیلو دام عشایر کمتر از ۴۰ تا ۴۲ هزار تومان به فروش برسد، تولید به صرفه نیست، اما هم‌اکنون در مناطقی که دسترسی به دام عشایر سخت است هر کیلوگرم دام زنده بیشتر از ۳۵ تا ۳۸ هزار تومان خریداری نمی‌شود.

مدیرعامل اتحادیه تعاونی عشایری دامداران متحرک با اشاره به تاثیر تداوم افزایش هزینه‌های تولید بر عرضه دام بیان کرد: با استمرار شرایط فعلی، عشایر و دامداران دیگر اقدام به تولید نخواهند کرد و بعد از

فروش محصول خود برای سال آینده اقدامی نخواهند کرد که این امر در نهایت مشکلات اجتماعی در بحث مهاجرت و بیکاری ایجاد خواهد کرد. به گفته خرم، اگر دولت به دنبال جلوگیری از افزایش قیمت‌ها است و می‌خواهد محصولات پروتئینی به قیمت مناسب به دست مصرف کنندگان برسد باید نهاده‌های تولید را با قیمت مشخص شده به دست دامداران برساند و از آنها گوشت و دام را با قیمت مدنظر بخواهد.

کنترل قاچاق علت اصلی ارزانی گوشت قرمز

این مقام مسئول درباره آخرین وضعیت قاچاق دام گفت: پنده اعتقادی به قاچاق دام زنده ندارم، اما باید متذکر شوم که اطلاعات من در این خصوص دقیق نیست.

مدیرعامل اتحادیه تعاونی عشایری دامداران متحرک در پایان با اشاره به اینکه ذات حرکت عشایر در مرزها است، صدور پلاک دام و عدم قاچاق را یکی از دلایل ارزانی گوشت مطرح کرد.



چرا متخلفان برای ترخیص وسیله نقلیه اقدام نمی‌کنند؟

این روزها پارکینگ‌های پلیس مملو از موتورسیکلت‌هایی شده که طی چند سال گذشته توقیف شده‌اند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، هر راننده وسیله نقلیه از اعمال قانون شدن وسیله خود رضایت ندارد، اما به واسطه تخلفاتی که انجام می دهد جریمه و اعمال قانون می شود.

در سطح شهر تهران روزانه تعداد زیادی موتورسیکلت تردد می کنند و بسیاری از این موتورسیکلت‌ها نیز تخلفات زیادی را انجام می دهند که اگر بخواهیم به تعدادی از آنها اشاره کنیم، می‌توانیم به تردد در پیاده‌راه‌ها و عبور از خیابان‌های یکطرفه و... اشاره داشته باشیم. برخی از تخلفات رانندگان وسایل نقلیه باعث ناراحتی عابران پیاده شده، چراکه به عنوان مثال مسیر پیاده راه تنها برای تردد عابران پیاده طراحی شده و موتورسیکلت‌سواران نباید از آن عبور کنند. البته این تخلفات از چشم پلیس دور نمی ماند و پلیس راهور هم با توجه به وظیفه ذاتی خود همه روزه با تخلفات برخورد می کند و این برخورد به ۲ صورت جریمه و توقیف است. بسیاری از تخلفاتی که رانندگان وسایل نقلیه انجام می دهند، تنها به جریمه کفایت نمی کند و نیاز به توقیف دارند که در بحث توقیف موتورسیکلت‌ها مشاهده شده با خودروهای به اصطلاح کفی آنها را به پارکینگ منتقل می‌کنند. بعد از آنکه وسایل نقلیه توقیف می‌شوند، برای ترخیص‌شان نیاز به اقداماتی مانند پرداخت جریمه و ... است که البته این روزها شاهد هستیم در بحث ترخیص موتورسیکلت‌ها ظاهراً مشکلاتی وجود دارد.

در روزهای گذشته به یکی از پارکینگ‌هایی که وسایل نقلیه توقیفی در آن وجود دارند سری زدیم تا ببینیم چه تعداد موتورسیکلت در این پارکینگ وجود دارد. دریای موتورسیکلت در انتهای این پارکینگ قابل مشاهده بود و با یک حساب و کتاب ساده مشخص است بیش از ۱۶ هزار موتورسیکلت توقیفی تنها در این پارکینگ وجود دارد و سال‌ها از توقیف آنها گذشته، اما صاحبان آنها پی این موضوع و ترخیص آنها را نمی‌گیرند. به گفته برخی مسئولان مربوطه، علت اینکه در سال‌های گذشته بسیاری از افراد به سراغ موتورسیکلت‌های توقیفی خود نمی‌رفتند، جریمه‌های بالا، هزینه پارکینگ و ... بود که به گفته صاحبان آنها ترخیص موتورسیکلت‌شان صرف ندارد و موتورسیکلت دیگری خریداری می‌کردند. چراکه به عنوان مثال قیمت آن موتورسیکلت در سال‌های گذشته بین ۸۰۰ تا یک میلیون تومان بوده و زمانی که جریمه آن بیشتر از قیمت موتور باشد، فرد دنبال آن نمی‌آید، اما این روزها قیمت این موتورسیکلت‌ها افزایش زیادی داشته و دیگر نمی‌توان گفت ترخیص آن صرف ندارد. این موتورسیکلت‌های توقیفی تنها چند سال داخل پارکینگ نگهداری می‌شوند و به گفته برخی مسئولان پس از گذشت چند سال به دستگاه‌هایی واگذار می‌شوند و گاهی اوقات هم مزایده گذاشته می‌شوند. دغدغه صاحب پارکینگ هم در این رابطه زیاد است و به گفته صاحبان پارکینگ‌ها تجمع این همه موتور برای‌شان دست و پا گیر شده است. سردار سرتیپ دوم محمدحسین حمیدی، رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ اظهار کرد: در داخل پارکینگ‌ها بیش از ۷۰ هزار موتورسیکلت وجود دارد که به دلایل مختلفی از جمله تردد در خط ویژه، تردد در پیاده راه‌ها و انجام حرکات مخاطره‌آمیز توقیف شده و به پارکینگ‌ها هدایت شده‌اند. رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ افزود: مدت‌هاست که این موتورسیکلت‌ها در پارکینگ‌ها هستند و مالکان‌شان به دلیل هزینه بالایی که ترخیص آنها دارد مراجعه نمی‌کنند.

ساماندهی بازار خودرو با واقعی سازی قیمت کارخانه

سیر صعودی قیمت‌ها و نقش آفرینی قابل توجه دارندگان تقاضای غیرمصرفی در بازار خودرو همچنان ادامه دارد و این بازار بر تابلوم حالا به عرصه‌ای برای آزمون و خطاهای تازه دولت تبدیل شده است. قیمت خودرو در نیمه اول امسال به قدری افزایش داشته و تا جایی پیش رفته که در روزهای پایانی تابستان، بسیاری از شهروندان و آنهاپی که با فراز و فرود بازار آشنا هستند، مردم را از خرید خودرو در این بلبشوی قیمتی، برحذر می‌دارن تا بدین ترتیب کمترین «خودرو نخرید» را بار دیگر احیا کنند، شاید انگیزه‌های دلالتی فروکش کند و قیمت‌ها متعادل شود. در این روزها از بازار خودرو خبر می‌رسد که پراید ۱۳۱ و ۱۳۲ به ترتیب به قیمت ۹۷میلیون تومان و ۱۰۰ میلیون تومان معامله می‌شوند و پراید ۱۱۱ که خط تولیدش متوقف شده هم حدود ۱۱۲ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است. در همین حال، پژو ۴۰۵ بنزینی جی‌آل‌ایکس ۱۸۱ میلیون تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۵، ۲۴۷میلیون تومان، سمند جی‌آل‌ایکس ۱۲۳ میلیون تومان، رانا ۱۹۲میلیون تومان، تیبا ۱۱۹ میلیون و تیبا ۲ هم ۱۳۵میلیون تومان معامله می‌شود و افزایش شکاف بین قیمت خودرو در کارخانه تا کف بازار به بیشترین میزان در این ماه‌ها رسیده است. درخصوص چرایی افسارگسیختگی قیمت‌ها در بازار خودرو دلایل متعددی مطرح است. افزایش شدید نرخ ارز، عدم تولید برخی خودروها و افزایش قیمت این خودروها به موازات بالا رفتن تورم عمومی در کشور. به نصف رسیدن میزان تولید خودروسازان در مقایسه با سال ۹۶ و انباشت بیش از پیش تقاضای عمدتاً سوداگران، زمینه سرگیجه شدید بازار را فراهم آورده است تا سودهای یکشبه و بی‌دردسری را روانه جیب دلالت کنند و آنها که تقاضای مصرفی و واقعی برای خودرو دارند هر روز بیش از گذشته امکان خرید نداشته باشند و با گریزهای جز مراجعه به بازار آزاد و تن دادن به قیمت‌های باب میل دلالت و سوداگران پیش‌روی خود نمی‌بینند. در همین حال قیمت‌گذاری نادرست، تسنوری و غیرواقعی خودرو از سبب نوسان‌های زیاد و رقابت هم مزید بر علت شده تا انگیزه‌ای شود برای کاهش تیراژ تولید خودروسازان، افزایش فشار تقاضا بر بازار، آسیب دیدن صنعت پیشروی خودروسازی و بر هم خوردن بازار. در این شرایط دولت و شورای رقابت بر آن هستند تا با مکانیزم قرعه‌کشی و پیش‌فروش ۱۵۲هزار دستگاه خودرو در نیمه دوم امسال، بازار را متعادل کنند، تقاضاهای سوداگری را به حداقل برسانند و شانس خرید مردم از کارخانه را بالاتر ببرند؛ چرا که گفته می‌شود حدود ۹۰درصد از تقاضای بازار را دارندگان سرمایه‌های سرگردانی که به دنبال حفظ ارزش دارایی خود و سرمایه‌گذاری در حوزه خودرو هستند، به خود اختصاص داده‌اند. در روزهای اخیر دولت با حذف شرط نداشتن پلاک فعال خانوار و دریافت ۱۰ درصد قیمت رسمی در زمان ثبت‌نام، سعی در واقعی‌سازی تقاضا و کاهش جولان دلالتی دارد که مایلند در این وانفسای اقتصادی شناسن خود را در پیش‌فروش امتحان کنند. برای متعادل‌سازی عرضه و تقاضای بازار خودرو، شفافیت در قیمت‌ها، کوتاه شدن دست دلالت از معاملات و قیمت‌گذاری‌های کاذب، برخی از جمله نمایندگان مجلس پیشنهاد بورسی شدن خودرو را مطرح می‌کنند تا با کشف قیمت در درآمدت، هم مصرف‌کننده واقعی منتفع شود و هم خودروساز از منابع حاصل از مالیات اخذشده را بورس، برای افزایش تولید و عرضه که خود به کاهش قیمت‌ها می‌انجامد، استفاده کنند، حال آن که ظاهراً شورای رقابت با این طرح مخالفت کرده است. گفتنی است، در روزهای اخیر پیشنهاد انجمن خودروسازان مبنی بر فروش خودرو به نرخ لردص زیر قیمت حاشیه بازار هم مطرح شده است.

توانایی خودروسازان در تحویل معوقات به‌رغم اجرای طرح‌های فروش



معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت گفت اجرای طرح‌های فروش در سال جاری با اتکا به ظرفیت و توان خودروسازان و متعاقب آن درخواست وزارت صمت مبنی بر افزایش ۱،۵ برابری میزان تولید در دستور کار قرار گرفته است.

امیر جعفرپور در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، درخصوص وضعیت جرائم تاخیر در ایفای تعهدات و سود مشارکت در طرح‌های فروشی که از سوی خودروسازان طی سال ۹۸ و ۹۹ اجرایی شده، اظهار داشت: در طرح‌های فروش سال ۹۸، جریمه دیرکرد بابت معوقات براساس قراردادهای منعقدۀ میان خودروسازان و خریداران مقرر گردیده است. وی طرح‌های فروش فوق‌العاده خودروسازان در سال ۹۹ را مشمول پرداخت جریمه ندانست و گفت: در این طرح‌ها میزان سود مشارکت صفر در نظر گرفته شده و خودروهای مورد تعهد نیز می‌بایست ظرف مدت سه ماه در اختیار مشتری قرار بگیرند.

معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت ضمن اشاره به مهلت تحویل ۳ تا ۱۲ ماه برای خودروهای پیش‌فروش شده در سال ۹۹، بیان کرد: سود مشارکت برای این خودروها، رقم اندکی است و قیمت نهایی محصول نیز براساس روز تحویل محاسبه خواهد شد که طبیعتاً در صورت تاخیر در ایفای تعهد از سوی خودروسازان، مطابق با آیین‌نامه قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، پرداخت جریمه صورت می‌گیرد.

جعفرپور ادامه داد: تمامی پرداخت‌ها در طرح‌های فروش مشارکتی نیز در سال جاری با مهلت تحویل ۱۲ تا ۲۴ ماهه، می‌بایست براساس جداول ماده ۴ قانون حمایت از مصرف‌کنندگان خودرو باشد که میزان جرائم به طور تقریبی معادل سود بانکی سپرده‌های کوتاه‌مدت خواهد

بود.

به گفته وی طی ۸ ماه اخیر، ایفای تعهدات معوق نسبت به طرح‌های فروش در اولویت اول خودروسازان قرار گرفته به نحوی که خوشبختانه معوقات در حال حاضر در مقایسه با سال گذشته از یک عدد ۶ رقمی به ۵ رقم رسیده است.

معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت در ادامه درخصوص وضعیت ایفای برخی از تعهدات خودروسازان که با توقف تولید مواجه شده‌اند، گفت: امیدواریم میان متقاضیان این خودروها با خودروسازان یک مصالحه دو جانبه‌ای صورت بگیرد تا تحویل این معوقات نیز به سرانجام برسد زیرا ممکن است تولید و تحویل آن خودروها همانند گذشته میسر نباشد.

جعفرپور یکی از دلایل بروز تعهدات معوقه را عدم مراجعه خریداران و اصرار آنها به دریافت همان خودروی ثبت‌نامی دانست و درخصوص چگونگی تحویل این معوقات اذعان داشت: خودروسازان پیشنهادهاتی مبنی بر جایگزینی خودروهای ثبت‌نامی با یک یا چند خودروی معادل دیگر را مطرح نموده‌اند که پیگیری به منظور تحویل این تعهدات ادامه دارد.

وی درخصوص دلایل طراحی و اجرای طرح‌های فروش خودروسازان در سال جاری علی‌رغم وجود معوقات گفت: طراحی این طرح‌ها با اتکا به ظرفیت و توان خودروسازان و درخواست وزارت صمت مبنی بر افزایش ۱،۵ برابری میزان تولید در مقایسه با سال گذشته صورت گرفت.

معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت با بیان اینکه ۵۰ درصد تولید مزاد نسبت به سال گذشته به تحویل تعهدات معوقه اختصاص

عدم تقارن عرضه و تقاضا در بازار تایلر

لاستیک با دو برابر قیمت به دست مصرف‌کننده می‌رسد نشان‌دهنده عدم تقارن عرضه و تقاضا در بازار تایلر است.

دبیر انجمن واردکنندگان تایلر درباره کیفیت تایلرهای وارداتی در مقایسه با تایلرهای داخلی تشریح کرد: تایلرهای وارداتی باید دارای استانداردهای SWR، EMARK و DOT آمریکا باشند، اما تایلرهای تولید داخل هیچ کدام از این استانداردها را نداشته و تنها دارای استانداردهای داخلی هستند. لذا حداقل ادعایی که می‌توان در مورد کیفیت تایلرهای وارداتی داشت پاس کردن استانداردهای جهانی است. ضمن اینکه در این مورد موضوع تایلر خارجی و ایرانی مطرح نیست بلکه هر تایلر داخلی یا خارجی که بتواند استانداردهای بین‌المللی را پاس کند از کیفیت خوبی برخوردار است.

وی با اشاره به جایگاه صنعت تایلر کشور در جهان تصریح کرد:

افزایش قیمت خودرو برای صنعت بیمه یک تهدید است

بیمه‌گر دائما باید به مشتریان خود برای دریافت الحاقیه پیامک ارسال کند یا به روش‌های مختلف اطلاع‌رسانی انجام شود که تمامی این موارد هزینه‌های بسیاری را برای بیمه‌گر ایجاد می‌کند. این کارشناس صنعت بیمه خاطرنشان کرد که برخی از بیمه‌گذاران روند اصلاح قیمت‌ها را قبول ندارند و بسیاری هم اصلاً متوجه نمی‌شوند، بیمه‌گذار موظف است که با افزایش قیمت خودرو حتما الحاقیه بگیرد در غیر این صورت زمانی که با خسارتی مواجه شد مشمول ماده ۱۰ می‌شود که همه این مسائل منجر به بی‌اعتمادی بیمه‌گذاران به صنعت بیمه می‌شود. طلایی پاشیری ادامه داد: دستمزد تعمیرات و قیمت قطعات خودرو

یک کارشناس صنعت بیمه بیان کرد افزایش قیمت خودرو همواره تهدیدی برای صنعت بیمه است بنابراین، بازار مالی همواره باید ثبات داشته باشد تا بتوان در آن بازار مدیریت و بازاریابی کرد.

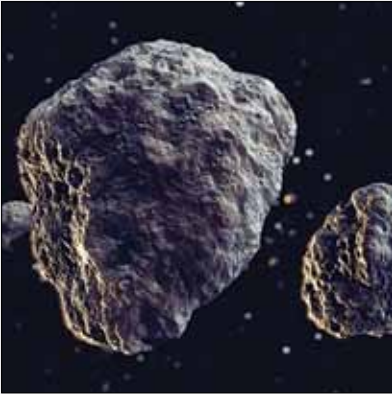
به گزارش اقتصادآنلاین به نقل از چاپک آنلاین، «کاظم طلایی پاشیری» گفت: افزایش قیمت خودروها در این روزها به شدت زیاد و بی‌منطق است و تاثیر این افزایش قیمت بر روی صنعت بیمه باید از دو منظر بررسی شود یکی از منظر فروش یا درآمدی که برای بیمه‌گر دارد و منظر دوم خسارت است.

وی با اشاره به افزایش درآمد حق بیمه متناسب با افزایش قیمت خودرو، افزود: با توجه به تغییرات روزانه قیمت خودرو، شرکت‌های

استارت آپ چینی مقدمات استخراج مواد معدنی از فضا را فراهم می کند

یک استارت آپ چینی در سال جاری میلادی فضاییمی به فضا ارسال می کند تا مقدمات استخراج از فضا را فراهم کند.

یک استارت آپ فضایی چینی به نام «اوريجين اسپيس» تصمیم دارد مواد معدنی را از فضا استخراج کند. البته برای این منظور باید آزمایش هایی در فضا انجام دهد. به گزارش مهر، اوريجين اسپيس با در نظر گرفتن این هدف، در نوامبر سال جاری میلادی یک ربات مخصوص استخراج را به فضا ارسال می کند. این ربات در حقیقت یک فضاییمی کوچک به نام NEO-۱ است. فضاییمی مذکور هیچ ابزاری برای استخراج همراه ندارد، بلکه فناوری های مختلفی را بررسی می کند که بعدا برای استخراج به کار گرفته می شوند.



دریچه

ستاری: از تبدیل ساختمان های متروکه بدون استفاده شهرها به مراکز نوآوری حمایت می کنیم

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در نشست «اقتصاد مقاومتی و جهش تولید» که در جمع مسئولان و مدیران استان کرمانشاه برگزار شد با اشاره به لزوم توسعه زیرساخت های زیست بوم نوآوری در استان کرمانشاه، گفت: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آمادگی کامل دارد تا ساختمان های بدون استفاده استان را در راستای تبدیل شدن به مراکز نوآوری تجهیز کند. معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در ادامه این نشست گفت: یکی از محوری ترین مسائلی که مسئولان و محققان دانشگاهی کشور باید به آن توجه کنند، این موضوع است که نمی توان از یک

تحقیق دانشگاهی انتظار خروج محصول و تجاری سازی را داشت، در حالی که بخش خصوصی هیچ سرمایه گذاری و مشارکتی در روند این تحقیقات ندارد، به زبان ساده تر اینکه، با بودجه دولتی نمی توان پژوهش محصول محور ایجاد کرد.

کسب درآمد از تولید دانش

رئیس ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان ضمن تشریح ویژگی ها و مختصات دانشگاه تحقیق محور، افزود: دانشگاهی می تواند خود را موفق محسوب کند که بخش قابل توجهی از هزینه خود را از محل تولید دانش و مشارکت با بخش خصوصی و تجاری سازی محصولات فناورانه کسب کند. زمانی که یک واحد دانشگاهی به صورت ۱۰۰ درصد به بودجه دولتی وابسته است، در زمینه آموزش نیز دچار نقصان و چالش است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با اشاره به جمعیت فارغ التحصیل در کشور گفت: وقتی یک جوان تحصیل کرده، نمی تواند ارزش افزوده ایجاد کند، به خاطر آموزش غیرکاربردی است که در دانشگاه ما جریان دارد. اقتصاد دولتی و اقتصاد نفت محور نیز در نهایت باعث به وجود آمدن دولت های فربه و پرتعداد از نظر کارکنان می شود. فرآیندهای اداری در چنین اقتصادی، غالباً بسیار طولانی است. بدون شک فعالان زیست بوم نوآوری برای اخذ مجوز از چنین اداراتی به زحمت خواهد افتاد و امکان تعامل با چنین سازوکاری را ندارند.

رئیس بنیاد علمی نخبگان در ادامه افزود: برای حرکت از سمت یک اقتصاد نفتی و دولت فربه به سمت اقتصاد دانش بنیان و دولت چابک، همه ما باید سخت تلاش کنیم. در این زمینه بیش از هر چیز نیاز به فرهنگ سازی داریم. مهمترین منابع کشور، نیروی انسانی است نه نفت و منابع معدنی، توسعه یک مفهوم درون زا است. باید شما در داخل استان با تکیه بر همین جوانان کرمانشاهی، توسعه ایجاد کنید.

توسعه زیرساخت های زیست بوم نوآوری کرمانشاه

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با اشاره به سفرهای پیشین خود به استان کرمانشاه، گفت: پارک علم و فناوری استان کرمانشاه، نیازمند توسعه زیرساخت ها است و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این زمینه کاملاً از توسعه زیرساخت های زیست بوم نوآوری استان، حمایت می کند.



