روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

چهارشنبه
۱۱ آبان ۱۴۰۱

Wed.2 Nov 2022
۷ ربیع‌الثانی ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۲۱۲۰
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

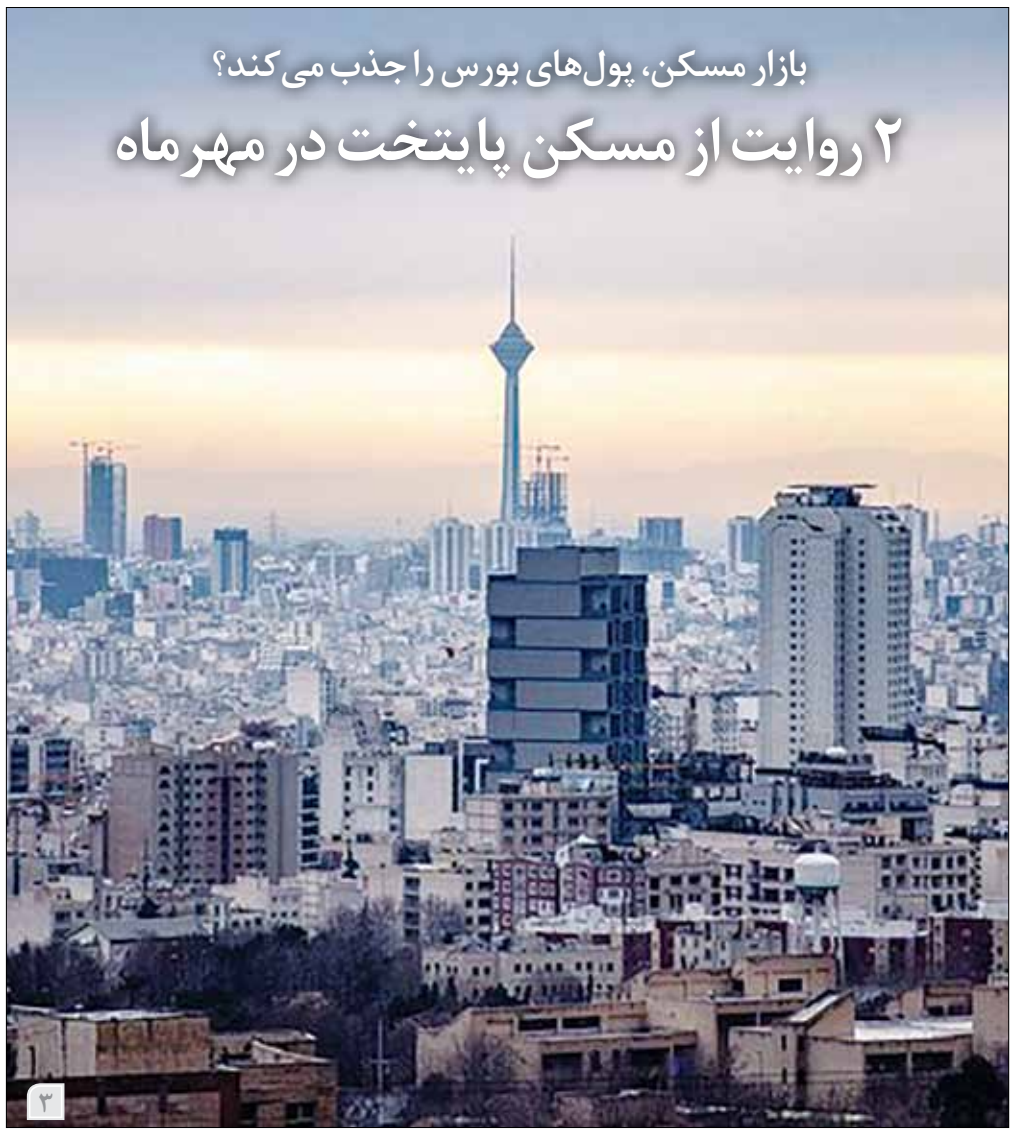
www.forsatnet.ir

روند صعودی نماگرهای بورسی ادامه دارد

موج خوش‌بینی در تالار شیشه‌ای

فرصت امروز: دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در سومین روز این هفته و در سومین حرکت صعودی متوالی خود بیش از یک درصد افزایش ارتفاع داد و وارد محدوده یک میلیون و ۲۶۹ هزار واحدی شد. در این روز برخلاف روزهای قبل اما سایر نماگرها نیز با حرکت صعودی نماگر اصلی بازار همراهی کردند و پس از مدت‌ها شاهد سبزپوشی دسته‌جمعی شاخص‌ها بودیم، به طوری که...