نهادهای گیاهی و داروهای مورد نیاز صنعت دام و طیور، خطوط تولید جدید در استان ایجاد کنند. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز در این زمینه همراه و همکار جوانان استان خواهد بود. ستاری با اشاره به مصوبات سفرهای قبلی که به استان کرمانشاه داشت، گفت: پیشرفت های حاصل شده در سفر اخیر به کرمانشاه، بسیار قابل توجه است، هرچند این مقدار توسعه و پیشرفت هنوز با ظرفیت های استان فاصله معناداری دارد و باید تلاش کرد تا این فاصله کمتر شود. خوشحال هستیم که مسئولین استانی و به ویژه استاندار کرمانشاه، پیگیر پروژه ها و توسعه زیرساخت های زیست بوم نوآوری استان هستند. باید تلاش کرد تا مراکز نوآوری و پارک های علم و فناوری در درون دانشگاه ایجاد کرد تا این مراکز به موازات پارک علم و فناوری استان کرمانشاه فعالیت کنند. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در سفر به استان کرمانشاه از چند طرح و پروژه فناورانه در حوزه زیست بوم نوآوری استان، رونمایی کرد. افتتاح مجتمع نوآوری پارک علم و فناوری با ۶ هزار متر مساحت، افتتاح یک واحد مدرن گلخانه ای و رونمایی از ۷ طرح و اختراع در حوزه سلامت از جمله رویدادهای این سفر یک روزه بود. ستاری همچنین در بازدید از خطوط تولید چند شرکت دانش بنیان و فناور استان، برخی پروژه های جدید آنها را از جمله عملیات اجرایی پروژه ساخت «واحد تولید کاتالیست BZN۲» را افتتاح کرد.

ایده های برتر کشاورزی شناسایی می شود

کنند. فناوری های نوآورانه حوزه زراعت، باغداری و گیاهان دارویی از جمله دیگر مسائلی است که در این رخداد علمی و رقابتی به آن پرداخته می شود. علاوه بر این، شرکت کنندگان در دومین جشنواره ایده های برتر

حوزه کشاورزی، در مورد آخرین روش های نوین مبتنی بر فناوری اطلاعات در آموزش و ترویج کشاورزی، گفت و گو و تبادل نظر خواهند کرد. با توجه به استقبال متقاضیان و همچنین درخواست آنها برای تمدید مهلت ارسال ایده ها، فناوری ها و اختراعات دبیرخانه دومین جشنواره ایده های برتر بخش کشاورزی، مهلت دریافت آثار را تا ۵ مهرماه ۱۳۹۹ تمدید کرده است.

مخترعان، نوآوران، ایده پردازان و فناوران بخش کشاورزی، می توانند ایده ها، اختراع، دانش فنی، فناوری و طرح های نوآورانه خود را به دبیرخانه این جشنواره ارسال کنند. این

جشنواره با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی وزارت جهاد کشاورزی برگزار می شود.



با توجه به اهمیت بخش کشاورزی و تعداد شرکت های فناور و دانش بنیان ایجاد شده در این حوزه، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی وزارت جهاد کشاورزی دومین جشنواره ایده های برتر بخش کشاورزی را برگزار می کنند. شناسایی «ایده های نوین» و «راهکار های نوین» هدفی است که در این رویداد دنبال می شود. همچنین می توان به شناسایی فناوری های نوین در گلخانه ها و کشاورزی هوشمند و صنایع تبدیلی و تکمیلی و فرآوری به عنوان محورهای آن اشاره کرد. در این جشنواره سعی می شود تا ایده ها، طرح ها و راهکاری مرتبط با حوزه جنگل، مرتع و آبخیزداری و بیوتکنولوژی و گیاه پزشکی بررسی شوند. دام، طیور، آبزیان و دامپزشکی از جمله دیگر مباحث طرح شده در این جشنواره است.

همچنین شرکت های دانش بنیان، فناور و استارت آپ ها و فعالان فناور در حوزه خاک، آب و نهادهای گیاهی و دامی می توانند طرح ها و راهکارهای نوآورانه خود را در این جشنواره به شرکت کنندگان و هیأت داوران عرضه

کسب و کار



کارکنان آمازون به دریافت رشوه برای دستکاری

ارزش چنین اقداماتی بیش از ۱۰۰ میلیون فروش محصولات برخی فروشندگان، بلکه با رشوه مختلف برای دستکاری محصولات در کارکنان در خواست کرده بودند که کالاها یا را دوباره وارد فروشگاه کنند. طبق اعلام وزارت مصرفی الکترونیکی بوده اند که امکان آتش گ توسط انسان مورد تایید قرار نگرفته بودند کارکنان بررسی های مربوط به آنها را نیز منتشر کرده بودند. علاوه بر این موارد، کارکنان مشاوران رقابت می کردند را نیز تسهیل کرد.

وزارت دادگستری ایالات متحده آمریکا به تازگی علیه ۶ فرد که به عنوان مشاور فروشندگان شخص ثالث آمازون به کارکنان این فروشگاه رشوه پرداخت کرده بودند، اعلام جرم کرد.

به گزارش دیجیاتو، این افراد به کارکنان و پیمانکاران آمازون ۱۰۰ هزار دلار رشوه پرداخت کرده اند تا به اطلاعات داخلی و موارد دیگری که باعث برتری آنها در فضای رقابتی مارکت پلیس (Marketplace) بزرگ ترین فروشگاه اینترنتی جهان می شود، دست پیدا کنند. طبق اطلاعات منتشر شده، این طرح حداقل از سال ۲۰۱۷ در جریان است. یکی از دادستان های آمریکا، «رایان تی. موران» در بیانیه ای اعلام کرده: «قربانی نهایی چنین اقداماتی، عموم مردم هستند چرا که کالاهای نامرغوب و حتی خطرناکی که باید از مارکت پلیس حذف می شدند را خریداری کرده و تحویل گرفته اند.»

روشی نوین به ریخته گری نفوذ کرد

موضوع استفاده از این روش را مقرون به صرفه می کند. ارشدی صوفیانی، با اشاره به تحقیقات صورت گرفته در این شرکت، گفت: در روش قدیمی ماسه ریخته شده در قالب دور ریخته می شود، اما در روش جدید این ماده

اولیه مجدد استفاده می شود و این موضوع یک مزیت برای روش جدید ایجاد کرده است. ارشدی صوفیانی افزود: در روش قبلی در قسمت هایی که می خواستیم خالی بماند از ترکیبی از ماسه، رزین و دیگر مواد استفاده می شد، در روش جدید اما استفاده از این مواد حذف شده است. این شرکت سالانه ۳۰ تا ۴۰ هزار تن قطعات برای تراکتورسازی تولید می کند، اما این میزان ۶۰ درصد از فروش شرکت است. مدیرعامل شرکت دانش بنیان ریخته گری تراکتورسازی ایران با اشاره به این موضوع که این شرکت موفق شده است در سال گذشته در سطح کشور به



عنوان صادرکننده نمونه ملی معرفی شد، گفت: ۳۰ درصد از کل تولیدات این شرکت صادر می شود. قطعاتی مانند سیلندرهای خودرو و تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت و گاز نیز در این واحد صنعتی تولید می شود.

ریخته گری قطعات سنتی به کمک فناوری شاهد تغییرات زیادی بوده است و دیگر انجام فرآیند ریخته گری به روش های قدیمی مقرون به صرفه نیست. یک شرکت دانش بنیان موفق شده است تا با بومی سازی یک روش

نوین ریخته گری، نه تنها کشور را در این زمینه از واردات بی نیاز کند، بلکه ۳۰ درصد از محصولات تولیدی شرکت را نیز به خارج از کشور صادر کند. عبدالرحمن ارشدی صوفیانی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان ریخته گری تراکتورسازی ایران گفت: این شرکت سال ها در زمینه ریخته گری تجربه دارد و بر این اساس موفق شد تا یک فناوری نوظهور در جهان که کشورهای محدودی از آن برخوردار هستند را بومی سازی کند. این روش دانش بنیان و جدید ریخته گری، ریخته گری به روش «فوم ناپودشونده» (لاست فوم) نام دارد. مدیرعامل شرکت دانش بنیان ریخته گری تراکتورسازی

ایران در ادامه گفت: در این روش برخلاف روش سنتی، قطعه تولید شده با کیفیت بسیار بیشتری تولید می شود و مصرف مواد اولیه نیز کاهش می یابد و علاوه بر افزایش کیفیت کار، هزینه تمام شده نیز کاهش می یابد که این

سرای نوآوری نوسازی و قطعه‌سازی در تبریز ایجاد می‌شود

قائم‌مقام معاونت تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد گفت در جلسه با رئیس پارک علم و فناوری استان آذربایجان شرقی تصمیم گرفته شد تا سرای نوآوری نوسازی و قطعه‌سازی تبریز با ایجاد زیرساخت مشترک با پارک و دانشگاه آزاد و همچنین همکاری صنایع شروع به فعالیت کند. پیش‌نویس تفاهم همکاری توسط پارک آماده و پس از ارزیابی و بررسی توسط معاونت تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد امضا خواهد شد. به گزارش ایسنا، طی بازدید مدیران کل معاونت تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی از شرکت‌های صنعتی و قطعه‌سازی استان آذربایجان شرقی، مذاکراتی برای راه‌اندازی سرای نوآوری با مدیر پارک علم و فناوری و برخی از صنایع صورت گرفت.



یادداشت



داده‌های ارزشمند

یا به سختی امکان‌پذیر است. لذا بسیاری از تحلیل‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و تصمیمات مبتنی بر این داده‌ها به دلیل عدم یکپارچگی، ابتر یا ناقص خواهد بود. در حال حاضر در کشور یک مرکز داده ملی در این زمینه وجود ندارد و نیاز است که در سیستمی یکپارچه، مرکز ملی داده‌های حمل‌ونقل هوشمند تعریف شود، این کار به هم‌افزایی اقدامات هم کمک می‌کند.

از طرفی صرف گردآوری اطلاعات و استفاده محدود از آنها نمی‌تواند اثربخشی مورد انتظار را ایجاد نماید. این داده‌های ارزشمند را باید تحلیل کرد تا تصویر درستی از وضعیت فعلی و آینده این صنعت به دست بیاوریم. این کار کمک می‌کند بهتر نیازهای توسعه حمل‌ونقل هوشمند را درک کنیم و با کمک توان دانشی موجود در کشور برای تحقق آن گام برداریم. به این منظور لازم است راهکارهایی اندیشیده شود که ضمن رعایت الزامات امنیتی دسترسی مناسب برای جامعه تحقیقاتی، دانشگاهی، شرکت‌های دانش‌بنیان و ایده‌پردازان فراهم شود که از این داده‌های خام ارزش افزوده ایجاد کنند.

نهادهای متولی حوزه حمل‌ونقل در کشور از پرمشغله‌ترین نهادهای فعال در کشور هستند که علاوه بر امور روزانه، تقریباً در تمامی حوادث، مناسبت‌ها و ایام خاص به صورت ویژه در حال خدمت‌رسانی و رفع چالش‌های مرتبط هستند. لذا اولویت اصلی آنها انجام بهینه امور جاری است و مباحث راهبردی چون هوشمندسازی در اولویت‌های بعدی قرار می‌گیرد، مباحث بودجه‌ای نیز متأثر از این قضیه است و تأمین بودجه و منابع مالی موردنیاز برای توسعه سخت‌افزاری و نرم‌افزاری این حوزه در اولویت‌های اول قرار ندارد که موجب می‌شود شتاب لازم را نداشته باشیم. برای حل مشکل بودجه لازم است با حذف موازی‌کاری‌ها و هزینه‌های جزیره‌ای یک برنامه ملی و راهبردی بهینه تدوین و مصوب شود، در این صورت تصویب و تخصیص بودجه‌های ملی بسیار امکان‌پذیرتر خواهد بود.

مراکز تحقیقاتی و نوآوری مستقر در دانشگاه‌ها منبع خوبی برای تأمین دانش و نیروی انسانی این حوزه هستند باید از این نیرو و توان به خوبی بهره بگیریم و هوشمندسازی حمل‌ونقل را در کشور با سرعت بیشتری جلو ببریم.

حمایت از بازار فروش محصولات تعاونی

محصولاتی که توسط تعاونی‌ها تولید می‌شود امری مهم و اثرگذار به شمار می‌رود، به همین منظور بخشی از نظام تأمین مالی صندوق کارآفرینی امید به توسعه بازار اختصاص دارد.

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید خاطرنشان کرد: این تعاونی‌ها معطوف به گروه‌های مخاطبی هستند که به جامعه هدف ما نزدیکند مثل تعاونی‌هایی که در محیط‌های روستایی محصولات خود را تولید می‌کنند و ما آنها را به لحاظ مالی تأمین می‌کنیم و برای تولید مجددشان با همکاری معاونت تعاون تلاش می‌کنیم تا محصولاتشان را به بازار عرضه کنند. به گفته نواله‌زاده، ایجاد بازار توزیع و فروش محصولات تعاونی ضمن تقویت و توسعه تعاونی‌ها، در ارتقای بهره‌وری و ایجاد ارزش افزوده و شناسایی ظرفیت‌های آنها موثر است.

وی در پایان ابزار امیدواری کرد: خط اعتباری ۴۰۰۰ میلیارد ریالی صندوق کارآفرینی امید کمک بزرگی برای این گروه از شرکت‌های تعاونی باشد تا در فرصت باقیمانده از دولت، ظرفیت‌های کسب و کار و اشتغال بیشتری برای این گروه از جامعه به وجود آید.

سید جلال موسوی: معاون اجرایی ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در سال‌های اخیر به‌کارگیری فناوری‌های نوین در حمل‌ونقل و پیاده‌سازی سیستم‌های هوشمند به‌عنوان یکی از مکانیزم‌های مطرح برای پاسخگویی به نیازهای حمل‌ونقل در عصر مدرن مطرح شده است.

دنیای در این زمینه رشد قابل توجهی کرده است. در ایران هم این حوزه از منظر نرم‌افزاری و سخت‌افزاری توسعه یافته است، اما هنوز به نقطه مطلوب نرسیده‌ایم. البته پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های دانش موجود در کشور بسیار خوب است اما به دلیل نبود یک طرح جامع ملی به خوبی از داشته‌های‌مان بهره نبرده‌ایم.

سیستم‌های هوشمند حمل‌ونقل به عنوان یکی از ابزارهای مهم و موثر در مدیریت شهری و حمل و نقل بین شهری شناخته شده‌اند. سازمان‌های مختلف متولی حمل و نقل کشور هم به این حوزه ورود داشته‌اند ولی برای اینکه به نتیجه مطلوب برسیم نیازمند یک راهبرد مشخص و برنامه هماهنگ هستیم که موجب اثربخشی و هم‌افزایی فعالیت‌های در حال انجام شود.

چند سالی است که زیرساخت‌های سخت‌افزاری این کار در ایران فراهم شده است. مثلاً استفاده از دوربین‌های راهنمایی و رانندگی، ترددشمارها و ... در کشور کاملاً پذیرفته شده هستند که داده‌ها را با استفاده از ابزارهای نصب شده در معابر گردآوری و تحلیل می‌کنند، اما حمل‌ونقل هوشمند در نسل بعدی خود به تولید داده‌ها توسط خودروها می‌رسد؛ موضوعی که در کشور محدود به برخی ناوگان‌ها از جمله ناوگان اتوبوسی است.

داده‌هایی که از طریق سیستم‌های هوشمند حمل و نقل گردآوری می‌شوند بسیار ارزشمند هستند و می‌توانند گره‌گشای بسیاری از معضلات و موجب افزایش بهره‌وری سیستم حمل و نقلی کشور شوند. در این زمینه دو بحث وجود دارد؛ یکی میزان یکپارچگی داده‌ها و دیگری میزان استفاده از آنها است.

می‌دانیم که هر یک از نهادهای متولی حمل و نقل قسمتی از داده‌ها را در اختیار دارند و معمولاً به سایر داده‌ها دسترسی ندارند و

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید ابزار امیدواری کرد: با اختصاص خط اعتباری ۴۰۰۰ میلیارد ریالی این صندوق به تعاونی‌های جوانان، زنان و توان‌یابان، ظرفیت‌های کسب و کار و اشتغال بیشتری برای این گروه از تعاونی‌ها در جامعه به وجود آید. اصغر نواله‌زاده در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به اختصاص اعتبار ۴۰۰۰ میلیارد ریالی برای تعاونی‌های جوانان و توان‌یابان، گفت: به دنبال امضای تفاهم‌نامه با معاونت امور تعاون مقرر شد تا تعاونی‌های جوانان، زنان و توان‌یابان مورد حمایت بیشتر قرار بگیرند. با توجه به اینکه این گروه از تعاونی‌ها نیازمند توجه به مراتب بیشتری نسبت به سایر تعاونی‌ها هستند و نظام تأمین مالی صندوق کارآفرینی امید نیز از نظر نرخ تسهیلات و میزان پرداخت تسهیلات با این ساختار تناسب دارد، این فرصت فراهم شد تا تعاونی‌های مذکور به ویژه تعاونی‌های زنان سرپرست خانوار را به تناسب برنامه‌های وزارت کار تأمین مالی کنیم.

وی بر ضرورت اهمیت بازارسازی برای محصولات تعاونی، تأکید کرد و گفت: در حال حاضر ایجاد بازار و توسعه ظرفیت‌های بازار برای



بی نظرات و فروش کالاهای ممنوعه متهم شدند

مشتریان و حتی تأمین‌کنندگان را در اختیار مشتریان مشاوران قرار داده‌اند. این ۶ مشاور آمازون همچنان به الگوریتم‌های بسیار سری این مارکت پلیس نیز دسترسی پیدا کرده بودند. با پرداخت رشوه یک مزیت دیگر نیز در اختیار فروشندگان شخص ثالث قرار گرفت که آن، فضای بیشتر در انبار بود. این فروشندگان همچنین توانسته بودند برای فروش کالاهای محدود یا ممنوع شده مانند لوازم آرایشی و کیت‌های مربوط به باز کردن قفل‌ها نیز تأییدیه دریافت کنند. کارکنان آمازون که در این طرح مشارکت داشتند همچنین به فروشندگان برای موفقیت در کمپین‌های تبلیغاتی مشاوره داده‌اند.

در صورتی که این ۶ نفر در دادگاه متهم شناخته شوند، باید منتظر احکام سنگینی باشند. هر کدام از آنها شاید مجبور به تحمل بیش از دو دهه حبس شوند و همچنین نیم میلیون دلار جریمه پرداخت کنند.

دلار تخمین زده شده که نه تنها با افزایش تخریب رقبا نیز به دست آمده است. چندین نظر گرفته شده بود. برای مثال این افراد از حساب‌های تبلیغ شده یا حتی ممنوع شده ب دادگستری آمریکا، برخی از آنها کالاهای رفتن آنها وجود داشته یا اینکه برای استفاده .. علاوه بر بازگرداندن این کالاها به فروشگاه، تغییر داده بودند و نظرات مثبتی درباره آنها نشان حمله علیه فروشندگانی که با مشتریان هاند. این افراد اطلاعاتی درباره در آمد، پایگاه

فیلترها با تجهیزات ایران ساخت کیفیت‌سنجی می‌شود

هوای خودروهای سبک و سنگین و فیلترهای صنعتی که در صنایع مادر کاربرد فراوانی دارند، توسط فعالان متخصص این شرکت انجام می‌شود.

وی با اشاره به تست انواع مדיاهای به کار رفته در فیلترها یک بخش تخصصی دیگر از فعالیت‌های پارس آزمون راهبرد صنعت گفت: از مرحله آغاز ساخت یک فیلتر را سنجش و آزمون محصول نهایی در این شرکت انجام می‌شود. مדיاهای مواد ساخت الیاف فیلترها هستند که کیفیت و ماده اولیه در کارایی محصول نهایی نقشی مهم دارد.

براتی با بیان اینکه این شرکت فناوری به عنوان یکی از نخستین مجموعه‌های خصوصی و مستقل زمینه را برای ارائه خدمت، محصولات و آزمون‌های تخصصی این حوزه فراهم کرده است، ادامه داد: بالغ بر ۷۰ درصد دستگاه‌ها و زیرساخت‌های موردنیاز، توسط فعالان فناوری این شرکت بومی‌سازی شده است.

در روزهای همه‌گیری کرونا، ماسک‌ها به نخستین و اصلی‌ترین خط دفاعی شیوع ویروس بدل شده‌اند. کیفیت مواد اولیه و فناوری ساخت این ماسک‌ها در اثرمندی و کارآمدی تأثیری اجتناب‌ناپذیر

دارد و از همین رو، یک شرکت فناور، ضمن تولید تجهیزات ایران‌ساخت تست، کیفیت و کارآمدی محصولات فیلتراسیون تولیدی را سنجش می‌کند.

خدیجه براتی، مدیرعامل شرکت پارس آزمون راهبرد صنعت با اشاره به تولید ایران‌ساخت تجهیزات تست و سنجش کیفیت فرآورده‌های صنعت فیلتراسیون گفت: علاوه بر تولید تجهیزات ساخت و سنجش محصولات فیلتراسیون، خدمات تست فیلترها از فیلترهای خودرو گرفته تا ماسک‌های نانوفیلتر را به مخاطبان ارائه می‌دهیم.

این فعال فناور، انجام خدمات کیفیت‌سنجی با تجهیزات پیشرفته را یکی از توانمندی‌های پارس آزمون راهبرد صنعت به عنوان یک شرکت آزمایشگاهی عنوان کرد و گفت: تست فیلترهای آب، فیلتر



راهکارهای ماندگاری منابع در زیست بوم بازار سرمایه

نقدی شرکت بخش اندکی را به خود اختصاص داده است. وی افزود: رفتار هیجانی بعضاً سهم‌هایی را که از مشخصه‌های بنیادین خوبی در زمینه افزایش نرخ ارز، بازار کالایی و ثبات نرخ سود سپرده و ... برخوردار بوده‌اند نیز تحت تأثیر قرار داد و با هر اخبار منفی شاهد واکنش‌های هیجانی شدید از سوی سرمایه‌گذاران بودیم.

این تحلیلگر بازار سرمایه با بیان اینکه توجه به نرخ تورم، حمایت از سهم‌ها و بازارگردانی مناسب سهم‌ها می‌تواند بر ایجاد ثبات در این بازار کمک کند، خاطرنشان کرد: در این میان می‌توان نگاهی جدی به ایجاد ابزارهای جدید و نقش‌آفرینی بهینه توسط نهادهای مالی موجود و جدید انداخت. توجه به اختیار فروش تبعی می‌تواند کمک بزرگی در این بخش باشد.

به گفته احمدی، در حال حاضر مسئله موجود این است که چگونه می‌توان برای سرمایه‌گذارانی که از اشتباهی ریسک پابینی برخوردار هستند زمینه‌ای فراهم کرد تا ضمن کسب سود حداقلی مدنظرشان این فرصت را داشته باشند که در آینده آسیب کمتری از نوسانات بازار سرمایه ببینند.

بازار سرمایه در دو سال اخیر به یکی از بازارهای مالی اصلی و مورد اقبال در کشور تبدیل شده و توجه سیاست‌گذاران و آحاد سرمایه‌گذاران را به خود جلب کرده است. بدیهی است که این بازار نیز همانند سایر بازارها نیازمند ایجاد شرایطی برای ثبات منابع و ثبات شاخص‌های آن خواهد بود.

به گزارش سنا، موسی احمدی، مدرس دانشگاه و تحلیلگر بازارهای مالی با بیان این مطلب گفت: انتظارات تورمی موجود در جامعه و هراس سرمایه‌گذاران از وضعیت آتی بازار موجب شد تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران رفتارهای هیجانی از خود نشان داده، نسبت به فروش سهم‌های خود اقدام کرده و بخشی از دارایی خود را از دست بدهند.

به گفته احمدی، عامل اصلی ورود منابع به بازار در ماه‌های گذشته توجه به اخبار و اطلاعات منتج به افزایش قیمت سهم (مثلاً صرف اخبار

تجدید ارزیابی شرکت‌ها که بدون توجه به تأثیر آن بر متغیرهای بنیادین شرکت) بود و در این میان توجه به مشخصه‌های بنیادین از جمله سودآوری و کسب و کار شرکت‌ها و توجه به تأثیر اخبار موجود بر سودآوری و جریان



بنا بر اخبار منتشرشده، اولین عینک هوشمند فیس‌بوک با همکاری برند مطرح ری‌بن، تولید خواهد شد. در این رابطه ذکر این نکته ضروری است که کمپانی مذکور، از سال ۱۹۳۷ مشغول به تولید انواع عینک بوده و در این زمینه یکی از بهترین‌ها است. نام این پروژه جذاب، آریا بوده و پیش‌بینی می‌شود که قبل از پایان سال جاری، نمونه اولیه آن در اختیار عموم قرار گیرد. با این حال مدیر بخش طراحی فیس‌بوک اعلام کرده است که کاربرد این عینک‌ها برای تکنولوژی AR نبوده و هنوز از تمامی کاربردهای آن، خبری منتشر نشده است. همچنین برای اطلاع از قیمت آن نیز باید تا چند ماه دیگر صبر نماییم. در این راستا بسیاری از تحلیل‌گران علت همکاری این دو برند را در یک نکته بسیار مهم دانسته‌اند. درواقع ضعف بزرگ حال حاضر عینک‌های هوشمند که باعث شده است تا محبوبیت بالایی را نداشته باشند این است که ظاهر آنها ابدا مورد علاقه عموم قرار نداشته و در این رابطه همکاری با یک برند مطرح عینک‌سازی، می‌تواند این ضعف بزرگ را برطرف نماید. با توجه به تصاویر اولیه این محصول، بدون شک به این موضوع پی خواهید برد که فیس‌بوک، به زیبایی کار خود توجه ویژه‌ای را نشان داده است. بدون شک اگر نتیجه این همکاری مثبت باشد، سایر برندهای فعال در این حوزه نظیر آمازون، گوگل و اپل نیز به سمت همکاری با برندهای عینک‌سازی مطرح جهان، سوق پیدا خواهند کرد. درواقع اقدام جدید فیس‌بوک را می‌توان یک ترند جدید در این حوزه تلقی نمود.

منبع: theverge.com

در جهان امروز یکی از مشکلات رایج، کاهش شدید تحرک افراد محسوب می‌شود. در این راستا تکنولوژی به این جریان کمک کرده و این امر تهدید جدی‌ای برای سلامت تمامی افراد محسوب می‌شود. در این راستا دولت سنگاپور برای رسیدن به شاخص سلامت بالاتر، با همکاری اپل در حال به اجرا درآوردن طرح جالبی هستند. بر این اساس به شهروندانی که با اپل واچ اقدام به ورزش مداوم نمایند، جوایزی اهدا خواهد شد. در این راستا ضروری است که افراد حتما از اپلیکیشن LumiHealth به عنوان مربی ورزشی شخصی خود نیز استفاده نمایند. این برنامه به عنوان یادآور اقدامات پزشکی نظیر مصرف دارو و زمان واکسیناسیون نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین در راستای درگیر نگه داشتن افراد، به صورت مداوم، چالش‌های ورزشی متنوعی برگزار خواهد شد. همچنین اپل در بیانیه‌ای به کاربران اطمینان داده است که اطلاعات شخصی آنها، با بالاترین ضریب امنیت، حفظ خواهد شد. به همین خاطر کاربران نباید هیچ‌گونه نگرانی‌ای در این زمینه داشته باشند. در این راستا معاون نخست وزیر سنگاپور آقای هنگ سویی کیت اعلام کرده است که ورزش، یکی از اقدامات بسیار حیاتی برای زندگی هر فردی محسوب شده و این مسئله منجر به کاهش هزینه‌های درمانی نیز خواهد شد. بدون شک شرایط حال حاضر که با انتشار ویروس کرونا همراه شده است، بهترین زمان برای به اجرا درآوردن این طرح محسوب می‌شود. بدون شک این طرح، شعری برای یک استراتژی جدید بازاریابی از سوی اپل خواهد بود. درواقع طی چند ماه آینده باید شاهد همکاری‌های بیشتری از سوی این برند با کشورهای مختلف باشیم که بدون شک سودآوری فوق‌العاده‌ای را نیز به همراه دارد. با این حال سنگاپور به عنوان گام نخست، می‌تواند آزمایش بسیار خوبی نسبت به میزان موفقیت‌آمیز بودن این طرح جدید باشد.

منبع: cnbc.com

یکی از دغدغه‌های همیشگی کاربران شبکه‌های اجتماعی، مسئله تأمین امنیت آنها است. در این راستا اگرچه تا به امروز روش‌های مختلفی ارائه شده است، با این حال هنوز هم این مسئله در وضعیت آرمانی خود قرار نداشته و تجربه توییت‌ر در چند هفته اخیر، بیانگر آن است که تا چه اندازه اطلاعات کاربران، در اختیار افراد سودجو قرار دارد. با این حال واتس‌اپ به خاطر شیوه کاری متفاوت خود، همواره به عنوان نمادی از امنیتی اطلاعات کاربران، نام برده می‌شود. یکی از دلایل مهم این موضوع، عدم فرستاده شدن داده‌ها به سرورهای این شرکت است. این امر باعث می‌شود تا احتمال لو رفتن و دسترسی به اطلاعات، تقریبا غیرممکن باشد، با این حال در جهان حال حاضر، نمی‌توان بیش از حد بر روی روش‌های قدیمی تأکید داشت. در این راستا توسعه‌دهندگان این شبکه در حال فعالیت بر روی قابلیت‌هایی هستند که براساس آن احراز هویت از طریق اثر انگشت صورت خواهد گرفت. این امر باعث می‌شود که حتی در صورت به سرقت رفتن تلفن همراه، هیچ شناسی برای دسترسی به حساب شما وجود نداشته باشد. بدون شک با اجرا شدن این طرح، امنیت شبکه‌های اجتماعی وارد مرحله جدیدی خواهد شد که در این زمینه، واتس‌اپ پرچمدار خواهد بود. حال باید دید که این قابلیت، چه زمانی در اختیار عموم قرار خواهد گرفت.

منبع: androidauthority.com

چگونه بدل به بازاریاب مستقل در اینستاگرام شویم؟

۵.مدیریت رفتار مشتریان به صورت آنلاین

امروزه اغلب فعالیت‌های بازاریابی برندها به صورت آنلاین انجام می‌شود بنابراین افزایش تقاضای برندها برای تعامل با بازاریاب‌های آنلاین امری طبیعی خواهد بود. مدیریت رفتار مشتریان به معنای تاثیرگذاری مستقیم بر روی نحوه رفتار آنها در ارتباط با مشتریان و خریدشان است. اگر شما به این موضوع مهم توجه نداشته باشید، در بلندمدت با مشکلات عمده‌ای مواجه خواهید شد.

تعامل با مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی و تاثیرگذاری بر روی آنها نیازمند مهارت بالا و آشنایی کامل با شبکه‌های اجتماعی است. اگر شما این نکته را مدنظر نداشته باشید، مشکلات بسیار زیادی برای شما پدید خواهد آمد. عدم آشنایی بازاریاب‌ها با شبکه‌های اجتماعی، در اینجا اینستاگرام، درست مانند عدم آشنایی فوتبالیست‌ها با نحوه بازی فوتبال است بنابراین شما باید در کمترین زمان ممکن دانش‌تان از اینستاگرام را کامل نمایید. در غیر این صورت نتیجه مناسبی در انتظار شما نخواهد بود.

درآمد بازاریاب‌های مستقل در اینستاگرام چقدر است؟

فعالیت به عنوان بازاریاب مستقل همراه با ریسک‌ها بسیار زیادی است. این امر حوزه بازاریابی مستقل را بدل به گزینه‌ای پرخطر برای بازاریاب‌ها می‌کند. نکته مهم در این میان سود به نسبت بهتر فعالیت به عنوان بازاریاب مستقل در مقایسه با استخدام در یک شرکت رسمی است. شما به هر حال به عنوان بازاریاب مستقل ریسک‌های بیشتری پیروی دارید، بنابراین کسب درآمد بالاتر نیز امری طبیعی خواهد بود. اگرچه مبلغ مشخصی در نظر سطح درآمد برای بازاریابی وجود ندارد، اما بازاریاب‌های مستقل به طور متوسط درآمد ۱۵ دلار در ساعت را کسب می‌کنند. این امر برای بسیاری از بازاریاب‌ها جذاب محسوب می‌شود.

اگر شما نیز به فعالیت در قالب بازاریاب مستقل علاقه‌مند هستید، باید به نکات مورد بحث در این مقاله توجه نمایید. نکته مهم در این میان اقدامات اساسی پس از این مرحله است. در این مورد به نکات ذیل توجه نمایید.

توسعه مهارت‌ها

بازاریابی مستقل به معنای امکان انتخاب بازاریاب از سوی برندهاست. امروزه بازاریاب‌های مستقل بسیار زیادی در عرصه کسب و کار وجود دارند. نکته مهم در این میان تقویت مهارت‌های بازاریابی برای برتری بر رقبای‌مان به منظور همکاری با برندهای مختلف است. اگر شما به این نکته مهم توجه نداشته باشید، به سختی امکان جلب نظر دیگر برندها را خواهید داشت.

شرکت در کلاس‌های بازاریابی مختلف و متنوع نقش مهمی در توسعه مهارت‌های شما دارد. اگر شما در زمینه بازاریابی اطلاعات جامعی ندارید، مشارکت با دیگر بازاریاب‌ها برای تبادل اطلاعات بهترین راهکار خواهد بود. امروزه انجمن‌های متعددی برای بازاریاب‌های مستقل ایجاد شده است. بنابراین شاید شما علاقه‌مند برای عضویت در یکی از انجمن‌های موردنظر باشید.

آشنایی با تمام ابزارهای اینستاگرام

پلتفرم اینستاگرام در طول سال‌های اخیر به طور مداوم دستخوش تغییراتی شده است. این امر بازاریابی برای مخاطب هدف را بدل به گزینه‌ای جذاب کرده است. اگر شما به طور مداوم نسبت به آشنایی با ابزارهای تازه اینستاگرام اقدام نکنید، شاید در بلندمدت توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست بدهید. بهترین راهکار برای آشنایی هرچه سریع‌تر با ابزارهای تازه اینستاگرام توجه به اطلاعیه‌های رسمی شرکت و دیگر اخبار معتبر در مورد امکانات تازه پلتفرم است. این امر شما را بدل به رقیبی شکست‌ناپذیر در عرصه بازاریابی خواهد کرد.

امروزه بسیاری از افراد به عنوان بازاریاب مستقل دارای دانش فنی گسترده از اینستاگرام هستند. اگر شما مهارت بالایی در این زمینه داشته باشید، حتی امکان همکاری با اینستاگرام را نیز خواهید یافت. این امر فرصت‌های شغلی متعددی در اختیار شما به عنوان بازاریاب رسمی قرار می‌دهد.

طراحی سایت رسمی

طراحی سایت رسمی برای فعالیت بازاریابی به صورت مستقل امر مهمی محسوب می‌شود. همانطور که برندها دارای سایت رسمی هستند، شما نیز به عنوان بازاریاب باید سایت مشخصی برای خود داشته باشید. مدیریت روابط با برندها و ساماندهی وضعیت مشتریان از طریق این سایت ایده جذابی محسوب می‌شود. همچنین شما امکان نمایش نمونه کارهای قبلی‌تان در فضای موردنظر را خواهید داشت. برندسازی شخصی در طول سال‌های اخیر بدل به گزینه‌ای جذاب برای کارآفرینان شده است. بازاریاب‌ها نیز برای تعامل بهتر با برندها و مشتریان باید به دنبال ایجاد برند شخصی باشند بنابراین در ادامه مسیر فعالیت‌تان به عنوان بازاریابی مستقل به این نکته توجه ویژه‌ای نمایید.

یافتن مشتریان

یکی از گام‌های مهم برای بازاریابی به صورت مستقل تلاش برای یافتن مشتریان مناسب است. بسیاری از برندها به طور مداوم در زمینه یافتن مخاطب هدف با مشکلاتی مواجه هستند. این امر در مورد بازاریاب‌های مستقل، به عنوان برندهای شخصی نیز صحت دارد. با این حساب شما باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن نسبت به یافتن مخاطب هدف اقدام نماید. در غیر این صورت وضعیت بسیار دشواری از نقطه نظر بازاریابی خواهید داشت.

امروزه سابقه فعالیت بازاریاب‌ها مهمترین عامل برای ترغیب برندها برای همکاری محسوب می‌شود، با این حساب شما در ابتدای کار باید همکاری موفق و دقیق با دیگر برندها داشته باشید. در غیر این صورت شاید اعتبار بلندمدت‌تان برای همکاری با برندها به خطر بیفتد.

بازاریابی به عنوان کارآفرین مستقل همیشه همراه با چالش‌های بزرگ است. نکته مهم در این میان آشنایی با فضای کلی بازاریابی و پردازش ایده‌های جذاب است. این کار‌ها به تنهایی برای موفقیت در عرصه بازاریابی کافی خواهد بود. برخی از افراد فعالیت به عنوان بازاریاب‌های مستقل را بیش از اندازه دشوار ارزیابی می‌کنند. با این حساب هیچ‌گاه شاهد حضور این افراد در عرصه بازاریابی نخواهیم بود. استفاده از توصیه‌ها و نکات مورد بحث در این مقاله برای موفقیت شما در عرصه بازاریابی کافی خواهد بود.

منبع: smallbusinessbonfire.com

در اختیار داشتن نیروی ماهر از سوی شرکت‌ها روی می‌دهد. اگر شما به عنوان بازاریاب مستقل آشنایی چندان به نحوه مطالعه بازار ندارید، کارتان بسیار دشوار خواهد شد. خوشبختانه امروزه دوره‌های آموزش بازاریابی و مطالعه بازار به صورت آنلاین و حضوری برگزار می‌شود. با حضور در کلاس‌های موردنظر توانایی بازاریابی شما در بعد کلی و به ویژه مطالعه بازار با شدت تقویت خواهد شد.

استفاده از اطلاعات رایگان شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام نیز گزینه مناسبی برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. اینستاگرام به طور معمول اطلاعات مفیدی در اختیار برندها قرار می‌دهد بنابراین شما باید از تمام اطلاعات مورد نظر استفاده نمایید. عرصه بازاریابی در اینستاگرام همیشه همراه با رقابت وحشتناکی است. با این حساب یکی از وظایف اصلی بازاریاب‌های مستقل تلاش برای شناسایی دقیق وضعیت رقابت در این حوزه است. این امر کمک قابل توجهی به برندهای طرف قرارداد شما برای همکاری مناسب خواهد کرد.



۳.خلاقیت در ایده‌پردازی

راهندازی و طراحی کمپین‌های بازاریابی امر ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها در مسیر بازاریابی با فقدان ایده‌های جذاب مواجه هستند. اگر شما به عنوان بازاریاب مستقل دارای ایده‌های تعاملی و جذابی برای برندها هستید، شانس بالایی برای همکاری گسترده و حتی طولانی مدت با آنها خواهید داشت. هرچه توانایی بازاریاب‌های مستقل برای ایده‌پردازی خلاقانه بیشتر باشد، در نهایت توجه بیشتری از سوی برندها و مخاطب هدف دریافت خواهد کرد.

بدون تردید ایده‌پردازی خلاقانه کار ساده‌ای نیست. مهمترین نکته در این میان توجه به الگوبرداری از کمپین‌های موفق گذشته و تلاش برای افزودن ارزش‌های تازه به آنهاست. اگر شما قصد طراحی یک کمپین و ایده بازاریابی کاملا تازه را داشته باشید، باید زمان زیادی را صرف نمایید. این امر از نقطه نظر بازاریابی مستقل ایرادات بسیار زیادی دارد. اگر شما توانایی تولید ایده‌های تازه در کمترین زمان ممکن را نداشته باشید، به سرعت با مشکلاتی در زمینه بازاریابی مواجه خواهید شد. همین امر اغلب بازاریاب‌ها را به سوی استفاده از تکنیک‌های جانبی در عرصه بازاریابی مانند تقلید از کمپین‌های موفق گذشته سوق می‌دهد. اگر نگاهی دقیق به اغلب کمپین‌های بازاریابی جذاب در طول تاریخ داشته باشید، تمام آنها تقلیدهایی هوشمندانه از نسخه‌های قبلی هستند. افزودن ارزش و معنای تازه به ایده‌های بازاریابی موفق گذشته امکان موفقیت در آینده را فراهم می‌سازد بنابراین نیازی به نگرانی برای الگوبرداری از دیگران نیست.

۴.مدیریت سئو

بازاریاب مستقل بدون توانایی طراحی تبلیغات و تولید محتوا مانند یک میز با ۳ پایه است. چنین میزی بدون تردید سقوط خواهد کرد. اگر شما تمایل به حضور طولانی مدت در عرصه بازاریابی دارید، باید توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و طراحی کمپین‌های جذاب را افزایش دهید. گاهی اوقات برندها محتوای بازاریابی جذابی تولید می‌کنند، اما توانایی انتقال محتوا به مخاطب هدف را ندارند. همین امر موجب بازدید اندک از محتوای موردنظر می‌شود. امروزه مدیریت سئو بیانگر تلاش برندها برای انتقال درست محتوای‌شان به مخاطب هدف است. ساده‌ترین تعریف از مدیریت سئو تلاش برای کسب رتبه‌های برتر برای محتوای برند در طبقه‌بندی موتورهای جستجو است. بدون شک این تعریف در اینستاگرام عجیب به نظر می‌رسد. آیا اینستاگرام به معنای فنی کلمه نوعی موتور جست‌وجو است؟ پاسخ واضح در نگاه نخست منفی خواهد بود. اینستاگرام به عنوان یک پلتفرم بازاریابی بیشتر مکانی برای انتشار محتواست. با این حال اگر اندکی دقیق‌تر به موضوع نگاه کنیم، اینستاگرام نیز یک موتور جست‌وجوی محتوا محسوب می‌شود. بسیاری از برندها برای کسب رتبه‌ای برتر در جست‌وجوی محتوای اینستاگرام درگیر رقابت نزدیکی هستند. به عنوان مثال، اگر فردی عبارت کفش ورزشی را در اینستاگرام جست‌وجو کند، کدام برندها ابتدا برای وی طبقه‌بندی خواهد شد؟ این امر بیانگر اهمیت مدیریت سئو برای کسب رتبه‌های برتر در شبکه‌های اجتماعی است. بدون توجه به این نکات هیچ برندی توانایی مدیریت هبیه و کارش را نخواهد داشت. بازاریاب‌های مستقل دسترسی وسیعی به ابزارهای بازاریابی دارند. توسعه هوش مصنوعی فرایند بازاریابی را تا حد زیادی ساده کرده است. نکته مهم در این میان انتخاب ابزارهای درست و آشنایی با نحوه کار با آنهاست. در غیر این صورت کمتر برندی توانایی جلب نظر مخاطب هدف را خواهد داشت.

به قلم: پریچهر پارسی کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه: علی آل‌علی

اینستاگرام برای مدت زمانی طولانی سلطه اجتناب‌ناپذیری بر دنیای شبکه‌های اجتماعی اعمال کرده است. اغلب برندها برای بازاریابی به سراغ این پلتفرم می‌روند. توسعه کسب و کار در فضای آنلاین یکی از ضرورت‌های اجتناب‌ناپذیر در عصر کنونی محسوب می‌شود. اغلب کسب و کار‌ها برای تحقق این هدف ابتدا به سراغ شبکه‌های اجتماعی می‌روند. شیوع ویروس کرونا در مقیاسی وسیع موجب افزایش قابل توجه حضور کاربران در اینستاگرام شده است. بر این اساس توجه بازاریاب‌ها به این پلتفرم در طول ماه‌های اخیر نیز رشد قابل ملاحظه‌ای داشته است.

توجه کسب و کار‌ها به اینستاگرام به دلایل متعددی روی می‌دهد. نکته مهم در این میان امکان فعالیت بازاریاب‌ها به صورت مستقل و تعامل با برندهای مختلف است. بسیاری از بازاریاب‌ها در قالب‌های سنتی اقدام به همکاری با برندها می‌کنند. این امر شامل استخدام در یک شرکت و تمرکز بر روی ارائه خدمات مناسب به سازمان موردنظر است. امروزه وضعیت بازاریابی در سراسر دنیا دستخوش تغییرات عمده‌ای شده است. بسیاری از برندها دیگر اقدام به استخدام بازاریاب نمی‌کنند، بلکه از بازاریاب‌های مستقل استفاده می‌نمایند. این امر تغییرات عمده‌ای در وضعیت صنعت بازاریابی ایجاد کرده است.