۴



بازار مسکن، پول‌های بورس را جذب می‌کند؟

۲ روایت از مسکن پایتخت در مهرماه

۳

شوک‌ها، رشد دستمزدها و انتظارات تورمی باعث ماندگاری تورم جهانی شد

سه‌ضلعی پایداری تورم

فرصت امروز: تا قبل از پاندمی کووید-۱۹، این تورم بسیار پایین بود که عامل نگرانی به شمار می‌رفت و نه تورم بالا. اما حالا به دنبال تبعات بحران کرونا در بیشتر از دو سال گذشته و همچنین بروز جنگ روسیه و اوکراین در شش ماه اخیر، تورم همانند شیری غران و به دنبال اوج‌گیری قیمت مواد غذایی و بهای انرژی، افزایش دستمزدها و انتظارات تورمی بازگشته است. بدین ترتیب، بسیاری از کشورهای جهان از آمریکا گرفته تا کشورهای عضو اتحادیه اروپا برای کنترل و کندکردن روند صعودی تورم در ماه‌های گذشته نرخ بهره را افزایش داده‌اند. البته در همان زمان همه‌گیری کرونا که بانک‌های مرکزی با استفاده از ابزار نرخ بهره و با موضع انبساطی به مصاف رکود ناشی از شیوع کرونا رفتند، اغلب اقتصاددانان پیش‌بینی می‌کردند که این روند فزاینده تزریق پول به اقتصادهای دنیا به تورم منتهی می‌شود و موعد آن تنها به زمان بازگشایی اقتصادها و رفع محدودیت‌های کرونایی بستگی خواهد داشت؛ پیش‌بینی‌ای که البته رنگ واقعیت به خود گرفت و رکورد ۴۰ساله تورم در آمریکا را شکست. موج تورمی تنها به آمریکا محدود نشد و اقتصادهای بزرگ جهان نیز با افزایش تورم مواجه شدند. در چنین شرایطی، سیاست‌گذاران پولی برای مقابله با روند رو به رشد تورم دست به کار شده و سیاست‌های انقباضی را...

۲

نرخ سود بین‌بانکی بار دیگر به کانال ۲۱ درصد می‌رسد؟

معمای نرخ بهره بین‌بانکی

۶

مدیریت و کسب‌وکار

فروش بهتر در بازار و مسئله حفظ سلامت روحی

کار کردن در دنیای فروش می‌تواند فشار روحی بسیار زیادی برای افراد به همراه داشته باشد. این امر در برخی از موارد حتی توانایی فعالیت روزمره را نیز از کارآفرینان گرفته و شرایط روحی بسیار دشواری برای‌شان به همراه خواهد داشت. نکته مهم اینکه اگر شما به دنبال تقویت وضعیت روحی‌تان در دنیای کسب و کار نباشید، خیلی زود از نظر ذهنی دیگر توانایی ادامه کار را نخواهید داشت. حوزه فروش به دلیل حساسیت‌های بالا و انتظارات فزاینده کارآفرینان همیشه یکی از بخش‌های مهم برای فعالیت کاری محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت شما را نیز به طور چشمگیری توسعه دهد. هرچه شما بیشتر به فکر سلامت روحی خودتان باشید، در عرصه کسب و کار حضور طولانی‌تری پیدا خواهید کرد. این امر می‌تواند برای شما به مثابه یک...

۸

نگاه

نقش بانک‌های مرکزی چگونه پررنگ شد؟

بزنگاه تاریخی مهار تورم

بانک‌های مرکزی، حافظ پول و رگ حیات نظام سرمایه‌داری هستند. اقدامات آنها بر دستمزدها و پس‌اندازهای مردم و تصمیم آنها برای وام‌گیری با هر قیمتی تاثیر می‌گذارد و مسیر گسترده اقتصاد را تعیین می‌کند. چه کارگر باشید یا یک مستمری‌بگیر و چه پس‌انداز کننده یا وام‌گیرنده، تصمیمات بانک مرکزی بر شما تاثیر می‌گذارد. به نوشته «اکونومیست»، ۳۰ سال پیش، پس از آنکه تورم در کشورهای ثروتمند دورقمی شد، قدرت و اختیارات بانک مرکزی در راستای تحقق یک هدف یعنی تثبیت قیمت‌ها به کار گرفته شد. اکثر بانک‌های مرکزی وظیفه‌ای دشوار را برعهده گرفتند و از دخالت‌های سیاستمداران مداخله‌جو و کاسبان آرای عمومی مستقل شدند. تا مدت‌ها چنین به نظر می‌رسید که این ترکیب هوشمندانه سیاستی به‌طور کلی، سایه تورم را برداشته باشد. اهداف بانک‌های مرکزی، انتظارات قیمتی را در همه‌جا شکل می‌داد. بین سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۷ میانگین تورم در آمریکا، بریتانیا، آلمان و ژاپن از ۸ درصد در دهه ۱۹۷۰ به رقم ۲٫۱ درصد افت کرد. تا قبل از شیوع کووید-۱۹، این تورم پایین بود که مایه نگرانی محسوب می‌شد و نه تورم...

۲

ابقای فاطمی‌امین با وجود انتقاد نمایندگان از وضعیت بازار خودرو

وزیر صمت از استیضاح گریخت

نمایندگان مجلس در نشست روز گذشته با تقاضای استیضاح وزیر صنعت، معدن و تجارت مخالفت کردند و بدین ترتیب، سیدرضا فاطمی امین همچنان وزیر صمت باقی ماند.

جلسه علنی روز سه‌شنبه مجلس به ریاست محمدباقر قالیباف، به بررسی تقاضای جمعی از نمایندگان برای استیضاح وزیر صنعت، معدن و تجارت اختصاص داشت. پس از اظهارنظر نمایندگان موافق استیضاح، دفاع وزیر صمت و نمایندگان مخالف، عدم اعتماد به رأی نمایندگان گذاشته شد و در پایان نمایندگان با ۸۴ رأی موافق و ۱۸۶ رأی مخالف با استیضاح رضا فاطمی امین مخالفت کردند تا او همچنان در سمت وزارت صنعت، معدن و تجارت ابقا شود. طبق آیین‌نامه داخلی مجلس، رأی‌گیری برای استیضاح به صورت مخفی و با ورقه انجام شد. رأی عدم اعتماد به هر وزیر نیازمند رأی اکثریت مطلق نمایندگان حاضر در جلسه علنی است که فاطمی امین توانست رأی قاطبه نمایندگان را با خود همراه کند و به همراهی با دولت سیزدهم ادامه دهد. پیش از این به نظر می‌رسید که وضعیت تولید و بازار خودرو بالاخره کار دست وزیر صنعت می‌دهد؛ تا جایی که پیکان انتقاد موافقان استیضاح وزیر صمت در نشست علنی مجلس عمدتا به مسائل این صنعت برمی‌گشت. نمایندگان موافق استیضاح از دو برابر شدن قیمت خودرو و آرزوهای دست‌نیافتنی برای خرید خودرو سخن گفتند و اینکه در حال حاضر میلیون‌ها دلار از جیب سهامداران به جیب دلالان خودرو می‌رود. حتی گفته شد که فاطمی‌امین، گوشت واردات خودرو را دست گربه سپرده و اینکه هر روز میلیون‌ها تومان به قیمت خودرو افزوده و کیفیت آن بدتر شده است.