چرا باید بدل به بازاریاب مستقل شد؟

بازاریابی به عنوان فردی مستقل موجب افزایش جذابیت‌های شما برای برندها می‌شود. امروزه استخدام رسمی بازاریاب‌ها با توانایی برندها، به ویژه کسب و کار‌های کوچک، هماهنگی ندارد بنابراین در صورت تعامل به عنوان بازاریاب مستقل شانس شما برای دریافت پیشنهاد‌های همکاری گسترده افزایش خواهد یافت. بسیاری از برندها برای توسعه بخش بازاریابی به سراغ چندین بازاریاب می‌روند. این امر در صورت نیاز به استخدام هر کدام از آنها بدل به کابوسی از نظر بار مالی خواهد شد. نکته مهم در این میان عدم تمایل برای پرداخت حقوق کمتر به بازاریاب‌های مستقل نیست، چراکه بحث مالیات و عدم نیاز برندها برای همکاری بلندمدت با بازاریاب‌ها مدنظر است.

فعالیت به عنوان بازاریاب مستقل نیازمند به‌روز رسانی مداوم توانایی‌های بازاریابی است. اگر شما پس از طی دوره‌های تحصیلات در بازاریابی یا فعالیت در یک شرکت قصد بازاریابی مستقل را دارید، باید هر روز به نکات تازه در بازار توجه نمایید. ایراد اصلی برخی از بازاریاب‌ها بی‌توجهی مداوم به اخبار تازه و رویدادهای مهم عرصه کسب و کار است. هرچه توانایی شما برای پیگیری اخبار مهم بازاریابی بیشتر باشد، شانس بالاتری برای جلب نظر مخاطب هدف خواهید داشت. این امر شما را به گزینه‌ای جذاب برای همکاری با برندهای بزرگ و کوچک بدل خواهد کرد.

بازاریاب‌های مستقل چه می‌کنند؟

بازاریابی به صورت مستقل نوعی کارآفرینی مستقل است. بدون تردید فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل همراه با مزیت‌های قابل ملاحظه‌ای است. همانطور که پیش از این نیز اشاره شده، بازاریاب‌های مستقل نیاز شدید برای به روز رسانی مداوم مهارت‌های‌شان دارند. این امر حضور در دوره‌های مهارت‌افزایی و انواع کارگاه‌ها را توجیه می‌نماید. اگر شما به عنوان بازاریاب مستقل توانایی جلب نظر مخاطب هدف در عرصه کسب و کار را نداشته باشید، به سرعت از جانب برندها کنار گذاشته خواهید شد بنابراین در این عرصه فشار و استرس بسیار زیادی بر روی بازاریاب‌ها قرار خواهد داشت. در ادامه برخی از مهمترین مهارت‌ها برای بازاریابی مناسب در عرصه فعالیت مستقلانه را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

مهارت‌های موردنیاز برای بازاریابی مستقل

بی‌تردید بازاریابی در ماهیت اصلی‌اش همراه با هدف جلب نظر مشتریان برای خرید بیشتر است. مهمترین مسئله در این میان ضرورت بررسی نکات مختلف برای بازاریابی بهتر در قالب فردی مستقل است. همانطور که پیش از این نیز اشاره شد، فشارهای موجود بر روی بازاریاب‌های مستقل بسیار زیاد است. بنابراین شما باید به سرعت اقدام به انتشار محتوای جذاب و تعامل نزدیک با مخاطب هدف نمایید. امروزه شمار بالایی از بازاریاب‌های مستقل با چالش کاهش جذابیت‌شان برای برندها در پی چند همکاری ناموفق مواجه هستند، با این حساب شما در صورت چند بار عملکرد نامناسب در عرصه بازاریابی به سرعت با مشکلات عمده مواجه خواهید شد. برخی از مهارت‌های اساسی در حوزه بازاریابی مستقل به شرح ذیل است.

۱.مدیریت زمان

ابتدا بازاریاب‌ها باید توانایی مدیریت زمان‌شان را تقویت نمایند. وقتی شما به عنوان بازاریاب مستقل فعالیت دارید، زمان ارزش بسیار بیشتری دارد. یکی از مزیت‌های فعالیت به عنوان بازاریاب‌های مستقل امکان مدیریت تمام پروژه‌ها در کوتاه‌ترین زمان ممکن است. دلیل این امر بی‌نیازی از طی کاغذبازی‌های رایج اداری و امکان دسترسی ساده به تمام اطلاعات موردنیاز است بنابراین شما به ساده‌ترین شکل ممکن امکان پیگیری امور را خواهید داشت.

اگر مدیریت زمان شما در این میان مناسب نباشد، امکان اخذ چندین پروژه بازاریابی و در نهایت ناتوانی برای مدیریت آنها مطرح می‌شود. این امر به معنای پایان کار اغلب افراد در حوزه بازاریابی است بنابراین باید به طور ویژه‌ای نسبت به مسئله مدیریت زمان توجه داشته باشیم. برخی از بازاریاب‌ها تمام پیشنهاد‌های همکاری را قبول می‌کنند. این امر باید براساس توانایی شما برای مدیریت پروژه‌ها صورت گیرد. بدون تردید همه بازاریاب‌های مستقل به دنبال کسب سود بیشتر هستند، اما توانایی مدیریت پروژه‌ها نیز مهم است. اگر شما پس از پایان مهلت قرارداد هیچ پیشرفتی در کار ایجاد نکرده باشید، ضربه سختی به اعتبارتان خواهد خورد بنابراین همیشه در زمان همکاری با برندها به مدیریت زمان و توانایی‌تان برای پیشبرد طرح توجه نمایید.

۲.مطالعه بازار

کسب اطلاعات دقیق در مورد بازار مزیت اصلی بازاریاب‌های مستقل در مقایسه با بازاریاب‌های سازمانی است. امروزه اغلب کسب و کار‌ها به دنبال اطلاعات دقیق و تازه از مشتریان هستند بنابراین شما باید مطالعه بازار را در دستور کارتان قرار دهید. نکته مهم در این میان دشواری مطالعه بازار از سوی سازمان‌هاست. این امر اغلب به دلیل عدم

ایستگاه بازاریابی

هوش بازاریابی چیست؟

نویسنده: سکینه حجازی‌فر

کارشناس ارشد کارآفرینی

به عقیده فیلیپ کاتلر، «هوش بازاریابی»، اطلاعات مناسب و به موقع در ارتباط با بازار است که برای سازمان‌ها بسیار حیاتی است. هوش بازاریابی به معنای مهارت سازمان در پردازش، تفسیر و توزیع اطلاعات در بازار یا محیط است که منجر به تسهیل هماهنگی بین بخشی و پاسخگویی سریع به تغییرات می‌شود. هوش بازاریابی به عنوان یک فعالیت تخصصی در تحقیقات بازاریابی عنوان شده است.

با این وجود، هوش بازاریابی به عنوان یک حوزه مجزا توسعه یافته است و فعالیت‌های موجود در آن برای کلیه فعالیت‌های تجاری مناسب هستند. محققى به نام «اسمیت» در تعریفى دیگر، هوش بازاریابیى را به عنوان فرآیند جمع‌آوری اطلاعات در حوزه کسب و کار و در نتیجه‌قادر ساختن مسئولین سازمان برای اتخاذ تصمیمات موثر تعریف کرده است. از این رو چنین فرآیندى با ارائه اطلاعات دقیق‌تر شامل درک بهتر فرصت‌های موجود در بازار و آنچه که در بازار رخ می‌دهد، به سازمان کمک می‌کند.

هوش نه تنها قابلیت فردی بلکه قابلیت سازمانی است که از محیط سازمان کسب می‌شود و آمیخته‌ای از سه مقوله فرد، سازمان و محیط است. با توجه به مفهومی که در واژه هوش وجود دارد هوش بازاریابی یک توانایی در فرد یا سازمان است که به مدیران ارشد برای دستیابی به راهبردها، برنامه، هدف یا حتی چشم‌انداز سازمان کمک شایانی می‌کند.

زیرساخت‌های هوش بازاریابی مانند سوابق داخلی، اطلاعات فروش رقبا، فرصت‌های بازار، تهدیدها و نقاط ضعف رقبا تاثیر مثبت و چشمگیری بر مزیت رقابتی کسب و کار دارند.

مانند تمام فعالیت‌ها و مفاهیم مدیریتی، این فعالیت نیز باید توسط افرادی ماهر و متخصص انجام شود. افرادی که نه تنها باید دارای تخصص و مهارت‌های خاص بازاریابی باشند بلکه باید دارای ویژگی‌های فردی خلاقانه برای اجرای موفقیت‌آمیز این سیستم نیز باشند.

خلاقیت فردی که منجر به خلاقیت سازمانی می‌شود عامل موثری در تقویت و رشد انواع هوش در تجارت است. بر همین اساس خلق بودن در محیط کسب و کار متغیر رقابتی و یک ضرورت است.

خلاقیت افراد یکی از موثرترین راه‌ها در کسب مزیت رقابتی در بازار است. این بدان معناست که سازمان و افراد خلق آن می‌توانند تاثیر مثبتی در به وجود آوردن هوش بازاریابی آن سازمان داشته باشند.

هوش ذاتی افراد در تقویت هوش بازاریابی، تاثیر بسزایی دارد. به نحوی که در فعالیت‌های بازاریابی افراد با ضریب هوشی بالا بسیار ماهرانه‌تر و خلاقانه‌تر عمل خواهند کرد. افراد با هوش ذاتی و هوش هیجانی بالاتر، قادر به دریافت اطلاعات بیشتری از بازار هستند و به راحتی آن اطلاعات را تجزیه و تحلیل می‌نمایند.

اطلاعات به دست آمده از «هوش بازاریابی» چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟

۱-مرتبط بودن: برای تصمیم‌گیرندگان اصلی اطلاعات مهم مربوط به موقعیت را بدهد و از ارائه اطلاعات نامرتبط و اطلاعاتی که اهمیت کمی دارند اجتناب کند.

۲-قابل استفاده بودن: در قالیی مناسب، قابل درک و قابل استفاده برای مدیران باشد تا در آنها انگیزه لازم را ایجاد کند و اطلاعات را به گونه‌ای ارائه کند تا مدیران مختلف قادر به استفاده از آن در حوزه‌های مختلف باشند.

۳-زمان‌بندی: در زمان مناسب به دست گیرنده برسد تا بتواند تصمیمات موثر اتخاذ کند. همچنین امنیت آن باید مدنظر باشد به این معنا که اطلاعات حاصل از سیستم هوش بازاریابی به دست رقبا و افراد خارج از سازمان نیفتد.

۴-صحت و دقت: واقعا صحیح باشد، تجزیه و تحلیل‌ها به درستی و با دقت و با توجه به جوانب مختلف انجام شده باشد، گیرنده اطلاعات باید به فرستنده، اطلاعات اعتماد داشته باشد و نهایتا بالاترین کیفیت را داشته باشد.

۵-کامل بودن: حتی‌الامکان شامل تمام رویدادها و حالات ممکن باشد به طور صحیح تحلیل شود و برای تصمیم‌گیرنده واضح و روشن باشد.

۶-همسو بودن با اهداف: بدون گرایش و انحراف باشد. دیدگاه شخصی باید به عنوان نظر شخصی مشخص شود و بر اهداف سازمانی متمرکز باشد.

منبع: modirinfo



بهترین کمپین‌های بازاریابی از نظر تعامل با مخاطب هدف

داشته باشید، هوش مصنوعی این اپ ترک‌های پیشنهادی براساس حال و هوای‌تان را نمایش خواهد داد.

امروزه بسیاری از برندها در زمینه شخصی‌سازی محتوای بازاریابی فعالیت دارند. بی‌تردید هدف اغلب برندها از بازاریابی افزایش سود نهایی‌شان است. نکته مهم درخصوص اسپاتیفای افزایش سود به صورت بسیار نامحسوس بود بنابراین هیچ کسب و کاری به وضعیت فعالیت این برند شک نکرد. وقتی شما در تلاش برای کمک به مخاطب هدف کسب و کارتان باشید، یکی از بهترین الگوهای بازاریابی را پیاده کرده‌اید. متأسفانه این امر اغلب اوقات مورد بی‌توجهی کارآفرینان قرار می‌گیرد بنابراین مشاهده صرف هزینه گزاف در حوزه بازاریابی امری طبیعی خواهد بود. اگر شما بودجه محدودی برای حوزه بازاریابی دارید، باید استفاده از تکنیک مشابه اسپاتیفای را مدنظر قرار دهید.

امروزه انتظارات مشتریان از برندها بسیار زیاد شده است. همین امر مشکلات زیادی پیش روی برندها قرار می‌دهد. اگر شما به موقع نسبت به انتظارات فزاینده مشتریان جهت‌گیری نکنید، مسیر بسیار دشواری برای تاثیرگذاری نهایی بر روی آنها خواهید داشت.



۴.پلنترز: مرگ آقای بادام زمینی

شاید این نمونه یکی از عجیب‌ترین کمپین‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی باشد. ژانویه امسال برند پلنترز، فعال در زمینه تولید انواع اسک، مرگ نماد اصلی کسب و کارش یعنی شخصیت آقای بادام زمینی را اعلام کرد. بدون تردید خبر مرگ یک شخصیت فکاهی برای هر کسی عجیب است. نکته جالب در این میان حجم بالای واکنش‌ها از سوی کاربران توئیتر بود.

برند پلنترز در کمپین مرگ آقای بادام زمینی به دنبال الگوبرداری از انتشار اخبار مربوط به مرگ سلبریتی‌های مختلف بود بنابراین پس از ۱۰۴ سال نماد اصلی کسب و کارش را قربانی کرد. این امر در دوران اوج کرونا اقدام بازاریابی قابل توجهی بود. شاید یکی از دلایل اصلی این تصمیم نیاز پلنترز برای جلب نظر سریع و همه‌جانبه مشتریان بود. البته آقای بادام زمینی در ماه‌های بعد در قالب یک نوزاد کوچک دوباره متولد شد.

گاهی اوقات برندها در عرصه بازاریابی نیازی به استفاده از تکنیک‌های عجیب و غریب ندارند. برخی از کاربران در شبکه‌های اجتماعی واکنش مناسبی در قبال داستان‌های جذاب یا حتی داستان‌های غیرمنتظره نشان می‌دهند. کاربران توئیتر در طول ماه‌های اخیر شوخی‌های بسیار زیادی با مرگ آقای بادام زمینی کردند. این امر شهرت و اعتبار برند پلنترز را دوچندان ساخت.

۵.استارپاکس: نام تو چیست؟

شعبه استارپاکس در بریتانیا با همکاری برخی از شرکت‌های مردم نهاد اقدام به راه‌اندازی کمپینی برای دفاع از حقوق زنان کرد. این کمپین در سال ۲۰۱۹ و در پلتفرم اینستاگرام اجرا شد. هدف اصلی از اجرای این کمپین ایجاد ارتباط نزدیک‌تر میان استارپاکس و مشتریان خانم بود.

امروزه انتقادهای بسیار زیادی از نحوه فعالیت برندهای بزرگ وجود دارد. برخی از این انتقادها مربوط به توجه صرف به مشتریان مرد است بنابراین استارپاکس در تلاش برای رفع چنین انتهامی اقدام به راه‌اندازی کمپین «نام تو چیست؟» کرد. این کمپین علاوه بر اینستاگرام در یوتیوب نیز پخش شد. یکی از بخش‌های مهم کمپین مصاحبه با مشتریان مختلف در مورد رفتار متفاوت با مردان و زنان در فروشگاه‌ها بود. این امر ذهنیت عمومی مشتریان را وضعیت برندها را به خوبی نشان داد.

تاکید بر روی مسائل اساسی و بحث‌برانگیز در حوزه کسب و کار همیشه استقبال مناسبی از سوی مشتریان به همراه دارد. رعایت حقوق مشتریان و مصرف‌کنندگان در اغلب کسب و کارها ضروری است. نکته مهم در این میان تلاش برخی از برندها برای شانه خالی کردن از مسئولیت رسمی‌شان است. این امر مشکلات فراوانی در زمینه اعتماد مشتریان به برندها ایجاد می‌کند. استارپاکس در واکنش به این امر یک کمپین ساده با طراحی یک هشتگ ایجاد کرد. این کمپین منبخر ساده و در عین حال تاثیرگذار بود. همین امر موجب تقویت انگیزه مشتریان برای بازنشر محتوای کمپین موردنظر شد.

۶.بازفید: خوشمزه

بسیاری از مردم در زمینه طبخ غذا با مشکلات بسیار زیادی مواجه

به قلم: آنا برداوا کارشناس بازاریابی دیجیتال
ترجمه: علی آل‌علی

کمپین‌های بازاریابی موفق دارای تنوع بسیار بالایی از نظر نحوه پردازش داده‌ها و جلب نظر مخاطب هدف هستند، با این حال یکی از ویژگی‌های مشترک تمام کمپین‌های بازاریابی موفق توانایی بالای‌شان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. محتوای بازاریابی جذاب توانایی جلب تعامل مخاطب هدف و صحبت با آنها را دارد. این امر در اغلب کمپین‌های بازاریابی چند دهه اخیر به ندرت یافت شده است.

امروزه ابزارهای در دسترس برندها برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت متنوع شده است. همین امر موجب افزایش انتظارات مشتریان از محتوای بازاریابی برندها شده است. وقتی امکانات بازاریابی در دسترس شمار بالایی از برندها قرار داشته باشد، تمایل آنها برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت افزایش خواهد یافت. همین امر رقابت بسیار گسترده‌ای در میان برندهای مختلف ایجاد کرده است.

ظهور شبکه‌های اجتماعی تحول قابل توجهی در زمینه بازاریابی ایجاد کرده است. دسترسی برندها به محتوای بازاریابی بسیار ساده‌تر از گذشته شده است. همین امر علاقه کاربران شبکه‌های اجتماعی به کمپین‌های بازاریابی را افزایش داده است. امروزه واکنش کاربران نسبت به محتوای بازاریابی بسیار بهتر از دهه‌های قبل است. یکی از چالش‌های اساسی در زمینه بازاریابی مربوط به یافتن ایده‌های جذاب برای تولید محتواست. اگر یک برند ایده جذابی برای بازاریابی نداشته باشد، هرچه ابزار بازاریابی در دسترس‌اش باشد، باز هم کافی نخواهد بود. همین امر موضوع اساسی مقاله کنونی را شکل داده است. در ادامه برخی از کمپین‌های بازاریابی موفق مورد بررسی و موشکافی دقیق قرار خواهد گرفت.

۱.ژیلت: بهترین وضعیت مردان

کمپین بهترین وضعیت مردان در ژانویه ۲۰۱۹ بر روی یوتیوب بارگذاری شد. این کمپین با هدف اشاره به تعریف مدرن از مردانگی روانه بازار شده بود. این کمپین به نوعی انتقاد از تمام نمادهای مدرن از مردانگی، به ویژه داشتن بدن ورزیده و ورزشکاری، است. ژیلت در این میان نقدی بر عملکرد بازاریابی خود نیز دارد. بسیاری از برندها در طول سال‌های متمادی تصویری ورزشکارانه از مردان به نمایش گذاشته‌اند. این امر موجب شکل‌گیری ذهنیتی غیرواقعی از مردان و هویت‌شان در جوامع مختلف شده است.

هدف اصلی ژیلت در کمپین بهترین وضعیت مردان بازتعریف کلیشه مردانگی است. بر این اساس ارزش‌هایی نظیر تعهد به خانواده، مراقبت از دیگران و اخلاق‌مداری به عنوان نشانه‌هایی بهتر از مردانگی مورد تاکید قرار گرفته است. این کمپین به نوعی مشابه جنبش معروف من هم (Me Too) در مورد بانوان است.

یکی از فعالیت‌های جانبی ژیلت در رابطه با مردان مربوط به بارگذاری برخی از مصاحبه‌ها با محوریت داستان موفقیت مردان مشهور است. مدیران سازمان‌های مردم‌نهاد، رهبران اجتماعی و کارآفرینان بزرگ در میان افراد مورد علاقه بازاریابی‌های ژیلت برای مصاحبه هستند. این افراد به طور معمول دارای بدن‌های ورزیده و ورزشکاری نیستند، اما تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی زندگی مردم در جوامع مختلف داشته‌اند. همچنین شرکت ژیلت به صورت سالانه مبلغ یک میلیون دلار برای کمک به سازمان‌های مشاوره‌ای به منظور کمک به مردان در سراسر جهان به منظور دستیابی به اهداف‌شان اعطا می‌کند.

۲. گزگز: سس ویژه گیاهخواران

برند گزگز به عنوان یک نانوايي زنجیره‌ای در میان مردم بریتانیا شهرت بسیار زیادی دارد. این برند در ژانویه ۲۰۱۹ اقدام به رونمایی از کمپین تازه‌اش برای معرفی سس ویژه افراد گیاهخوار کرد. نکته جالب در این میان شباهت بسیار زیاد ویدئو گزگز به کمپین‌های بازاریابی اپل است. همین امر کمپین موردنظر را بسیار خاطره‌انگیز ساخته است. امروزه یکی از راهکارهای تاثیرگذاری بر روی مشتریان الگوبرداری از تبلیغات قدیمی و موردپسند مخاطب است. نکته مهم در این میان ضرورت رعایت نکات مختلف برای تاثیرگذاری مناسب است. برخی از برندها به دلیل تقلید ناشیانه از کمپین‌های قدیمی و تاثیرگذار به طور مداوم با مشکلاتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مواجه هستند.

امروزه شمار بسیار زیادی از مردم در سراسر دنیا گیاهخوار هستند. همین امر توجه به شیوه تغذیه این افراد را مهم می‌سازد. گزگز در تازه‌ترین اقدامش برای ارائه محصولی جذاب به بازار و سرراغ طیف گیاهخواران رفته است. این استراتژی نخستین بار در سال ۲۰۱۹ با کمپین سس ویژه گیاهخواران شروع شد. بر این اساس گزگز در تلاش برای تغییر الگوی سنتی قضاوت در مورد گیاهخواری بود. بسیاری از مردم رژیم‌های گیاهخواری را دشوار تصور می‌کنند. این امر موجب جهت‌گیری مشخص از سوی مردم و عدم علاقه رستوران‌ها برای ارائه چنین غذاهایی می‌شود. گزگز با طراحی یک سس خوشمزه گامی مهم برای تغییر این برداشت عجیب برداشت.

کمپین گزگز در توئیتر بیش از ۵۱۶ میلیون بازنشر پیدا کرد. این امر برای یک کمپین بازاریابی مرتبط با برند نانوايي زنجیره‌ای بسیار جذاب به نظر می‌رسد. نکته جالب در این میان عدم برنامه‌ریزی قبلی بازاریاب‌های گزگز برای طراحی کمپینی با چنین تاثیرگذاری وسیعی بود بنابراین ما در اینجا با تاثیرگذاری بییش از اندازه کمپین به دلیل انتخاب ایده‌ای جذاب مواجه هستیم. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به دنبال ایده‌های عجیب و غریب هستند. نکته مهم در این میان تلاش برای توجه به دغدغه‌های اصلی مشتریان است. گزگز به خوبی دغدغه مربوط به طیف گیاهخوار در بازار بریتانیا را درک کرد. همین امر موجب موفقیت کمپین این برند گردید.