انتقاد نمایندگان از وضعیت خودرو

سیدرضا فاطمی‌امین برای دومین‌بار، رأی اعتماد را از نمایندگان مجلس گرفت و از استیضاح گریخت. به گزارش خبرآنلاین، به نظر می‌رسد جلسه مجمع نمایندگان تهران با وزیر صمت، جلسه موثر بوده، هرچند خبری از محتوای این نشست منتشر نشد، اما مالک شریعتی، دبیر کمیسیون انقلاب اسلامی گفته بود فاطمی امین با حضور در جمع بیش از ۴۰ نفر از نمایندگان توانست آنها را درباره منتفی کردن رأی به استیضاح قانع کند. از جمله نمایندگان موافق استیضاح، جلال رشیدی کوچی بود. نماینده مرودشت با بیان اینکه «خرید خودرو تبدیل به آرزو برای مردم شده است»، گفت: «قصه خودرو غصه پردردی است اجازه دهید فرد جدیدی در وزارت صنعت، معدن و تجارت حضور پیدا کند تا این وزارتخانه را به مسیر خود برگرداند. در مهرماه سال گذشته قیمت پژو پارس ۲۸۰ میلیون بود که این میزان در آبان‌ماه امسال به ۴۶۰ میلیون تومان رسید. سایپا ۱۶۰ میلیون بود، ۲۴۰ میلیون تومان شده است. همچنین قیمت پژو ۲۰۷ در مهرماه پارسال، ۳۷۰ میلیون بود که در آبان‌ماه امسال به ۶۲۰ میلیون تومان رسید؛ خرید خودرو برای مردم به ویژه جوانان تبدیل به آرزوی دست‌نیافتنی شده‌است.»

او با انتقاد از آیین‌نامه واردات خودرو ادامه داد: «بسیاری از جوانان دغدغه‌مند، اولین اعتراض‌شان به موضوع معیشت و بعد موضوع خودرو است. یکی از آنها می‌گفت که حتی به فرض داشتن کار با حقوق ماهی ۲۰ میلیون تومان بعد از ۱۲ سال نمی‌تواند حتی یک پراید بخرد. چرا در این شرایط، آیین‌نامه خودرو را به گونه‌ای تنظیم کردید که خودروی ۸۰ هزار دلاری در داخل کشور به ۷۰۰ هزار دلار به فروش برسد یا قیمت خودروی ۲۴ هزار دلاری با مونتاژ به یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان فروخته می‌شود؟ چرا واردات خودرو باز هم در اختیار شرکت‌های خودروسازی داخلی قرار گرفته؟ آیا نمی‌شد با منشأ ارز خارجی واردات خودرو صورت گیرد؟»

همچنین حسن نوروزی، نایب رئیس کمیسیون قضایی و حقوقی مجلس با بیان اینکه «فاطمی‌امین علاوه بر آنکه برخلاف قول خود، شرکت‌های ایران خودرو و سایپا را به صاحبان اصلی‌شان واگذار نکرد، در حوزه مبارزه با فساد نیز ضعیف ظاهر شد»، افزود: «اکنون خودرو پژو را به چه قیمتی در بازار به فروش می‌رسانید؟ قیمت این خودرو ۱۰ هزار دلار است که اگر هر دلار را ۳۰ هزار تومان حساب کنیم قیمت واقعی آن باید ۲۷۰ یا ۲۸۰ و یا ۲۹۰ میلیون تومان باشد، اما شما از جیب سهامداران خرج می‌کنید و روزانه میلیون‌ها دلار از جیب سهامداران به دلالان واریز می‌کنید. وزیر پاکدست باید دقت بیشتری داشته باشد و این سوال مطرح است چرا شرکت‌های ایران خودرو و سایپا را به صاحبان اصلی آنها واگذار نمی‌کنید؟»

چرا مردم باید ارابه مرگ سوار شوند؟

سیدمرتضی حسینی، نماینده مردم میانه نیز خطاب به فاطمی‌امین گفت: «مردم از دولت انقلابی انتظار داشتند بتوانند مانند سایر کشورها به خودروهای مجهز و دارای استاندارد روز دنیا دسترسی داشته باشند، چرا ملت ما باید مجبور باشد از ارابه‌های مرگ استفاده کند؟ شما در این ۱۴ ماه علاوه بر اینکه نتوانستید بر مافیای خودروسازی غلبه کنید، بلکه در شکم این مافیا هضم و در جهت منافع آنها حرکت کردید و مردم بعد از سال‌ها نارضایتی از صنعت خودروسازی و کیفیت پایین آنها از دولت انقلابی انتظار داشتند بتوانند مانند مردم سایر کشورها به خودروهای مجهز و دارای استاندارد روز دنیا دسترسی داشته باشند و حسرت داشتن یک ماشین خوب را به گور نبرند.»