۳.اسپاتیفای: بسته نهایی سال

برند اسپاتیفای به عنوان بزرگ‌ترین پلتفرم پخش آنلاین موسیقی در پایان سال گذشته اقدام به اجرای کمپینی با استفاده از مهمترین قطعات موسیقی خواننده‌های مختلف کرد. این کمپین با محوریت موسیقی‌های برتر در سال ۲۰۱۹ به بررسی دقیق خواننده، ترک، گروه و حتی موسیقی‌های تلفیقی پربازدیدکننده پرداخت. یکی از کارهای جذاب برای علاقه‌مندان به موسیقی مراجعه به پلی لیست‌های منتخب است. اسپاتیفای با هدف گذاری بر روی این امر به خوبی توجه کاربران در اینستاگرام را جلب کرد.

بسیاری از کاربران اسپاتیفای در زمینه انتخاب موسیقی با مشکل مواجه هستند. این امر به دلیل بی‌حوصلگی برای انتخاب یک ژانر مشخص است. اگر شما حوصله پاسخگویی به چند پرسش ساده در اسپاتیفای را

تمام کسب و کارها دوره‌های رشد و توسعه اقتصادی را دوست دارند. دلیل این امر امکان فروش بیشتر و سهولت فعالیت در عرصه کسب و کار در بازه‌های موردنظر است. متأسفانه همیشه امکان فعالیت کسب و کارها در دوره‌های شکوفایی اقتصادی وجود ندارد. اغلب کشورها با دوره‌های رکود و سپس توسعه اقتصادی مواجه هستند بنابراین برای بقا در بازار کسب و کار باید نسبت به شیوه‌های توسعه برند در زمان‌های دشوار نیز مهارت کسب کرد. در ادامه برخی از نکات مهم در این زمینه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

طراحی محصولات دیجیتال

امروزه اقتصاد جهانی تا حد زیادی در حوزه دیجیتال جریان دارد. این امر افزایش مهارت تخصصی برندها برای تولید ارزش، کالا و خدمات در این حوزه را افزایش می‌دهد. اگر کسب و کار شما در شرایط کنونی وضعیت دشواری دارد، فعالیت در عرصه دیجیتال کم‌هزینه‌ترین گزینه در دسترس خواهد بود. دلیل این امر عدم نیاز به سرمایه اولیه قابل توجه و امکان استفاده از شهرت قبلی برند است.

استرات‌آپ‌هایی نظیر آمازون با کمترین بودجه اولیه در فضای دیجیتال شروع به فعالیت کردند. این امر نقش مهمی در توسعه کسب و کارها به صورت پایدار داشته است. آمازون در طول بازه زمانی شیوع کرونا نه تنها ضرر نکرد، بلکه رشد قابل ملاحظه‌ای در زمینه فروش نیز تجربه کرده است. اگر شما مهارت بالایی برای سازگاری با محیط دیجیتال داشته باشید، بخش قابل ملاحظه‌ای از سودتان تضمین خواهد شد.

جلب اعتماد مشتریان

شیوع ویروس کرونا قدرت خرید اغلب مشتریان را به شدت کاهش داده است. نکته مهم در این میان رقابت برندها بر سر اندک مشتریان باقی مانده در بازار است. برندهای بزرگ با ایجاد اعتماد در میان مشتریان‌شان برای سال‌های طولانی به خوبی امکان ادامه فعالیت در این شرایط را داشتند. ضرر اصلی منوجه کسب و کارهای کوچک و تازه تاسیس بود، با این حساب فعالیت به عنوان یک برند بزرگ یا دست‌کم مورد اعتماد مشتریان همراه با مزیت‌های قابل ملاحظه‌ای خواهد بود.

ایجاد اعتماد در میان مشتریان اهمیت بسیار زیادی دارد. نکته مهم در این بین عملکرد برندها در حوزه موردنظر است. برخی از برندها به طور مداوم در تلاش برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از کلیشه‌های سنتی استفاده می‌کنند. اگر شما به دنبال جلب اعتماد مشتریان هستید، باید تجدیدنظر اساسی در نحوه فعالیت‌تان اعمال کنید. فقط در این صورت شانس برای موفقیت در عرصه بازاریابی و کسب و کار خواهید داشت.

خوشحال ساختن کارمندان

هر کسب و کاری بر روی دوش کارمندانش تحول پیدا می‌کند بنابراین شما باید همیشه به فکر توسعه کسب و کارتان با توجه به کارمندان باشید. اگر کارمندان یک شرکت خوشحال باشند، تمایل بیشتری برای همکاری با برند دارند. این نکته در مقیاسی وسیع به معنای توانایی مدیریت بهینه کارمندان و افزایش کیفیت کاری‌شان است.

امروزه بسیاری از برندها با مشکل کیفیت کاری پایین کارمندان مواجه هستند. اگر شما نیز چنین مشکلی دارید، باید همکاری نزدیک با کارمندان و آگاهی از نیازهای اساسی‌شان را مدنظر قرار دهید. در غیر این صورت مسیر بسیار دشواری برای جلب نظر آنها پیش رو خواهید داشت.

حفظ تمرکز و آرامش

حفظ تمرکز در حوزه کسب و کار دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از کسب و کارها در شرایط بحرانی تصمیم‌های عجولانه قابل توجهی را می‌گیرند. این امر موجب بروز شرایط دشوار برای آنها می‌شود بنابراین در صورت مواجهه با بحران ابتدا باید تمرکزتان را حفظ نمایید. در غیر این صورت هیچ شانس‌ای برای ادامه حضور در عرصه کسب و کار نخواهید داشت.

اغلب تصمیم‌های اشتباه کاری به صورت سریع و بدون مطالعه دقیق صورت می‌گیرد بنابراین شما برای برهیز از شرایط موردنظر باید اعتماد به نفس و آرامش‌تان را حفظ نمایید. در غیر این صورت شرایط دشواری برای بازاریابی و توسعه کسب و کار پیش رو خواهد داشت.

منبع: smallbusinessbonfire.com



پر در آمدترین فوتبالیست‌های جهان در سال ۲۰۲۰

قرار دهد. در این رابطه از رئال مادرید، به عنوان تیم مورد علاقه او نام برده می‌شود. درواقع این موضوع حتی می‌توانست امسال رقم بخورد. با این حال بحران مالی ناشی از شیوع ویروس کرونا، چنین انتقالی را غیرممکن ساخته است. حال باید دید که شرایط در تابستان سال آینده، چگونه خواهد بود. درواقع در صورت تمدید و فعالیت بیشتر در زمینه تبلیغات، بدون شک وی می‌تواند به رقیب جدی‌تری برای نیمار تبدیل شود. با این حال پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که عنوان نخست پردرآمدترین فوتبالیست جهان، به وی تا ۳ سال آینده اختصاص پیدا خواهد کرد.



۵-محمد صلاح باشگاه: لیورپول

درآمد: ۳۷ میلیون دلار (۲۴ میلیون دلار از باشگاه و ۱۳ میلیون دلار از تبلیغات)

بدون شک در تاریخ مصر، بازیکنی وجود نداشته است که به موفقیت‌های محمد صلاح نزدیک شده باشد. درواقع ما شاهد یک اعجوبه در این زمینه هستیم. وی با تیم یورگن کلوپ، به عنوانی دست پیدا کرده است که هواداران این باشگاه، سال‌های زیادی در انتظار آن بودند. درواقع اگر تیم لیورپول قبل از ورود این سرمربی را به خاطر بیاورید، حتی خوش‌بین‌ترین هوادار آن نیز نمی‌توانست تصور کند که این تیم بتواند عنوان لیگ قهرمانان و قهرمانی لیگ را به دست آورد. در این راستا ستاره اصلی را باید این نابغه مصری دانست. وی اکنون در سن ۳۰ سالگی، در بهترین شرایط خود قرار داشته و لیگ انگلستان را نیز با هت‌تریک در گلزنی، آغاز کرده است. به همین خاطر به احتمال زیاد امسال هم موفقیت‌های شخصی و تیمی او، تضمین شده خواهد بود. با این حال اگرچه وی با عقد قرارداد طولانی مدت با برند ودافون، عملکرد تبلیغاتی خوبی را داشته است، با این حال وی برای رسیدن رسیدن به جایگاه بالاتر، نیاز به رشدی جدی خواهد داشت. درواقع شرایط سنی او نیز به نحوی است که در بهترین حالت، وی تنها قادر به حفظ جایگاه کنونی خود برای چند سال خواهد بود.

۶-پل پوگبا

باشگاه: منچستر یونایتد

درآمد: ۳۴ میلیون دلار (۲۸ میلیون دلار از باشگاه و ۶ میلیون دلار از تبلیغات)

اگر به آمارهای ۲۰ سال اخیر پردرآمدترین بازیکنان سال نگاه‌ی بیندازید، متوجه حضور پررنگ مهاجم‌ها خواهید شد. درواقع بسیار کم رخ می‌دهد که یک هافبک انتخاب شود. این میزان به ترتیب برای مدافعان و دروازه‌بان‌ها نیز کمتر بوده است. با این حال پول پوگبا را باید یک استثنا به حساب آورد. وی جایزه پسر طلایی فوتبال در سال ۲۰۱۳ را به دست آورده و با تیم ملی خود، قهرمان جام جهانی شده است، با این حال بازگشت به منچستر یونایتد در سال ۲۰۱۶ با انتقالی ۹۰ میلیونی، شاهد بزرگ‌ترین اشتباه او بوده است. درواقع عملکرد وی از آن زمان، کاهش‌ی شدید را پیدا کرده است. با این حال درآمد بالای او همچنان در این تیم یک عامل مهم بوده است. وی در حال حاضر ۲۸ میلیون دلار را از تیم خود دریافت می‌کند. این امر در حالی است که به خاطر افت شدید سبک بازی و عدم کسب جام طی چند سال اخیر، به وجهه تبلیغاتی او لطمه‌ای جدی را وارد کرده و در این رابطه او تنها

۶ میلیون دلار را به دست آورده است. تحت این شرایط شاید انتقال به تیمی دیگر، بتواند منجر به اتفاقات بسیار خوبی برای او شود. درواقع با توجه به این امر که وی تنها ۲۷ سال دارد، شرایط برای چنین تحولی، کاملاً مهیا است. به همین خاطر جایگاه وی در سال آینده، کاملاً بستگی به ماندن و یا رفتن از تیم فعلی دارد. مهمترین حضور وی در عرصه تبلیغات در یک سال گذشته، به حضور وی در کنار افرادی نظیر لیونل مسی و محمد صلاح برای تبلیغ پپسی، اختصاص دارد.

۷-آنتوان گریزمان

باشگاه: بارسلونا

درآمد: ۳۲ میلیون دلار (۲۸ میلیون دلار از باشگاه و ۵ میلیون دلار از تبلیغات)

فاصله بسیار کم این مهاجم فرانسوی با هم‌وطن خود، باعث شده است تا تردیدهای زیادی نسبت به جایگاه هر دو آنها در سال آینده وجود داشته باشد. در این راستا آنتوان گریزمان پس از چندین سال حضور درخشان در تیم اتلتیکو مادرید، در انتقالی جنجالی و با ارزش ۱۲۰ میلیون یورو، به تیم بارسلونا ملحق شد. با این حال وی در نخستین فصل حضور، نتوانست تا درخشش سابق را داشته باشد. همین امر نیز باعث شد تا بسیاری احتمال فروش او را بالا بدانند. با این حال به نظر می‌رسد که مشکل اصلی او، حضور در پستی باشد که قبلاً در آن حضور نداشته است. درواقع مهاجم کاذب، جایگاهی است که او همواره در آن حضور داشته ولی در بارسلونا به عنوان لال چپ، به زمین فرستاده شده است. بدون شک سبک بازی او ابدا مناسب چنین جایگاهی نبوده و مربی جدید عنوان کرده است که از او در جایگاه اصلی، استفاده خواهد کرد. به همین خاطر بسیاری از تحلیلگران بر این باور هستند که وی می‌تواند فصلی فوق‌العاده را داشته باشد. بدون شک قرار داشتن در تیم بسیار محبوب بارسلونا که عنوان موفق‌ترین تیم طی ۱۵ سال اخیر را به دست آورده است، زمینه را برای حضور بیشتر در عرصه تبلیغاتی نیز برای این مهاجم ۲۹ ساله، مهیا کرده که باید منتظر باشیم که وی از این جایگاه، تا سال آینده چقدر استفاده خواهد کرد.

۸-گرت بیل

باشگاه: رئال مادرید

درآمد: ۲۹ میلیون دلار (۲۲ میلیون دلار از باشگاه و ۶ میلیون دلار از تبلیغات)

درخشش فوق‌العاده بال راست در تیم تاتنهام، باعث شده بود تا بسیاری او را با کریستیانو رونالدو مقایسه کنند. همین امر نیز زمینه حضور او در تیم رئال را مهیا کرد. با این حال وی در ۷ سال گذشته، ابدا نتوانست انتظارات را برآورده نماید. در این رابطه مصدومیت‌های متعدد در کنار عدم اعتماد زبدان به عنوان مربی این تیم، باعث شد تا وی طی چند روز گذشته به تیم سابق خود بازگردد. درواقع با توجه به این امر که حوزه موریسیو سابقه کار با وی را داشته است و بیل به تیم سابق خود بازگشته، بسیاری عقیده دارند که او بار دیگر می‌تواند به فرم ایده آل خود بازگردد. در این رابطه ذکر این نکته ضروری است که این بازگشت، به صورت قرضی بوده و همه چیز به عملکرد او تا سال آینده بستگی خواهد داشت. به همین خاطر حتی ممکن است شاهد خرید دائمی او باشیم. درواقع بازگشت به لیگی که وی در آن بهترین عملکرد را داشته و ۲ بار عنوان بازیکن فصل را به دست آورده است، بدون شک بهترین خبر برای این بازیکن است. در صورت درخشش، بدون شک فعالیت‌های تبلیغاتی وی نیز افزایش پیدا خواهد کرد، با این حال در صورت تداوم ناکامی‌ها، احتمالاً شاهد او در فهرست سال بعد، نخواهیم بود.

۹-رابرت لواندوفسکی

باشگاه: بایرن مونیخ

درآمد: ۲۸ میلیون دلار (۲۴ میلیون دلار از باشگاه و ۴ میلیون دلار از تبلیغات)

اگر بخواهیم حضور یک بازیکن را رده‌بندی این فهرست، ناعادلانه بدانیم، بدون شک مهاجم لهستانی تیم بایرن مونیخ، اصلی‌ترین گزینه خواهد بود. وی فصل گذشته را به بهترین شکل ممکن به اتمام رساند و پس از سال‌ها این تیم موفق شد تا مربی جدید خود (هانسی فلیک) سه گانه به دست آورد. در این راستا او عنوان آقای گلی لیگ را نیز به دست آورده و عملکردی فراتر از حد تصور را داشته است. با این حال سیاست‌های مالی تیم آلمانی به صورتی است که کاملاً اقتصادی رفتار می‌کنند. در این رابطه آنها به خرید بازیکنان بسیار خوب، با قیمت‌های مقرون به صرفه، مشهور هستند. درواقع اگر این مهاجم در تیمی نظیر پاری سن ژرمن قرار داشت، بدون شک به یکی از ۴ بازیکن پردرآمد تبدیل می‌شد. وی اگرچه به سال‌های پایانی فوتبال خود با ۳۲ سال سن، نزدیک می‌شود، با این حال فصل فوق‌العاده‌ای که داشته است، می‌تواند باعث شود تا وی در عرصه تبلیغات، رشدی فوق‌العاده را داشته باشد. همچنین اخبار منتشرشده حاکی از تمدید قرارداد او در سال آینده است. به همین خاطر پیشرفت وی در فهرست بعدی، تضمین شده خواهد بود.

۱۰-داوید دخیا

باشگاه: منچستر یونایتد

درآمد: ۲۷ میلیون دلار (۲۴ میلیون دلار از باشگاه و ۳ میلیون دلار از تبلیغات)

به نظر می‌رسد که شرایط نه چندان خوب تیم منچستر یونایتد، نه تنها پل پوگبا بلکه داوید دخیا را نیز تحت تاثیر قرار داده است. درواقع وی تا چند فصل گذشته، یکی از بهترین دروازه‌بان‌های جهان محسوب می‌شد که تیم‌های زیادی خواهان به خدمت گرفتن او بودند. با این حال تنها عامل حضور وی در تیم فعلی را باید درآمد بالای او دانست که باعث شده است که کمتر تیمی دیگر به سراغ او برود. فصل گذشته نیز وی عملکرد ضعیفی را داشته و این امر باعث شده است که دیگر انتخاب اول برای تیم ملی اسپانیا نیز نباشد، با این حال وی به نسبت شرایط، در زمینه تبلیغات حضوری خوب را داشته و بنا بر قراردادهای جدید، به نظر می‌رسد که این میزان تا ۶ میلیون دلار نیز در سال آینده، رشد خواهد داشت. به ره ترتیب حضور یک دروازه‌بان در بین ۱۰ فوتبالیست پردرآمد جهان، از جمله اتفاقات نادری است که احتمالاً سال آینده شاهد آن نخواهیم بود. درواقع باید به این نکته توجه داشت! باشید که معمولاً دروازه‌بان‌ها درآمد به مراتب کمتری دارند، با این حال داوید دخیا را باید یک استثنای بزرگ دانست.

منبع: forbes.com

مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان اعلام کرد:

افزایش ۳۰ درصدی صادرات از بندر خلیج فارس با بهره برداری از سه پست اسکله نفتی



بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: از ابتدای سال جاری تا پایان مرداد ماه سال ۹۹ تعداد ۴۹۸ فروند کشتی حامل فراوردهای نفتی در اسکله‌های تحت نظارت بندر نفتی خلیج فارس واقع در بندرشهید رجایی تخلیه و بارگیری شده است. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "علی رضامحمدی کرجی‌ران" با اشاره به اعمال تحریم‌های بخصوص در حوزه حمل و نقل دریایی و صادرات مواد نفتی که به‌عنوان یکی از اهرم‌های فشار آمریکا اجرا شد م‌سواذ نفتی که خوشبختانه با تدبیر اتخاذ شده در همسنجی صورت گرفته نه تنها در حوزه نفتی کاهش رویت نشده بلکه آمارها رشد ۶ درصدی را در این بخش نشان می دهد. وی افزود: در مدت زمان یاد شده ۴۹۸ فروند کشتی در اسکله‌های حوزه نفتی خلیج فارس پهلودهی و عملیات تخلیه و بارگیری آنها صورت گرفته است. مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: از این میزان کشتی، تعداد ۲۰۵ فروند با تناژ بالغ بر ۱۱ میلیون تن به تخلیه‌بارگیری و کابوتاژ(کران بری) انواع فراورده های نفتی سبک و سنگین جهت صادرات مستقیم فراورده پالایشگاه‌های بندر عباس و ستاره خلیج فارس و تعداد ۲۹۳ فروند با تناژ ۱ میلیون و ۵۷ هزار تن به صادرات انواع فراورده‌های نفتی اختصاص یافته است. مدیر منطقه ویژه اقتصادی شهید رجایی خاطر نشان کرد: طرح‌های توسعه برای فعالیت های نفتی در بندر شهیدرجایی از طریق جذب سرمایه گذار در بندر نفتی خلیج فارس و همچنین احداث سه پست اسکله نفتی جدید بعنوان طرح های مهم توسعه ای سازمان بنادر و دریانوردی (طرح سال جهش تولید) در حال انجام است که با بهره برداری از این طرح‌ها در آینده ای نزدیک ظرفیت صادرات فراورده های نفتی از بندر شهید رجایی بیش از ۳۰ درصد افزایش می یابد.

با حضور ویدئو کنفرانسی رئیس جمهور انجام شد :

مراسم افتتاح و بهره برداری از بیمارستان خاتم النبیا بهشهر

ساری –دهقان: حضور استاندار مازندران، رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و جمعی از اعضای هیات رئیسه این دانشگاه، نماینده مردم بهشهر، نکا و گلوگاه در مجلس، فرماندار، امام جمعه، مدیر شبکه بهداشت و درمان و جمعی دیگر از مقامات شهرستان بهشهر در محل برگزاری مراسم افتتاح در بیمارستان خاتم الانبیا بهشهر بیمارستان خاتم النبیاه بهشهر با ظرفیت ۲۴۰ تخت بستری در چهارمین آیین پویش ره سلامت با حضور ویدئو کنفرانسی رئیس جمهور به بهره برداری رسید. بیمارستان خاتم النبیاه بهشهر با ظرفیت ۲۴۰ تخت به همراه ۷ بیمارستان و مرکز درمانی دیگر کشور در آذربایجان غربی، کردستان، تهران، گیلان، اصفهان و سیستان و بلوچستان، امروز پنجشنبه ۲۷ شهریور در چهارمین آیین پویش ره سلامت با حضور ویدئو کنفرانسی رئیس جمهور به بهره برداری رسید. این طرح‌ها با ظرفیت ۱۴۰۰ تخت و به وسعت ۱۲۴ هزار متر مربع با هزینه بیش از ۶ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال اعتبار ساخته شد و برای ۳ هزار و ۷۰۰ نفر اشتغالزایی خواهد کرد. بیمارستان خاتم النبیاه شهرستان بهشهر هم از طرح‌هایی است که امروز با حضور ویدئو کنفرانسی رئیس جمهور بهره برداری رسید.

اظهار رضایت رئیس جمهور از کاهش آمار کرونا در مازندران و تقدیر از رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران

د کتر حسن روحانی رئیس جمهور در این مراسم ویدئو کنفرانسی گفت: در هفته‌های گذشته آمار کرونا در مازندران کاهش پیدا کرد و این بسیار رضایت بخش است.
اضافه شدن ۷۷۰ تخت در دوران کرونا به بیمارستان‌های مازندران
دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در مراسم ویدئو کنفرانسی با بیان اینکه هزار و ۵۰۰ تخت بیمارستانی از در دولت تدبیر و امید به ظرفیت‌های بیمارستانی مازندران اضافه شده است، گفت: ۷۷۰ تخت در دوران کرونا به بیمارستان‌های مازندران اضافه شده است. او با بیان اینکه بیمارستان خاتم‌النبیاه بهشهر با ظرفیت ۲۴۰ تخت بستری امروز به بهره برداری رسید،افزود: این بیمارستان علاوه بر مردم بهشهر، به عنوان در گاه ورودی به زائران مشهد مقدس هم خدمات رسانی می‌کند.
توسعه زیر ساخت‌های نظام سلامت در اولویت است
دکتر سعید نمکی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی نیز در این مراسم گفت: توسعه زیرساخت‌ها در نظام سلامت یکی از اساسی‌ترین و ماندگارترین سرمایه گذاری‌ها برای جامعه محسوب می‌شود.

آغاز آبرسانی به روستاها از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان

رشت-مهناز نوبری: مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان رشت از برنامه ریزی برای تأمین آب شرب روستاهای شهرستان رشت از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان خبر داد.محمود امیری مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان رشت افزود: با یکپارچه سازی شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی و برنامه ریزی برای استفاده از تاسیسات آبرسانی مشترک در راستای بهبود خدمات به روستاییان محترم و همزمان با راه اندازی فاز دوم تصفیه خانه بزرگ آب گیلان، مقرر شد در وهله اول روستاهای در مسیر خطوط انتقال از آب تصفیه خانه به جای آب چاه که بعضا به واسطه آهن و منگنز بالا دارای کیفیت پایین تری بودند، بهره مند گردند. امیری تصریح کرد: برای این منظور طرح و برآورد تأمین آب روستاهای بهدان بالا، بهدان پایین و کشل ورزل از روستاهای بخش سنگر با اعتباری بالغ بر ۱۷۰۰ میلیون ریال تهیه و در مدت کمتر از یک ماه خطوط و تاسیسات مد نظر اجرا و پس از شستشوی مخازن ذخیره وارد مدار بهره برداری شد.مدیر آبفای رشت با ذکر این مطلب که این روستاها ۵۳۰ خانوار را شامل می شوند و بالغ بر ۱۶۰۰ نفر سکنه دارند افزود: با لطف و یاری خداوند به زودی روستاهای بیشتری در سطح شهرستان از نعمت آب با کیفیت تصفیه خانه بزرگ آب گیلان بهره مندخواهند شد.

دکتر سعید نمکی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی نیز در این مراسم گفت: توسعه زیرساخت‌ها در نظام سلامت یکی از اساسی‌ترین و ماندگارترین سرمایه گذاری‌ها برای جامعه محسوب می‌شود.

آغاز آبرسانی به روستاها از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان

رشت-مهناز نوبری: مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان رشت از برنامه ریزی برای تأمین آب شرب روستاهای شهرستان رشت از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان خبر داد.محمود امیری مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان رشت افزود: با یکپارچه سازی شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی و برنامه ریزی برای استفاده از تاسیسات آبرسانی مشترک در راستای بهبود خدمات به روستاییان محترم و همزمان با راه اندازی فاز دوم تصفیه خانه بزرگ آب گیلان، مقرر شد در وهله اول روستاهای در مسیر خطوط انتقال از آب تصفیه خانه به جای آب چاه که بعضا به واسطه آهن و منگنز بالا دارای کیفیت پایین تری بودند، بهره مند گردند. امیری تصریح کرد: برای این منظور طرح و برآورد تأمین آب روستاهای بهدان بالا، بهدان پایین و کشل ورزل از روستاهای بخش سنگر با اعتباری بالغ بر ۱۷۰۰ میلیون ریال تهیه و در مدت کمتر از یک ماه خطوط و تاسیسات مد نظر اجرا و پس از شستشوی مخازن ذخیره وارد مدار بهره برداری شد.مدیر آبفای رشت با ذکر این مطلب که این روستاها ۵۳۰ خانوار را شامل می شوند و بالغ بر ۱۶۰۰ نفر سکنه دارند افزود: با لطف و یاری خداوند به زودی روستاهای بیشتری در سطح شهرستان از نعمت آب با کیفیت تصفیه خانه بزرگ آب گیلان بهره مندخواهند شد.

با برگزاری مرحله دوم پویش ایران همدل انجام شد

اهدای ۲۰۰ کارت هدیه به نیازمندان شهرستان تفرش توسط هنرمند محبوب مردمی



همدان – خبرنگار فرصت امروز: احمد نجفی، هنرمند محبوب مردمی به همراه چند خبر دیگر با پیوستن به پویش مردمی ایران همدل تعداد ۲۰۰ کارت هدیه به مبلغ هر کارت ۲۰۰ هزار تومان به مددجویان تحت حمایت شهرستان تفرش استان مرکزی اهدا نمود. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی کمیته امداد، دبیار و دلجویی از مددجویان در مناطق محروم روستایی از دیگر برنامه‌های این هنرمند در سفر به استان مرکزی بوده است. شایان ذکر است، میزان کمک‌های مردمی در استان مرکزی با وجود شیوع ویروس منحوس کرونا با بهره‌گیری از فن آوری‌های نوین در این نهاد در پنج ماهه نخست اسمال با مبلغ ۶۹ میلیارد تومان به نسبت مشابه سال قبل ۳۴ درصد رشد داشته است.

آغاز فعالیت ۵۰ درصد اتوبوس های درون شهری بوشهر از اول مهرماه

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: گرانود استاندار بوشهر در نشست ستاد استانی مقابله با کرونا: از اول مهرماه ۵۰ درصد اتوبوس‌های درون شهری بوشهر با رعایت پروتکل‌های بهداشتی می‌توانند فعالیت خود را آغاز کنند. ۵۰ درصد مرگ‌ومیرهایی کرونایی استان بوشهر با بیماری و ویروس کرونا ارتباطی ندارد چراکه مرگ آنان به ویروس کرونا مربوط نیست. امسال به سبب ویروس کرونا و وضعیت خاص عراق، راهپیمایی اربعین حسینی برگزار نمی‌شود و برگزاری مراسم در دهه آخر ماه صفر با رعایت پروتکل‌های بهداشتی باید مورد توجه قرار بگیرد.

آغاز جمع آوری آلاچیق های فرسوده ساحلی و پارک های محله ای
به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر جمع‌آوری آلاچیق های فرسوده کنار ساحل و پارک‌های محله‌ای آغاز و پس از تعمیرات و ترمیم و زیباسازی مجدداً اقدام به نصب آنها می شود. بدیهی است اجرای این عملیات توسط اداره تاسیسات و برق از حوزه معاونت اجرایی و خدمات شهری شهرداری بندر بوشهر در راستای ایمنی مبلمان شهری و فراهم کردن رفاه و آسایش و محیطی سالم برای شهروندان عزیز می‌باشد.
ضمن قدردانی از زحمات این عزیزان در فصل گرما که مشغول به فعالیت هستند.

رئیس عملیات فرآورش محصولات جانبی شرکت پالایش گاز:

تصفیه پساب صنعتی یکی از واحدهای مهم پالایشگاه گاز ایلام

برای حفظ و صیانت از محیط زیست است



ایلام- هدی منصور: رئیس عملیات فرآورش محصولات جانبی شرکت پالایش گاز ایلام با اشاره به اینکه واحد عملیات تصفیه پساب صنعتی یکی از مهم ترین واحدهای پالایشگاه در جهت حفظ و صیانت از محیط زیست محسوب می شود، گفت: پس از راه اندازی این واحد در سال ۹۵ و رفع مشکلات آن، از ابتدای سال ۱۳۹۷ تاکنون، تمامی ایت‌م‌های زیست محیطی مورد نظر سازمان متبوع که به صورت آنلاین و توسط آنالایزری که در خروجی واحد نصب شده و پایش می شود، مطابق استاندارد های محیط زیست بوده و با تاکید و حمایت مسئولین و تلاش همکاران، اقدامات قابل توجهی برای کاهش آلاینده های زیست محیطی انجام شده است. به گزارش روابط عمومی، مهندس "عبدالمعلی رحمی" افزود: واحد عملیات تصفیه پساب صنعتی و بهداشتی این پالایشگاه برای تصفیه پساب های فرآیندی غیرفرآیندی و بهداشتی پالایشگاه گاز ایلام با ظرفیت در یافت ۶۵۰ متر مکعب سیال در روز، در ضلع جنوبی این واحد صنعتی احداث شده است. وی به پساب های ورودی به این تصفیه خانه اشاره و اظهار داشت: آب های آغشته به روغن ناحیه مخازن، آب های سطحی محوطه های فرآیندی، آب سیستم تخلیه پکچج های اسمز معکوس، آبهای تخلیه دیگ های بخار، خروجی آب ترش فرآیندی و فاضلاب انسانی می باشند. وی به اصول تصفیه در این واحد اشاره و تصریح

در هفته بیستم پویش #الف-ب-ایران وزارت نیرو عنوان شد

رفع محدودیت تولید با افزایش ۴۰ مگاواتی توان تولید واحدهای نیروگاه رامین اهواز



این طرح ها با اعتباری بالغ بر ۲۸ میلیارد تومان به بهره برداری رسیده است. ایشان از جمله اقدامات انجام شده در جهت افزایش توان عملی

برای ششمین سال متوالی؛

آبفا آذربایجان شرقی رتبه برتر جشنواره شهید رجایی را کسب کرد



جمع آوری فاضلاب شهری، آب بدون درآمد، هوشمندسازی سامانه های آبرسانی شهری، برنامه ایمنی آب می باشد که

آذربایجان شرقی – فلاح: شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی برای ششمین سال پیاپی عنوان رتبه برتر در شاخص های عمومی و اختصاصی جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۸ را کسب کرد. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، بر اساس اعلام ستاد بیست و سومین جشنواره شهید رجایی استان، شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی برای ششمین سال پیاپی عنوان "رتبه برتر در شاخص های عمومی و اختصاصی جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۸" را کسب کرد. این گزارش می افزاید ارزیابی در دو بعد شاخص های اختصاصی و عمومی بوده که هر کدام ۱۰۰۰ امتیاز می باشد. شاخص های اختصاصی که عمدتاً برگزیده از ماموریت ها و فعالیت های ذاتی شرکت بوده و شامل: جمعیت تحت پوشش آب شهری، جمعیت تحت پوشش شبکه

قم سومین کلاتشهر سبز کشور شد /سرانه فضای سبز قم از ۲۰ متر گذشت



قم – خبرنگار فرصت امروز: پیام جوادیان با اشاره به جایگاه شهر قم در توسعه فضای سبز در چند سال گذشته، اظهار داشت: امروز توسعه فضای سبز یکی از شاخص‌های اصلی توسعه پایدار در کشورها بوده و فاکتور تأثیرگذاری در تأمین سلامت و امنیت روانی شهروندان دارد. مدیرعامل سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری قم کاهش آسیب‌های اجتماعی را یکی از مهم‌ترین کارکردهای ایجاد فضای سبز مطلوب در جامعه دانست و افزود: باید به توسعه فضای سبز فراتر از کیفیت سیما و نظر شهری توجه کرده و به آن به‌عنوان عامل سلامت جامعه نگاه کنیم. جوادیان کسب جایگاه سومی در توسعه فضای سبز را در کشور موفقیتی قابل توجه عنوان کرد و یادآور شد: رسیدن به جایگاه سومی در توسعه و سرانه فضای سبز در کشور با توجه اقدام قدیم خشک و کمبود منابع آبی موفقیتی است که شهرداری قم با تلاش و برنامه‌ریزی به آن رسیده است. وی چالش‌های پیش رو در توسعه فضای سبز شهر قم را مورد توجه قرار داد و گفت: کمبود منابع آبی، فقر

مدیر کل نوسازی مدارس استان قزوین:

سال تحصیلی جدید به ۷۵ مدرسه در استان قزوین نیازمندیم

کودک و خرد یک هزار تومانی نیز برای ما اهمیت دارد و اگر بتوانیم بخش زیادی از جمعیت یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفری را در ساخت مدرسه سهیم کنیم اتفاقات بزرگی در این عرصه رخ خواهد داد.

نیازمند ۷۵ مدرسه در سال تحصیلی جدید هستیم
وی اظهار داشت: در سال جاری تحصیلی به حداقل ۷۵ واحد آموزشی جدید با یک هزار و ۱۲۵ کلاس درس نیاز داریم تا نیازهای تحصیلی را برآورده کنیم که تحقق آن به ۴۵۰ میلیارد تومان نیاز دارد که باید تأمین شود. مدیرکل نوسازی مدارس استان قزوین تصریح کرد: ساخت هر مدرسه ۶ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان و هر کلاس درس ۵۰۰ میلیون تومان اعتبار نیاز دارد که شاید همه اعتبارات دولتی جاگوگو نباشد و در

و رفع محدودیت تولید را شامل: لایروبی نمودن مسیرهای ورودی و خروجی آب از سمت برج های خنک کن به سمت کندانسورها، تعمیرات اساسی و بازسازی تعداد ۵ عدد سل های برج خنک کن و رسوب زدایی از کندانسورهای واحدها با اسیدشویی ذکر نمود.
محمدی همچنین بازسازی و نصب یک سکوی کامل پمپاژ آب و لایروبی مسیر آب ورودی به پمپه‌پر روی رودخانه کارون، تعمیرات اساسی گیربکس های خنک کن واحدهای ۱ تا ۵، تعویض پره های آسیب دیده برج های خنک کن را از دیگر اقدامات صورت گرفته در جهت رفع محدودیت تولید عنوان کرد. گفتنی است نیروگاه رامین اهواز بزرگ ترین نیروگاه حرارتی کشور، تأمین کننده بیش از ۴۰ درصد برق استان خوزستان است و نقش مهمی را در تقویت، تثبیت و پایداری شبکه سراسری برق کشور ایفا می کند.

برای ششمین سال متوالی؛

آبفا آذربایجان شرقی رتبه برتر جشنواره شهید رجایی را کسب کرد

خوشبختانه با توجه به تعامل مناسب در سطح ملی و استانی و در سایه تلاش و کوشش پرسنل شرکت عملکر شاخص ها غالباً بیشتر از مقدار پیش بینی شده بوده است. همچنین ارزیابی شاخص های عمومی در ۶ محور شامل اصلاح ساختار سازمانی، توسعه دولت الکترونیک و هوشمند سازی اداری، مدیریت سرمایه انسانی، بهبود فضای کسب و کار، ارتقاء سلامت اداری و مسئولیت پذیری و استقرار نظام مدیریت عملکرد انجام شده است. لازم به ذکر است مراسم تجلیل از برگزیدگان جشنواره شهید رجایی استان با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، استاندار آذربایجان شرقی، تعدادی از نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی و جمعی از مسئولین استانی در محل سالن اجتماعات استانداری برگزار شد.

قم سومین کلاتشهر سبز کشور شد /سرانه فضای سبز قم از ۲۰ متر گذشت

و شیراز با سرانه‌ای برابر ۲۳ مترمربع قرار گرفته است. جوادیان سرانه فضای سبز شهر تهران را ۱۶۵ مترمربع دانست و در مقایسه‌ای سرانه کلان‌شهرها را یادآور شد و گفت: شهرهای اهواز با سرانه ۱۸ مترمربع، مشهد ۱۶۰۶ مترمربع، تهران ۱۶۵ مترمربع، تبریز ۱۵ مترمربع، کرج ۱۳۰۲ مترمربع در جایگاهی پایین‌تری از شهر قم قرار دارند. وی عملکرد استان قم را در حوزه فرهنگ‌سازی نیز قابل توجه دانست و تأکید کرد: توسعه فضای سبز همگام با فرهنگ سازی و تشویق مردم در مشارکت پویا در حفظ فضای سبز از جمله دغدغه‌های سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری قم است. مدیرعامل سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری قم اجرای پویش مردمی "درخت دوستی بنشانی" را در سراسر کشور افتتاحی برای شهرداری قم دانست و مطرح کرد: جلب مشارکت مردمی در چند سال گذشته به‌خصوص از زمان شیوع بیماری کرونا و فعالیت و استفاده از ظرفیت فضای مجازی یکی از دستاوردهای مهم سازمان بوده است.



استاندار سازی سیستم گرمایشی ۴۷۵۶ کلاس درس
جوانیتخت در ادامه از استاندارد شدن سیستم گرمایشی مدارس خبر داد و اظهار داشت: از مجموع ۱۰ هزار و ۷۸۵ کلاس درس در استان تاکنون ۴۷۵۶ کلاس دارای سیستم گرمایشی استاندارد شده اند و امسال هم ۳۵۰ کلاس را هدف گذاری کرده ایم که در صورت تأمین اعتبار بخارهایی گازی جمع آوری شود، وی گفت: تکمیل سیستم گرمایشی در همه مدارس استان قزوین ۴۰ میلیارد تومان اعتبار نیاز دارد که در صورت تأمین اعتبار همه مدارس تا پایان سال آینده به سیستم گرمایشی استاندارد مجهز خواهند شد.

چگونه به عنوان فریلنسر مذاکره موفق تری داشته باشیم؟



بالقوه را به عنوان فرصتی عالی می بینند و همه تلاش و زمان خود را برای جذب او متمرکز می کنند. چنین رویکردی در طولانی مدت عواقب نه چندان مناسبی به همراه دارد. فریلنسرهای متعددی از زمان اختصاص داده شده برای مشتریان بالقوه شکایت دارند که در نهایت به پروژه هم نینجامیده است.

برای تشخیص مناسب بودن یا نبودن اختصاص زمان به یک مشتری، باید دو فاکتور را در نظر بگیرید. ابتدا درآمد احتمالی پروژه را در نظر بگیرید که هرچه بیشتر باشد، ارزش زمان بیشتری را خواهد داشت. در ادامه، ارزش پروژه به معنای ارزش های ثانویه یا علاقه شخصی یا ارزش رزومه ای، به عنوان فاکتوری مهم وارد می شود. در نهایت شناسایی مشتری بهتر و ارزش زمان اختصاصی برای مذاکره، وابستگی زیادی به تجربه های فریلنسر و شناخت او از بازار و افراد دارد.

مشترسانی که به ارزش کار شما اهمیت می دهند و پرداخت خوبی هم دارند، باید در اولویت اول باشند. ارتباط مناسب با آنها و پاسخ در دوره های زمانی صحیح، ارزش بالایی خواهد داشت. البته هیچ مشتری را نباید از ابتدا بالفعل تصور کنید. مشتریان دیگری هم هستند که در اولویت پایین قرار می گیرند. آنها علاوه بر پیشنهاد قیمت پایین، ارزش افزوده زیادی هم ندارند.

در برخی موارد، پروژه مفیدی پیشنهاد می شود که فریلنسر ارتباط خوبی با کارفرمای آن ندارد. شاید روش کار دو طرف به هم شبیه نیست یا ارتباط شخصی مناسب شکل نگرفته است، بهرحال در چنین مواردی هم باید با احتیاط زمان خرج کنید چون احتمال دارد همین اختلاف های ساده، به عدم عقد قرارداد منجر شوند. در بدترین شرایط، ارتباط شخصی مناسب با کارفرما وجود دارد، اما پرداخت مناسبی صورت نمی گیرد. این وضعیت را باید به عنوان حالتی سمی، در دورترین موقعیت ممکن از لحاظ اولویت زمانی قرار دهید.

راهکارهای بالا، پایه هایی ساده و کاربردی برای پیش بردن مذاکرات فریلنسری محسوب می شوند. فراموش نکنید که هر پروژه و کارفرما، مشخصات منحصر به فردی دارد و باید بسته به هر کدام، بهترین رویکرد مذاکره ای را پیش ببرید. از نگاه نگارنده، دقت در اختصاص زمان به مشتریان بالقوه، مهم ترین نکته مذاکرات فریلنسری است، چون مهم ترین دارایی آنها یعنی زمان را هدف قرار می دهد.

منبع: HBR/zoomit

الهام بخش و موارد دیگر می انجامد. در نهایت به دنبال این باشید که هدف و برنامه های خود را با کارفرما، مشترک نشان دهید.

در برابر وسوسه تخفیف مقاومت کنید

ساختن ارتباط شخصی، عامل کافی برای موفقیت در مذاکره نیست. جزئیات قرارداد هنوز برای مشخص کردن موفقیت یا شکست اهمیت دارند. شرکت های بزرگ در مذاکرات عظیم خود عموماً با تخفیف های قابل توجه، رقبا را از بازار خارج می کنند. آنها به خاطر ابعاد خود توانایی جذب خسارت های وارد شده به خاطر تخفیف را دارند. بسیاری از فریلنسر ها نیز برای به دست آوردن پروژه، به کارفرما تخفیف می دهند، اما چنین رویکردی پایداری قابل توجهی ندارد.

وقتی برای جذب یک پروژه، قیمت را پایین تر از نرخ متداول دستمزد خود در نظر می گیرید، به نوعی ارزش کار کنونی را زیر سؤال برده اید. خصوصاً در پلتفرم های آنلاین فریلنسری که سابقه فعالیت شما قابل مشاهده است، پس از تخفیف نمی توان مجدداً به قیمت قبل بازگشت. درواقع با افزایش تجربه هم نمی توان قیمت را به نرخ های قبل بازگرداند و مشتریان در نهایت اعتمادی به قیمت گذاری شما نخواهند داشت. کارشناسان پیشنهاد می دهند که نرخ ثابتی برای کل پروژه (به جای هزینه های ساعتی یا موردی) خود در نظر بگیرید تا حس سود پروژه های مشابه، درکی کلی از قیمت داشته باشند. نرخ ثابت پروژه، برای مشتریان نیز مناسب تر به نظر می رسد. آنها تخمینی از هزینه های خود برای موضوع کنونی خواهند داشت و نگران افزایش قیمت در صورت افزایش کار و وظایف فریلنسر نیز نیستند.

در برخی موارد، تخفیف دادن تبدیل به تنها راه پیشبرد پروژه می شود. درواقع فریلنسر راه دیگری برای جذب کارفرما ندارد و از طرفی، تخفیف هم به معنای کاهش ارزش کار خواهد بود. در چنین موقعیت هایی می توانید با همان قیمت ثابت، خدمات بیشتری را پیشنهاد دهید تا حس سود بردن از قرارداد نیز به کارفرما منتقل شود. بهرحال در تمامی شرایط، ضوابط کلی خود را حفظ کنید و آنها را زیر پا نگذارید. به عنوان نمونه هایی از تخفیف های مرسوم و نه چندان مضر می توان به تخفیف برای معرفی مشتری جدید یا حتی نزدیک بودن مسافتی کارفرما اشاره کرد.