ناصر موسوی لارگانی، نماینده فلاورجان هم با انتقاد از فرآیند واردات خودرو گفت: «پس از مدت‌ها تاخیر در تدوین آیین‌نامه واردات خودرو، ناگهان کوه وزارت صنعت موش زایید؛ درحالی که هدف مجلس شکستن انحصار، ارتقای کیفیت و متعادل کردن بود، اما در کمال تعجب آقای وزیر به ملت لیستی از چند شرکت مجاز واردکننده خودرو اعلام کرد که تمام مرتبط با مافیای خودروهای مونتاژی هستند و به عبارتی، گوشت را دست گربه سپرد.»

در سمت مقابل نیز مصطفی طاهری، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس به عنوان مخالف استیضاح صحبت کرد و گفت: «اینکه ما مخالف استیضاح وزیر صمت هستیم، بدان معنا نیست که چک سفید امضا دادیم. انگیزه ما برای نظارت بیشتر شده و حرف‌های مطرح شده را بیشتر از قبل رصد می‌کنیم.» او با بیان اینکه «وزارت صمت تنها وزارت برای خودرو نیست»، افزود: «اگر آنقدر که روی خودرو تمرکز کردیم، روی صنعت متمرکز می‌شدیم، اتفاقات دیگری رخ می‌داد. ۸۸ درصد تجارت بر روی صنعت کشتیرانی است که اگر تقویت می‌شد خیلی از تحریم‌ها بی‌اثر بود. نباید تمرکز بر روی خودرو، عاملی باشد که سایر حوزه‌ها کمرنگ شود.»

همچنین محمدرضا رضایی کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس با اشاره به اینکه «فاطمی‌امین، خار چشمی برای مافیای خودرو است»، گفت: «تحولات ساختاری و اصلاحات اقتصادی کشور از سال قبل شروع شده و برای ادامه آن نیاز به همراهی و همدلی همه ارکان نظام به ویژه نمایندگان مجلس است و قطعا برای به نتیجه رسیدن این تحولات نیازمند همدلی و همراهی تیم یکدست اقتصادی در دولت هستیم.» او با تاکید بر اینکه «ظلم است همه ماموریت‌های وزارت صمت را منحصر به خودرو کنیم»، ادامه داد: «خودرو یک مشکل ۴۰ ساله دارد و در مدت دو ساله امکان حل مشکل خودرو وجود ندارد. حرکت جدید برای استانداردسازی و کاهش قیمت خودرو شروع شده که باید به آقای فاطمی‌امین اجازه دهیم به این موضوع مهم بپردازد.»

دفاع وزیر صمت در مقابل انتقادها

وزیر صمت نیز در مقابل انتقادات نمایندگان، از عملکرد خود دفاع کرد و گفت: «خودرو کالایی است که روزی ۵ هزار تا از آن تولید می‌شود و اگر قطعه ارزان تولید نشود یعنی خودرو کف پارکینگ است و الان این مورد حل شده است. مشکل نقدینگی بدون یک ریال کمک از بانک مرکزی حل شده است، ما ۳۰۰ درصد رشد تولید خودرو کامل داشتیم، ۳۰۰ درصد افزایش تولید وانت و ۴۵۰ درصد افزایش تولید و ۷۸ درصد افزایش تولید اتوبوس و کابین کشنده داشته‌ایم. همین اتفاقات باعث شد که دو هفته قبل فرآیند قرعه‌کشی برای فروش خودرو را حذف کردیم.»