زمان خود را با مذاکره اشتباه هدر ندهید

تلاش برای ایجاد بهترین ارتباط با همه مشتریان، رویکردی مرسوم در میان فریلنسر ها محسوب می شود. درواقع آنها اکثراً هر مشتری

خبری از مدیر و سهامدار نیست. ارتباط مشتری با شما در وضعیت فریلنسری، کل کسب و کارتان را تحت تأثیر قرار می دهد. درواقع از مراحل ابتدایی صحبت با مشتری بالقوه تا امضای قرارداد نهایی و دریافت پیش پرداخت و انجام پروژه، تنها «شخص شما» آن المانی است که کارفرما تصمیم به سرمایه گذاری و ارتباط با آن می گیرد.

وقتی به عنوان فریلنسر وارد یک مذاکره می شوید، ارتباط را به عنوان بازتابی از برند و ارزش های خود بسازید. داستان خود را تعریف کرده و درباره کیفیت و توانایی های شخص خودتان صحبت کنید. در این میان به دنبال زمینه های مشابه و مشترک باشید تا ارتباط آتی را روی آنها شکل دهید. در ادامه الگویی کاربردی برای گفتن مذاکره فریلنسری ذکر می کنیم:

• صحبت درباره اعتقادات کاری. چنین رویکردی، تمایل و علاقه شما به کار و شیوه جهت گیری تان را در انتخاب پروژه ها و انجام وظایف نشان می دهد. به عنوان مثال تعریف خود از وظیفه و شغل کنونی را بیان کنید.

• صحبت درباره عوامل محرک. در ادامه مذاکره، چگونگی رسیدن به باور کنونی، تاریخچه ای از دستاوردهای گذشته و دلیلی را مطرح کنید که کارفرما را به عقد قرارداد با شما تشویق کند.

• ارتباط ایده با فعالیت کنونی. در پایان، تأثیر اعتقاد و باور خود را بر رویکرد کنونی و پروژه حاضر نشان دهید. درواقع باید ثابت کنید که باور شما به شغل و حیطه تخصص، چگونه به پیشرفت پروژه کارفرما کمک خواهد کرد.

رویکردهای بالا را می توان در بسیاری از مواقع به صورت مشترک با مشتریان متعدد مطرح کرد. خصوصاً بخش اول باور و ایده، در مشتریان گوناگون عموماً ثابت می ماند. از طرفی نباید رویکرد شما برای همه مشتریان، ثابت باشد. داستان های خود را بسته به سازمان مخاطب، فردی که با او کار می کنید و پروژه مورد نظر تغییر دهید. همین روند اولیه، فرصت مهم شما برای شکل دهی به زمینه های مشترک خواهد بود. برای پیدا کردن نقاط مشترک با کارفرما، باید از مذاکره های اولیه درس گرفت و راهی برای اتصال جهان خود با جهان کارفرما پیدا کرد. موضوعات ساده، حتی علاقه های مشترک ورزشی و سینمایی، می تواند بهانه ای برای شخصی تر کردن رابطه با کارفرما باشد؛ نکاتی که به مرور به کشف مواردی همچون عوامل استرس زا برای فرد مقابل، عوامل

فریلنسر ها بخش عمده ای از چالش های کاری خود را در مذاکره با کارفرما تجربه می کنند. پیدا کردن شیوه ای بهینه برای مذاکره، به موفقیت بیشتر آنها کمک می کند.

فریلنسر ها روز به روز نقش خود را در دنیای کسب و کار پررنگ تر می کنند. امروز یک سوم نیروی کار آمریکا یعنی حدود ۵۷ میلیون نفر از ۱۶۰ میلیون نیروی کاری این کشور، فریلنسر هستند. آمار مذکور، ۴ میلیون نفر یعنی حدود ۱۳ درصد بیشتر از آمار سال ۲۰۱۴ است.

افراد فریلنسر یا آزادکار، در حوزه خود تخصص دارند، اما مدیریت کسب و کار را نیز انجام می دهند. برندسازی شخصی، بازاریابی خدمات، مدیریت مالی و مذاکره قراردادی با مشتریان بالقوه، از وظایف مرسوم یک فریلنسر محسوب می شود. مذاکره های قراردادی می تواند برای پیمانکار های فردی چالش های زیادی به همراه داشته باشد. از طرفی فریلنسرهایی که در مذاکره موفق نیستند، شانس کمی برای درآمدزایی دارند. رشد پورتفولیوی پروژه های آنها نیز با سرعت پایینی پیش می رود. به علاوه وقتی یک مشتری را از دست دهید، یعنی فرصت های جذب

مشتریان جدید از طریق او را هم از دست داده اید.

کارشناسان کسب و کار، رویکردی تکراری را در مذاکره فریلنسر ها پیش بینی می کنند. سه حوزه مشخص در اکثر مذاکرات آنها دیده می شود که منجر به شکست می شود. ابتدا، فریلنسر ها روی جنبه های کسب و کاری ارتباط متمرکز می شوند و به دنبال ایجاد ارتباط شخصی نمی روند. در وهله دوم، فریلنسر ها تلاش می کنند تا با قیمت پایین تر، خود را متمایز از رقبا نشان دهند. در نهایت، بخش عمده ای از زمان آنها در مذاکره با مشتریان اشتباه به هدر می رود. در ادامه این مطلب، به بررسی هر سه چالش مذکور و راهکارهایی برای عبور از آنها می پردازیم:

مذاکرات را شخصی کنید

ارتباط و روابط معتبر، نیروی محرکه کسب و کار هستند. مردم عموماً با افراد آشنا تجارت می کنند. درواقع آشنابودن را می توان پایه اعتماد در سطحی شیمیایی و روانی در مغز دانست. این اصل برای فریلنسر ها اهمیت بالایی دارد. اعتماد و اعتبار برای آنها بیش از هر فعال دیگری در دنیای کسب و کار، حیاتی محسوب می شود.

در مذاکره های سازمانی، تمایل برای شخصی کردن ارتباط و استفاده از آن به عنوان نیروی محرکه، شاید تحت تأثیر نیاز مدیران و سهامداران دو طرف قرار بگیرد. از طرفی در دنیای فریلنسر ها، شما تنها هستید و

۸ پیشنهاد ساده برای اینکه یک مدیر موفق شوید!



دنیایی شیرین و لذت‌بخش است که تمام افراد با اشتیاق فراوان از خواب بیدار شوند تا به سرکار بروند، اما آنچه در واقعیت وجود دارد کارمندان فرسوده، خسته و بی‌اشتیاق به شغل‌شان هستند. هشت نفر از مدیران عامل و اعضای اوراکل استراتژی‌های موفق خود را برای داشتن یک تیم پربازده با شما در میان می‌گذارند. با ما همراه باشید تا بتوانید یک مدیرعامل موفق باشید.

کارمندان معمولی را تشویق کنید تا خارق‌العاده شوند
دوتی هرمان، مدیرعامل داگلاس الیمان، کارگزاری املاک و مستغلات با فروش سالانه بیش از ۲۷ میلیارد دلار، می‌گوید:

تعداد محدودی از ما به شغل رویایی خود دست یافته‌ایم، شغلی چون ستاره موسیقی راک یا یک ورزشکار حرفه‌ای. بیشتر مشاغل ما معمولی هستند. پس وقتی می‌بینید کارمندان‌تان بی‌علاقه، بی‌اشتیاق و بی‌انگیزه شده‌اند، برای افزایش بازدهی‌شان چه کاری انجام می‌دهید؟

سبک‌های مدیریتی سنتی روی محور کنترل تمرکز دارند. در واقع، مدیران انتظاراتی دارند و بعد بررسی می‌کنند تا ببینند به این انتظارات پاسخ مناسبی داده شده است یا نه. با این حساب، سبک رهبری از بالا به پایین نتیجه‌بخش نخواهد بود. لازم است بدانید، در کسب و کارهای موفق امروز، اغلب تصمیمات در سطوح پایین‌تر اتخاذ می‌شود.

در این راستا، باید به جای تلاش برای کنترل کردن سعی کنیم تاثیرگذار باشیم. رهبران موفق و بزرگ، بدون توجه به اینکه کجای سازمان قرار گرفته‌اند، کارمندان معمولی را تشویق می‌کنند تا از طریق اقداماتی که انجام می‌دهند آنها به افرادی خارق‌العاده تبدیل شوند.

همانند یک مدیر موفق اهداف بسیار بزرگی داشته باشید
ملانی پرکینز، بنیانگذار و مدیرعامل کمپانی کانوا (Canva) با ارزش بیش از یک میلیارد دلار، می‌گوید:

رهبران موفق و تاثیرگذار با دیدگاه‌شان الهام‌بخش دیگران هستند و همواره به اعضای تیم‌شان متذکر می‌شوند که روی تاثیرگذارترین امور تمرکز کنند.

برای اینکه همانند رهبران بزرگ به موفقیت برسید، اهداف بزرگی تعیین کنید و به اعضای تیم‌تان انگیزه بدهید، سپس برای رسیدن به آن اهداف استراتژی‌هایی در نظر بگیرید. جالب است بدانید، انسان‌های بزرگ با چالش‌های بزرگ به هیجان می‌افتند. راضی کردن این افراد برای پیوستن به مطالبه شما درحالی که هدف‌تان را انجام کاری مهم تعیین کرده‌اید ساده‌تر است.

بهتر است از یک مربی کمک بگیرید. تیم‌های ورزشی برتر جهان برای حصول اطمینان از عملکرد مناسب خود از کمک مربیانی استفاده می‌کنند، پس ما هم بهتر است برای تیم کاری‌مان از مربیان داخلی بهره ببریم. افرادی که ستون موفقیت شما باشند، پس حمایت از آنها در اولویت اول خود قرار دهید.

از قضاوت دست بکشید و کارمندان را به بازخورد دادن تشویق کنید

لین هرا، موسس و مدیرعامل I Build Your Brand، می‌گوید: کارل ساگان منجم می‌گفت: هیچ چیز به اندازه یک سوال احمقانه نیست. شاید این جمله معروفی باشد، اما اغلب مردم در باور آن دچار مشکل می‌شوند. اگر از سوال کردن بترسید، احتمالاً در پیشنهاد دادن هم واهمه پیدا خواهید کرد.

برای اینکه کسب‌وکاری به پیشرفت برسد به پیشنهادات مفید نیاز دارد. از کارمندان تازه‌وارد گرفته تا مدیران عامل، تمام افرادی که در

خط مقدم کسب و کار شما هستند بهترین ایده‌ها را دارند. از سوی دیگر، می‌توان دامنه گسترده اختیارات مدیران‌عامل را هم محدود کرد.

یکی از راه‌های ترغیب کارمندان به بیان ایده‌ها و پیشنهادات‌شان، برگزاری جلسات توفان فکری است. ما هر هفته یک جلسه گروهی برگزار می‌کنیم و می‌توانیم هر ایده‌ای را بدون قضاوت تحلیل کنیم. شعار ما این است هیچ ایده بدی وجود ندارد، مگر آنهایی که اصلاً گفته نمی‌شوند.

به دنبال استخدام افرادی باشید که با فرهنگ شما همخوانی دارند

سایمون گرابوسکی، بنیانگذار و مدیرعامل ClickMeeting می‌گوید:

در زمان استخدام، به دنبال خصوصیتی در افراد متقاضی باشید که با فرهنگ شما سازگاری دارند. ما هم در ClickMeeting و هم در GetResponse یک هدف داریم: فراهم کردن بهترین راه حل‌ها برای مشتریان و لذت بردن از انجام آن.

وقتی به دنبال افراد جدیدی هستیم تا وارد تیم کاری‌مان کنیم، همیشه به دنبال کسانی می‌گردیم که جاه‌طلب بوده و روحیه تیمی داشته باشند. اگر با تیم‌تان همراه باشید، هرگز تنها یک مدیر نخواهید بود. شما یک مدیر موفق و بزرگ خواهید بود که برای شرکت‌تان موفقیت‌آفرین است، بدون توجه به نقشی که دارید.

به عنوان یک مدیر موفق، افراد مناسب را در موقعیت‌های مناسب قرار دهید

جس لنوول، کارگزار معاملات ملکی و بنیانگذار The Listings Lab for Realtor می‌گوید: ما به مدت پنج سال توانست یک کسب و کار هفت رقمی بسازد و بیش از ۳۰۰ میلیون دلار فروش ملک داشت، می‌گوید:

تعریف نقش یک کارمند از توصیف شغل او فراتر است؛ این تعریف باید با توانایی فرد در آنچه واقعاً دوست دارد انجام دهد، سازگاری داشته باشد. سازگار بودن مسئولیت‌ها با توانایی‌ها بدین معناست که کار بزرگی انجام می‌دهند، احساس رضایتمندی دارند و از حداکثر پتانسیل و ظرفیت خود استفاده می‌کنند. این مساله در حوزه رهبری هم وجود دارد. اگر کاری در توان‌تان نیست یا دوست ندارید انجام دهید، آن را به فرد دیگری بسپارید.

ارزش‌های اصلی باید بخش مهمی از مأموریت، نگرش و فرهنگ شما باشد تا بتوانید افراد مناسب را جذب کنید. آنها به وضوح از انتظارات شما مطلع می‌شوند و در تصمیماتی که شرکت را به جلو می‌رانند احساس قدرت خواهند کرد.

به عنوان یک مدیر موفق سعی کنید اعضای تیم‌تان را خوب بشناسید

کریک هندلی، بنیانگذار و مدیرعامل Listen Trust می‌گوید: برای اینکه به رهبر بزرگی تبدیل شوید، باید زمان زیادی را با اعضای تیم‌تان صرف کنید. کارمندان شما باید باور کنند به آنها اهمیت می‌دهید و در تلاش هستید به آنها کمک کنید. پس موفقیت‌های‌شان را قدر بدانید و به آنها کمک کنید به موفقیت‌های بیشتری دست پیدا کنند. سعی کنید بدانید چه چیزی به آنها انگیزه می‌دهد. حتی از اعضای تیم‌تان درباره مسائل شخصی، خانواده، علائق و رویاهای‌شان سوال کنید. با اطلاع از این موارد، بهتر می‌توانید کارمندان‌تان را در تعیین اهداف متعالی و دستیابی به عملکرد بهتر هدایت کنید.

بخشی از فرایند شناخت تیم‌تان این است که اجازه دهید آنها هم

شما را بشناسند. به کارمندان نشان دهید چقدر دوست‌شان دارید. هالوین گذشته، من همه را تشویق کردم لباس مخصوصی بپوشند. من هم با لباس و کلاه‌گیس مدونا، آرایش و زیورات مختلف به آنها پیوستم. پس همانند یک الگو و سرمشق رهبری کنید، به اهداف بزرگ‌تان برسید و به کارمندان نشان دهید هیچ چیزی غیرممکن نیست.

به کارمندان اجازه دهید از حوزه نبوغ خود فراتر بروند
شاررام سریواتسا، سرمایه‌گذار فرشته و مدیرعامل Kingston Lane می‌گوید:

در دنیای امروز، تمرکز نسبت به هوش اهمیت بیشتری دارد. وقتی یک فرد موفق روی حوزه نبوغ خود تمرکز می‌کند، همه چیز را به نفع خود جلو می‌برد، اما چطور می‌توانید کاری انجام دهید که افراد موفق روی حوزه نبوغ فردی خود متمرکز شوند؟

پاسخ این است، توانایی‌های فرد را با ظرفیت‌های هماهنگ کنید. هر فردی توانایی‌های متفاوتی چون فروش، مهندسی، حل مسئله و... دارد، اما زمان ما محدود است، پس ظرفیت‌ها هم محدود می‌شود. به عنوان یک مدیر موفق، باید به این اطمینان برسید که تیم‌تان بیشتر وقت خود را روی کار در حوزه نبوغش صرف می‌کند یا نه؟

شاید از حوزه نبوغ‌تان بی‌اطلاع باشید، برای این منظور از خود بپرسید: «اگر این ماه هر روز تنها دو ساعت بتوانم کار کنم، وقتم را صرف انجام چه کاری خواهم کرد؟» این سوال ساده به شما کمک می‌کند یک یا دو مهارتی که کمک می‌کنند به پتانسیل واقعی خود دست یابید را پیدا کنید.

قبول کنید رهبری یک شغل ذاتی است
مارینا رز، بنیانگذار QDNA و توسعه‌دهنده Quantum DNA Acceleratio می‌گوید:

برای اینکه به یک مدیر موفق و خارق‌العاده تبدیل شوید باید روی خودتان کار کنید، هوش هیجانی و شهودی خود را تقویت کنید و به دنبال ریسک‌های جدی باشید. این یک شغل درونی است.

وقتی با صاحبان کسب‌وکارها صحبت می‌کنیم، متوجه یک سری اشتباهات می‌شویم. یکی از این اشتباهات به این خاطر رخ می‌دهد که مدیران به دلیل ترس، مقاومت در برابر تغییر یا عدم تمایل به ریسک کردن هیچ کاری انجام نمی‌دهند. برخی دیگر وقتی اتفاق می‌افتد که مدیران به اعضای تیم‌شان قدرت و اختیار لازم را نمی‌دهند.

هوش هیجانی یا هوش عاطفی مهارتی دست‌یافتنی است که ذهن آگاهی، آگاهی عاطفی و مهربانی را تحت کنترل خود می‌گیرد. با کنترل عواطف خود و آگاهی از عواطف دیگران، تفکر خارج از چارچوب کارآمد اتفاق می‌افتد که منجر به حل مساله حرفه‌ای می‌شود. هوش شهودی نیز یک نوع هوش انسانی تکاملی بسیار دقیق است که به مهارت در درک آنی چیزها منجر می‌شود، بدون اینکه به استدلال تحلیلی آگاهانه نیاز داشته باشیم.

ادراک عاطفی و شهودی خود را برای تفکر خارق‌العاده آماده کنید که علاوه بر بهبود وضعیت مالی‌تان به شما کمک می‌کند عملکرد در چارچوب چارت سازمانی یا کسب و کار را پشت سر بگذارید.

آیا می‌خواهید یک مدیرعامل موفق و کارکشته شوید؟ پس فضایی ایجاد کنید که سرشار از خلاقیت، مثبت‌اندیشی، ابتکار و کنجکاوی باشد. به دنبال آنچه به اعضای تیم‌تان انگیزه می‌دهد باشید و آن را یاد بگیرید. سعی کنید بفهمید نبوغ و توانایی آنها در چیست و چطور از آن استفاده می‌کنند. همیشه ابداعات، هوش و نبوغ اعضای تیم‌تان را تشویق کنید و قدردان آنها باشید.

منبع: entrepreneur/ucan

برگ‌آجوانیه

مشخصات محکوم:لنزیلا فولادی نشانی شهرقدس خ ۲۰ متری ولیعصر ک شهید چمران بعد از ۱۰ متری امام حسن ب ۱۶۶
مشخصات محکوم:علیه:علیرضا موسی زاده مجهول امکان محکوم به بموجب دادنامه شماره ۷۲۴ مورخ ۹۸/۱۰/۸ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۳ دادگاه قدس قطعیت حاصل کرده است.محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ جمعا ۱۲/۴۶۵/۰۰۰ تومان نفقه زوجه از تاریخ ۹۶/۷/۱ لغایت ۹۸/۱۰/۸ و پرداخت نفقه مستمر زوجه از تاریخ ۹۸/۱۰/۹ تا استمرار رابطه زوجیت ماهیله مبلغ ۵۵۵/۰۰۰ تومان و پرداخت نفقه ول امیر حسین موسی زاده از تاریخ ۹۸/۳/۱۱ لغایت ۹۸/۱۰/۸ مبلغ ۲/۸۹۸/۰۰۰ تومان و پرداخت نفقه مستمر از تاریخ ۹۸/۱۰/۹ ماهیله مبلغ ۲۴۰/۰۰۰ تومان و پرداخت نفقه فرزند دوم ملیکا موسی زده از تاریخ ۹۸/۳/۱۱ تا ۹۸/۱۰/۸ مبلغ ۲/۲۸۲/۰۰۰ تومان و پرداخت نفقه مستمر از تاریخ ۹۸/۱۰/۹ ماهیله مبلغ ۲۶۰/۰۰۰ لومن و پرداخت هزینه کارشناسی به مبلغ ۱۵۰/۰۰۰ تومان بابت اصل خواسته و نیز پرداخت خسارت دادرسی معاضدتی در حق خواهان و پرداخت نیم عشر دولتی در حق متوفی دادگستری

حوزه سوم شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۸۱۰

آگهی مزایده اتومبیل

به موجب پرونده اجرایی با موضوع مطالبه مهریه تحت گلاسه بایگانی ۹۸۰۰۳۳۳۳ له خانم لادن جبار زاده هشتجانی علیه ورته مرحوم آقای سعید باوی فرزند حبیب کد ملی ۱۸۱۲۲۵۶۷۸۱ شماره شناسنامه ۲۲ به نشانی:آهواز آخر اسفالت خ حبیب روشن تل پلاک ۷۷- یک دستگاه خودرو نوع سواری سیستم رنو تیپ لوگان ۹۰ I. نوع سوخت بنزین مدل ۱۳۹۰ رنگ مشکی متعلق به شماره موتور ۷۷۰۷۶۴۵۶ و شماره شاسی ۱۱۲۱۵۵۳NAPLSRALD شماره پلاک ۱۴ ایران ۴۹۳ س ۸۳ واقع در آهواز خیابان قصر شیرین لای در پارکینگ منزل مرحوم سعید باوی متوفی بونده با مشخصات ظاهری:از لحاظ بدنه و اطراف تودوزی و سندنلی ها و شیشه ها و لاستیک ها کاملاً سالم می باشد.کاربر سالم و فعال می باشد باطری نو می باشد در ضمن فاقد بیمه شخص ثالث معشر می باشد.که طبق نظر کارشناس رسمی دادگستری با توجه به مشخصات فنی قید شده فوق و سالم بودن اتومبیل مذکور و در حال حاضر فعال می باشد و نشانش بیمه شخص ثالث معشر قیمت آن در حال حاضر در بازار فعلی به مبلغ ۸۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل(هشتاد و هشت میلیون ریال) تعیین و برآورد قیمت و ارزیابی شده و قطعیت یافته است مزایده از ساعت ۹ الی ۱۲ روز یکشنبه مورخ سیزده مهرماه هزار و سیصد و نود و نه (۱۳۹۹/۷/۱۲) در اداره اجرای اسناد رسمی آهواز واقع در جهت اطلاع عموم آگهی می گردد در صورتی که مجتمع قضایی شهید باهنر طبقه دوم اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اداره اجرای اسناد رسمی آهواز از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ پایه مذکور شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود و کلیه هزینه های قانونی به عهده برنده مزایده است شما چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی اعلام گردد مزایده روز آداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر بر گزار خواهد شد شرکت کنندگان در جلسه مزایده منضم به در خواست خرید می بایست پیش پرداختی معادل ده درصد مبلغ پایه را پرداخت و به اداره له ارائه نمایند.شماره م ۱۷۷۱۰۷۵۱۰۷-۵۱-تاریخ انتشار:۱۳۹۹/۰۶/۳۱