فاطمی‌امین با بیان اینکه «ان‌شاءالله سایر موارد نیز به کمک شما و مدد الهی حل خواهد شد»، تصریح کرد: «زمانی در سال گذشته خودروسازان برای فروش خودرو منت می‌گذاشتند، اما حالا به فکر فروش قسطی خودرو هستند و این یعنی تولید اضافه شده است. ما تا زمانی‌که تولید را اضافه نکنیم هیچ مسئله‌ای حل نمی‌شود و الحمدلله در اولین هدف‌گذاری به رشد خودرو رسیدیم.» او با بیان اینکه «اگر اثبات شود در واردات خودرو با شرکت من قرارداد بسته‌اند استعفا می‌دهم»، افزود: «این حرف را نمی‌بخشم و از آقای قالیباف می‌خواهم پیگیری قضایی شود.»

وزیر صمت با اشاره به موضوع انحصار در حوزه خودرو، ادامه داد: «پارسال سهم بخش خصوصی از صنعت خودروسازی ۷ درصد بود و امسال ۱۵ درصد شده است؛ یعنی به سمت کاهش انحصار حرکت می‌کنیم.» وی سپس با اشاره به تصادف زنجیره‌ای شهر بهبهان که سال گذشته روی داد، گفت: «من از این تصادف بازدید کردیم و همه ما متاسفیم. اما جاده، راننده، پلیس، خودرو و... هم نقش دارد. من هم از کیفیت خودرو ناراضی‌ام، اما سلبریتی‌طور رفتار نکردم بلکه به میدان برای حل مشکلات آمدم. همچنین فساد و فامیل بازی به ما نمی‌چسبد؛ من برادرخانم ندارم اما بارها گفته‌اند که ایشان را در پست‌های مختلف به کار گرفته‌ام؛ برادرخانم بنده در تصادف جاده‌ای کشته شده است. چرا شایعات اینچنینی مطرح می‌شود؟»

نقدینگی چالش بزرگ کسب و کارهای کوچک است

۶ راه آمادگی برای بحران‌ها

یک نظرسنجی در سال ۲۰۲۲ از سودآوری ۶۵٫۳ درصد از مشاغل در کسب‌وکارهای کوچک خبر داده است. نظرسنجی Guidant نشان می‌دهد بیش از ۵۰ درصد از کسب‌وکارهای کوچک بر رشد تعداد کارکنان و توسعه مکانی کار تمرکز کرده‌اند. این یافته‌های مثبت تنها در کسب‌وکارهای کوچک خلاصه نمی‌شود. این نظرسنجی می‌گوید درباره عملکرد تجاری ۸۳ درصد از کسب‌وکارهای متوسط در ایالات متحده آمریکا خوش‌بین است؛ این یعنی با وجود همه‌گیری کرونا، افزایش نرخ تورم، اختلال در زنجیره تامین کسب کارها و همه کمبودها، کسب‌وکارها در ایالات متحده آمریکا نتیجه تلاش خود را گرفته‌اند. رسیدن به چنین نتایجی ساده نیست. افزایش میزان فروش و رسیدن به بازدهی قابل توجه سخت است. به واقع، باید این کسب‌وکارها را تحسین کرد. اما نکته مهم در این بین، اجتناب از یک چیز است؛ از خود متشکر بودن.

ا.جی ماندینوی دوم در کتاب پرفروش «بزرگ‌ترین نویسنده جهان» می‌گوید: «اجازه نمی‌دهم پیروزی‌هایی که دیروز به آن رسیدم، من را سرخوش کند، این آغاز یک شکست بزرگ است.» اینوستوپدیا از این خوشی یا به عبارت بهتر، از خود متشکر بودن به عنوان یکی از شش دلیل شکست کسب‌وکارها یاد کرده است. در اینوستوپدیا چنین فرهنگی به عنوان یکی از آسیب‌های کسب‌وکار یاد شده تا گروه‌های مدیریتی از بروز آسیب‌های ناشی از آن جلوگیری کنند.

وب‌سایت کارآفرین در این باره می‌نویسد: وقتی همه چیز خوب است، مالک یک کسب‌وکار به آسانی به مدیری ازخودراضی تبدیل می‌شود و این خوب نیست. گلدمن ساکس براساس یک نظرسنجی می‌گوید تنها ۴۴درصد از کسب‌وکارهای کوچک برای مقابله با رکودی که پس از موفقیت‌ها دامن آنها را می‌گیرد، توان نقدی کافی را در اختیار دارند. در بهترین حالت مدیران مالی برای رکود شش ماه یا بیشتر منابعی را پیش‌بینی می‌کنند. با این حال، نظرسنجی Coupa نشان می‌دهد بیشتر کسب‌وکارها استراتژی مالی مناسبی برای مقابله با رکود ندارند. حال چه باید کرد؟

* رشد پایدار اما تضمین شده: رشد کنترل‌نشده کسب‌وکار یعنی گام برداشتن روی زمینی متزلزل. LuLaRoe، یک شرکت مد و بازاریابی بود که به دلیل بی‌توجهی به رشد پایدار زمین خورد. این شرکت قربانی موفقیت خود شد. تلاش برای تطابق محصول با تقاضای بازار، کیفیت آن را کاهش داد. مشکلات حمل ونقل و عدم آموزش نیروهای فروش به کاهش فروش انجامید. دلیل عمده شکست این شرکت، تمرکز مدیران آن بر رشد به جای تمرکز بر بقای شرکت در بلندمدت بود.

* حفظ ذخایر نقدی: بقا در رکود برای کسب و کارهایی که ذخایر نقدی مناسبی دارند، احتمال بیشتری دارد. به همین دلیل به شرکت‌ها توصیه می‌کنند تا برای دست کم سه تا شش ماه نقدینگی کافی برای گذران امور شرکت را ذخیره کنند. پایبندی به بودجه، تعیین اهداف ماهانه و نظارت بر جریان نقدی در عین حذف هزینه‌هایی که ضرورتی ندارد، از جمله راه‌های پیشنهادی است.

* سرمایه‌گذاری برای کسب‌وکار خودتان: یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: «برای پول درآوردن باید پول خرج کرد.» سرمایه‌گذاری دوباره برای بازدهی بیشتر به نفع کسب‌وکارهاست و در نهایت به فرصت‌های درآمدزایی بیشتر می‌انجامد. آموزش کارکنان، سرمایه‌گذاری در تجهیز شرکت به استفاده از نرم‌افزارهای بهبود یافته، بازسازی یا تامین تجهیزات بیشتر از جمله بخش‌ها در کسب‌وکارها برای سرمایه‌گذاری است. همچنین بازاریابی دیجیتال از جمله توصیه کارشناسان به کسب‌وکارها برای سرمایه‌گذاری با هدف بازدهی بیشتر است.

* کنترل هزینه‌ها و بدهی‌ها: کسب‌وکارهایی که بدهی کمی دارند، نسبت بدهی این کسب‌وکارها به حقوق صاحبان سهام کم است و این یعنی کسب‌وکار باارزش‌تر است. همچنین بدهی پایین، رتبه اعتباری کسب‌وکارها را بالا می‌برد.

* یکپارچگی عمودی: مالک زنجیره تامین خود بودن، از دیگر نکته‌ها در بقای کسب‌وکارهاست. کنترل بهتر و کاهش قیمت‌ها با یکپارچه‌سازی عمودی، سود آتی را افزایش می‌دهد. به تازگی که شرکت‌های تامین دچار مشکل شده‌اند، یکپارچگی عمومی دوباره در بسیاری از کسب وکارها از جمله آمازون، تسلا و جنرال موتورز مورد توجه قرار گرفته است.

* کاهش ریسک و برنامه‌ریزی مستمر: بهترین زمان برای ارزیابی ریسک، زمانی است که حال کسب‌وکار خوب است. در این زمان باید یک گام به عقب بردارید و ریسک‌ها را ارزیابی کنید تا مسائل غیرمنتظره را که علیه سودآوری شرکت کار می‌کند، شناسایی کنید. تعداد کسب و کارهایی که برای مواجهه با بحران آماده‌اند، بسیار کم است. یک مطالعه در Mercer نشان می‌دهد که تنها ۵۱ درصد از کسب‌وکارها پروتکل‌های مناسب برای وقوع بحران را تهیه کرده‌اند.