مسئول واحد مهریه اداره اجرای اسناد رسمی آهواز - مریم آهنی

آگهی رای هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌وسازهای فاقد سند رسمی

برابر آراء صادره هیات تعیین تکلیف مستقر در ثبت اسناد و املاک شهرستان سمنجن تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضیان ذیل تأیید گردیده لذا بدین وسیله مشخصات املاک در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی دفتر روستاها از تاریخ الحاق در محل تا مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم و گواهی اخذ و تحویل اداره ثبت نمایند بدینلی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراضی سند مالکیت طبق مقررات صادر خواهد شد. صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

شدند.ک یک قطعه باغ بنام آقای محمد زند گرمی فرزند ابراهیم تحت پلاک ۳۱۵ فرعی از ۸ اصلی بخش ۱۰ به مساحت ۵۱۸۰/۷۰ متر مربع جز، نسق زراعه به شماره ۴۳۴۵ مورخه ۵۱/۱۱/۱۶ دفتر ۱۴ سند ۲۵ بنام آقای صنعتان سبانی به آدرس سمنجن روستای گزنه تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۶/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۶/۳۱

هوا احمدیان - رئیس اداره ثبت منطقه ۲ سمنجن م الف ۱۴-۱۵

اصول برگزاری یک وبینار موفق

 	به قلم: آناستاسیا پالیه کرشناس تولید محتوا
 	مترجم: امیر آل علی

ممکن است با این جمله کاملا مخالف باشید، با این حال وبینارها را نیز باید یکی از انواع محتواهایی دانست که هر کسی لازم است که در زمینه تولید آنها کاملا فعال باشد. در این راستا اگرچه ممکن است محتوای ارزشمند را همه چیز بدانید، با این حال واقعیت این است که موضوع فوق، تنها بخشی از مسیر موفقیت شما خواهد بود. درواقع در این زمینه موارد به مراتب بیشتری وجود دارد که حتی رعایت نکردن یکی از آنها، باعث کاهش شدید احتمال موفقیت شما خواهد بود. در نهایت توجه به آمارهای حال حاضر، به خوبی شما را نسبت به اهمیت توجه بیشتر به بستر اینترنت، ترغیب خواهد نمود. برطبق جدیدترین آمار منتشرشده، میزان استفاده افراد از اینترنت، ۸۲ درصد افزایش پیدا کرده است. درواقع دورکاری و استفاده از اینترنت، به مهمترین ترند تمامی برندها تبدیل شده است. تحت این شرایط بالاترین استقبال نسبت به انواع محتواها، به وبینار اختصاص دارد. این نکته را فراموش نکنید که این موضوع تنها به زمان حال حاضر محدود نشده و تغییری است که ویروس کرونا، باعث سرعتبخشی به آن شده است. تحت این شرایط بسیار مهم است که از همان شروع کار، کاملا حرفه‌ای اقدام نمایید. درواقع حتی یک تجربه ناموفق، می‌تواند باعث عدم اطمینان جامعه هدف شما شود. نکته قابل توجه دیگر این است که بیش از ۷۰ درصد تازه‌کارها، تجربه موفقی را به دست نمی‌آورند. با این حال این واقعیت نباید شما را با ترس مواجه سازد. درواقع بسیاری از افراد بنا بر همین آمارهای منفی از اقدام در این زمینه دست می‌کشند. با این حال با افزایش آگاهی خود، می‌توانید بهترین نتایج را رقم بزنید. در این راستا به بررسی چند مورد اساسی، خواهیم پرداخت.

۱-مخاطب خود را بشناسید

حتی اگر یک برند جهانی باشید و وبینار با تعداد افراد زیادی همراه باشد، همچنان شما یک جامعه هدف اصلی را خواهید داشت که لازم است تا تمرکز اصلی را بر روی آنها قرار دهید. در این رابطه توصیه ما این است که از شناخت بیشتر آنها غافل نشده و تغییرات لازم را براساس خواست آنها اعمال نمایید. در این راستا یکی از بهترین راهکارها، نظرسنجی و پرسش مستقیم است، با این اقدام شما به سادگی نسبت به اقداماتی که باید انجام شود، آگاهی پیدا خواهید کرد. در کنار این موضوع از کسب اطلاعات ضروری نظیر سن، جنسیت، میزان تحصیلات و سایر مواردی ضروری، غافل نشوید. تمامی این داده‌ها، راهنمای اقدامات آتی خواهد بود. درواقع برگزاری یک وبینار بدون آگاهی از نیازهای اصلی و مشکلات موجود جامعه هدف، یک اقدام کم‌تاثیر خواهد بود.

۲-تیتیر مناسبی را انتخاب نمایید

تیتیر تنها برای پوستر و تبلیغات نبوده و لازم است تا از ابتدا تا انتهای وبینار، در معرض دید عموم قرار داشته باشد. با این حال آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که در تیتیر شما چه موضوعاتی باید مطرح شود؟ در این رابطه شما فضایی محدود داشته و لازم است تا موضوع بحث و ویژگی‌های خاص آن نظیر نام مهمان برنامه و یا مجری را ذکر نمایید. در نهایت بنا بر آمارهای منتشرشده تیتیرهای سوالی، بالاترین میزان جذابیت را برای مخاطب دارند.

۳-از پلتفرم‌های معتبر استفاده کنید

نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در شرایط حال حاضر، فعالیت هرکرا نیز بیشتر شده است. تحت این شرایط اگر امنیت کاربران برای شما اهمیتی نداشته باشد، بدون شک با مشکلی جدی مواجه خواهید شد. در این راستا توصیه می‌شود که پلتفرم‌های معتبر را شناسایی کرده و صرفا از آنها استفاده نمایید. این امر باعث خواهد شد تا افراد بتوانند اعتماد لازم را داشته باشند در کنار این موضوع، لازم است تا فایبل ضبط شده را در اختیار افراد قرار دهید. در این رابطه برخی از برندها، موارد مهم را تایپ کرده و برای مهمان‌ها ارسال می‌کنند. درواقع به هر میزان که به سهولت مخاطبان خود توجه بیشتری را داشته باشید، شانس موفقیت شما نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

۴-بازاریابی نمایید

برای این امر که تعداد افرادی که در وبینار شما شرکت کنند، به رقم مناسبی برسد، لازم است تا تبلیغات لازم را داشته باشید. در این راستا تبلیغ در صفحه اصلی، ایجاد تیزر و ارسال ایمیل در کنار ارائه توضیحات لازم از جمله مواردی است که شانس موفقیت شما را افزایش خواهد داد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید، تناسب با قیمت است. درواقع برای وبینارهای رایگان، معمولا به اقدامات کمتری نیاز بوده ولی برای مواردی که قیمت نسبتا بالایی دارند، شما باید تنوع اقدامات بازاریابی بالایی را داشته باشید. در این راستا توجه به اقدامات انجام شده از سوی سایر برندها، راهنمای عمل بسیار خوبی خواهد بود.

۵-تمرین داشته باشید

یکی از اقداماتی که کمتر مورد استفاده قرار می‌گیرد، تمرین کردن است. درواقع برای این امر که بهترین عملکرد را داشته باشید، ضروری است تا نسبت به موارد بازنگری داشته و حتی یک جلسه تمرینی را برگزار نمایید. این امر باعث خواهد شد تا در روز تعیین شده، کنترل و عملکرد به مراتب بهتری را داشته باشید. در کنار این موضوع فراموش نکنید که شما باید به اصل اختصار نیز توجه داشته باشید. برای مثال یک وبینار ۴ قسمتی که هر یک از آنها تنها یک ساعت زمان به آن اختصاص پیدا خواهد کرد، بدون شک بهتر از مواردی است که در آن ۴ ساعت پشت سر هم بخواهید مخاطب را با خود همراه سازید.

۶-بهترین زمان ممکن را انتخاب نمایید

نکته‌ای که در این بخش باید به آن توجه داشته باشید این است که هر زمانی برای شروع یک وبینار مناسب نبوده و در انتخاب آن شما باید به ویژگی‌های منطقه‌ای جامعه هدف خود توجه داشته باشید. برای مثال ممکن است بیش از ۸۰ درصد افراد کارمندان یک شرکت باشند. تحت این شرایط بهترین زمان، شب‌ها خواهد بود. با این حال باید زمانی را انتخاب نمایید که برنامه خواب افراد را نیز با مشکل مواجه نسازد. همچنین یک روز قبل از شروع تعطیلات هفتگی نیز زمان‌های بسیار خوبی خواهد بود. بدون شک با شناخت مناسب، در این رابطه نیز به خوبی عمل خواهید کرد. درواقع حتی نظرسنجی هم می‌تواند یک راهکار کاملا مناسب باشد.

۷-به دنبال ایجاد تعامل باشید

به عنوان توصیه پایانی، این نکته را فراموش نکنید که بدترین حالت برای یک وبینار این است که شرکت‌کنندگان، صرفا بازدیدکننده باشند. به همین خاطر شما باید چندین برنامه برای درگیر کردن آنها در اختیار داشته باشید که ساده‌ترین آن، سوال پرسیدن است. در این راستا توصیه ما این است که به دنبال سوالاتی باشید که پاسخ‌های کوتاه دارند در غیر این صورت ممکن است در زمان‌بندی خود با مشکل مواجه شوید.

منبع: business۲community.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| دوشنبه | ۳۱ شهریور ۱۳۹۹ | شماره | ۱۶۲۸ | صفحه | ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک۱۴۹

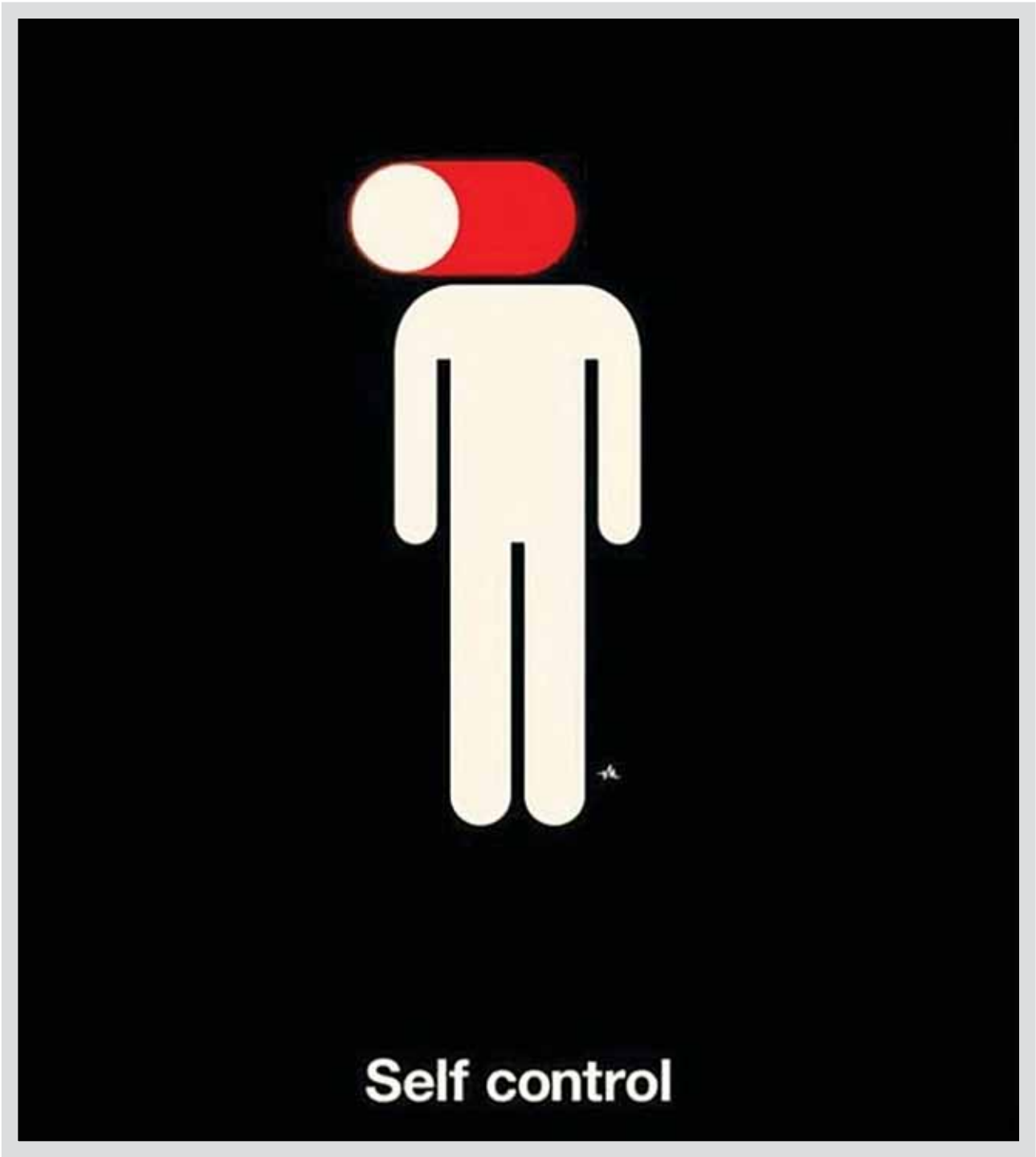
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۱۵ عادت‌ی که جلوی خوشبختی شما را می‌گیرد

استفاده می‌کنیم، اصلا حقیقی نبوده و رشد ما را متوقف می‌کنند. باید بدانید که کدامیک از آنها واقعی هستند؛ که البته چندان ساده نیست. کشف حقیقت کار بسیار دشواری است چراکه در اغلب موارد زودگذر است. مرز بین توضیح و بهانه بسیار باریک است. البته فکر نمی‌کنید که این هم یک بهانه باشد؟

۱۲. سعی نکنید که مطابق انتظارات دیگران زندگی کنید

استیو جابز (بنیانگذار کمپانی اپل) به خوبی از این راهکار پیروی می‌کرد. سعی نکنید که مثل دیگران زندگی کنید. اعمال این روش نیز آسان نیست و تحت هیچ شرایطی برای برخی افراد، قابل اجرا نیست. بسیاری از مردم در تمام طول زندگی خود تلاش می‌کنند تا خود را از وابستگی‌ها رها کنند.

۱۳. در گذشته زندگی نکنید

سوئیک در این باره می‌گوید: «چشم‌انداز دقیقی از آینده داشته باشید، خود را آماده کنید، اما همیشه در حال حضور داشته باشید.» این بدان معنا نیست که تمام نوستالژی‌های خود را کنار بگذارید. تنها برای درس گرفتن از اشتباهات گذشته به این زمان برگردید. سوئیک مصرانه معتقد است که زمان حال، تمام چیزی است که شما در اختیار دارید، اما گذشته نیز در درون آن نهفته است، اینطور نیست؟

۱۴. در گفت‌وگوهای ذهنی، سعی نکنید که خودتان را شکست دهید

سوئیک معتقد است که بسیاری از مردم با طرز فکر منفی آغاز می‌کنند. او می‌گوید: «تصور کنید تمام چیزهایی که ذهن شما می‌گوید، منفی بوده و در راستای شکست دادن شماست.» این حرف کاملا خردمندانه است، اما گاهی اوقات، افراد مثبت خستگی‌ناپذیر می‌توانند غیرقابل تحمل شوند. این گونه از افراد در برخی موارد با حس شوخ‌طبعی بیگانه‌اند. آنها تا حدی درباره همه چیز مثبت‌اندیشند که حتی چیزی برای خنداندن آنها وجود ندارد.

۱۵. شما به کنترل دیگران نیاز ندارید

احساس کنترل دیگران، همیشه وسوسه‌کننده است. با این‌ کار فکر می‌کنیم که هیچ چیز با مشکل مواجه نمی‌شود. فراموش نکنید که راهکارهای شما نیز با اشکال روبه‌رو می‌شوند. سوئیک در این باره می‌گوید: «جازه دهید که همه چیز و همه کس به همان شکلی باشد که می‌خواهد؛ شما خواهید دید که این روش احساس بهتری را در شما ایجاد می‌کند.»

منبع: INC/ucan

می‌شود. «سرمنشأ وابستگی‌ها، ترس است اما عشق واقعی و خالص، مهربان و متواضع است.»

۵. برجسب‌ها را کنار بگذارید

منظور از این مورد، برجسب‌های طراحی نیست. سوئیک معتقد است که باید از برجسب و عناوینی که برای همه چیز می‌گذاریم، رها شویم. این برجسب‌ها روی مردم و رویدادهایی گذاشته می‌شوند که هیچ چیز درباره آنها نمی‌دانیم. بهتر است قبول کنید که از خیلی چیزها بی‌اطلاع هستید و آنها را کنار بگذارید.

۶. وارد بازی لوکس نقد و انتقاد نشوید

کنار گذاشتن این مورد در فرهنگ‌هایی که همه چیز در آن جنبه تبلیغاتی دارد، بسیار مشکل است. درگیری‌های دادگاهی افراد، رویدادهای ورزشی و حتی بازی‌ها به شکلی طراحی شده‌اند که عده‌ای از افراد را به جان عده دیگر بیندازد. سوئیک در اینجا پیشنهاد می‌کند، مواردی را مورد نقد قرار دهید که از ما متفاوتند که البته در اینجا به همه چیز و همه کس خلاصه می‌شود!

۷. همیشه حق با شما نیست؛ نیاز همیشه محق بودن را فراموش کنید

اینکه همیشه حق با شما باشد چه ارزشی دارد؟ حتی اگر به راستی حق با شما باشد، چیزی را به دست نخواهید آورد. سوئیک در این باره می‌پرسد: «آیا نفس شما حقیقتا تا این اندازه بزرگ است؟»

۸. جست‌وجو برای پیدا کردن مقصر را کنار بگذارید

بسیاری از افراد با این حرف موافقت. سوئیک معتقد است که ما باید مسئولیت زندگی خود را به عهده بگیریم؛ که البته محدودیت‌هایی نیز در این زمینه وجود دارد.

۹. از باورهای محدودکننده خود دوری کنید

سوئیک معتقد است که شما باید «بال‌های خود را باز کرده و پرواز کنید.» به بیان دیگر، نباید به خودتان بگویید که توانایی انجام برخی کارها را ندارید؛ در کمترین حالت می‌توانید امتحان کنید. از طرف دیگر، کمی واقع‌گرایانه به توانایی‌های خود نگاه کنید.

۱۰. مقابل تغییرات مقاومت نکنید

لومینیتا سوئیک می‌گوید: «سعادت خود را دنبال کنید و تغییرات را با آغوش باز قبول کنید؛ در مقابل آنها مقاومت نکنید.» البته این احتمال نیز وجود دارد که سعادت برخی افراد شامل تغییرات نمی‌شود. سوال اینجاست که ما تا چه اندازه می‌توانیم چنین سعادت‌مندی را باور کنیم؟ تغییرات می‌توانند قدرتی باورنکردنی داشته باشند، اما نه برای تمامی افراد.

۱۱. بهانه‌جویی نکنید

سوئیک معتقد است که ۹۹ درصد از بهانه‌هایی که

یکی از متخصصان در زمینه خوشبختی می‌گوید، برای رسیدن به بهشت موردنظر خود باید از برخی چیزها صرف نظر کنید.

اجازه دهید که کار را با افشاگری آغاز کنیم. برخی از مدل‌های خوشبختی دائمی، قابل باور نیستند، اما شما آنها را باور می‌کنید بنابراین افراد دیگر نیز در جهان اطراف جست‌وجو می‌کنند تا چیزهایی که باعث خوشبختی شما شده است را بیابند. در نتیجه این جست‌وجوها، احتمالا به تلاش‌های لومینیتا سوئیک می‌رسیم.

خانم لومینیتا یک متخصص جدی در این عرصه است که حتی برخی افراد از او با عنوان گورو یا معلم مذهبی یاد می‌کنند. او مطالب خود را تحت عنوان Purpose Fairy (پری هدف) منتشر می‌کند.

او توصیه می‌کند که برای دستیابی به احساس خوشبختی واقعی باید از این ۱۵ عادت رفتاری دوری کنید:

۱. **از شکایت کردن یا به اصطلاح غر زدن پرهیز کنید**
شاید با خودتان فکر کنید که غر زدن یا شکایت کردن در هر شرایطی، احساس بهتری را در شما ایجاد می‌کند. احتمالا فکر می‌کنید که با بیان مواردی که باعث آزار شما شده‌اند، ذهن خود را از آنها رها می‌کنید، با این حال خانم لومینیتا سوئیک اصرار دارد که: «هیچ‌کس نمی‌تواند شما را ناراحت کند؛ هیچ شرایطی نمی‌تواند احساس غمزدگی و یا تیره‌روزی را در شما ایجاد کند، مگر اینکه خودتان اجازه ورود را صادر کنید.» اما مردم باز هم باعث می‌شوند که غر بزنید؟!

۲. از نیاز تحت تاثیر قرار دادن دیگران رها شوید

این راهکار کاملا عاقلانه است. اجازه دهید که مردم، حقیقت شما را ببینند؛ حتی اگر شخصیتی که باید نشان دهید، غر زدن باشد. البته این احتمال وجود دارد که این رفتار در جلسه‌های کاری، چندان کارآمد نباشد. پس از کار استعفا دهید؛ چراکه عمیقا در وجود خود احساس می‌کنید که به آن نیاز ندارید.

۳. ترس‌های خود را کنار بگذارید

حتی از فکر رهاسازی ترس‌ها نیز می‌هراسید، اینطور نیست؟ اما باید تلاش کنید. همانطور که خانم لومینیتا سوئیک می‌گوید، ترس‌ها فقط در ذهن شما هستند. گاهی اوقات ذهن نیز اجازه ورود شما را نمی‌دهد که این به معنای واقعی کلمه، ذهن غیرقابل نفوذ است.

۴. از وابستگی‌ها دوری کنید

سرمایه‌داران سرسخت بطور می‌توانند این کار را انجام دهند؛ چرا که وابستگی‌ها به آنها معنا می‌بخشند. از طرف دیگر، خانم سوئیک بین عشق و وابستگی تمایز قائل