برای جشن گرفتن وقت بگذارید. باید پیروزی را در آغوش کشید و به گروهی که به موفقیت کسب‌وکار کمک کرده، پاداش داد، اما طعمه رضایت و تشکر از خودتان نشوید. تاریخ نشان داده است که تجارت به طور دوره‌ای در حال تغییر است، زمانی خوب و زمانی بد است. به همین دلیل، در روزهایی که کبک‌تان خروس می‌خواند، برای بحران‌ها آماده شوید.

نگـــاه

نقش بانک‌های مرکزی چگونه پررنگ شد؟

بزنگاه تاریخی مهار تورم

بانک‌های مرکزی، حافظ پول و رگ حیات نظام سرمایه‌داری هستند. اقدامات آنها بر دستمزدها و پس‌اندازهای مردم و تصمیم آنها برای وام‌گیری با هر قیمتی تاثیر می‌گذارد و مسیر گسترده اقتصاد را تعیین می‌کند. چه کارگر باشید یا یک مستمری‌بگیر و چه پس‌انداز کننده یا وام‌گیرنده، تصمیمات بانک مرکزی بر شما تاثیر می‌گذارد. به نوشـــته «اکونومیست»، ۳۰ سال پیش، پس از آنکه تورم در کشـــورهای ثروتمند دورقمی شد، قدرت و اختیارات بانک مرکزی در راستای تحقق یک هدف یعنی تثبیت قیمت‌ها به کار گرفته شد. اکثر بانک‌های مرکزی وظیفه‌ای دشوار را برعهده گرفتند و از دخالت‌های سیاستمداران مداخله‌جو و کاسبان آرای عمومی مستقل شدند. تا مدت‌ها چنین به نظر می‌رسید که این ترکیب هوشمندانه سیاستی به‌طور کلی، ســـایه تورم را برداشته باشد. اهداف بانک‌های مرکزی، انتظارات قیمتی را در همه‌جا شـــکل می‌داد. بین سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۷ میانگین تورم در آمریکا، بریتانیا، آلمان و ژاپن از ۸ درصد در دهه ۱۹۷۰ به رقم ۲٫۱ درصد افت کرد. تا قبل از شـــیوع کووید-۱۹، این تورم پایین بود که مایه نگرانی محسوب می‌شد و نه تورم بالا. اما امروز نظام مقابله با تورم با بزرگ‌ترین ناکامی خود مواجه شده است. تورم همانند شیری غران و به دنبال اوج‌گیری بهای انرژی، افزایش دستمزدها و اختلالات زنجیره‌های عرضه بازگشته است. در بسیاری مناطق، بازارهای کار به طرز ناراحت‌کننده‌ای کوچک شدند؛ چراکه فرصت‌های شغلی به شدت کاهش یافتند.

حتی بانک تسویه بین‌الملل (BIS) که بانک مرکزی بانک‌های مرکزی است، هشدار می‌دهد ممکن است جهان در آستانه یک عصر جدید تورمی قرار گیرد. سیاستگذاران پولی در سراسر جهان ثروتمند تقلا می‌کنند تا پاسخ مناسبی برای این شرایط پیدا کنند. این تهدید علیه اعتبار بانک‌های مرکزی در حالی پدیدار می‌شود که آنها حیطه وظایف خود را از صرف مقابله با تورم بسیار فراتر برده‌اند. برتـــری و قدرت مقررات‌گذاری آنها پس از بحران مالی ســـال ۲۰۰۷، افزایش زیادی پیدا کرد. آنها در دوران همه‌گیری در حوزه وســـیعی از بازارهای دارایی دخالت کردند، اوراق قرضه دولتی را در مقیاس بزرگ خریدند و حتی مستقیما به شـــرکت‌ها و دولت‌ها وام دادند. سکون تورم در قبل از همه‌گیری، آنها را در وضعیتی جدید قرار داد تا به سیاست‌گذارانی همه‌کاره تبدیل شوند. آنها برای حل مشـــکلات ساختاری از قبیل نابرابری و تغییرات اقلیمی وارد عمل شدند. اکنون که تورم یک‌بار دیگر بازمی‌گردد، این خطر وجود دارد که اهداف جدید، بانک مرکزی را از هدف مهار تورم دور کند یا مانع تحقق آن شود.

با گذشت زمان و به‌ویژه پس از بروز بحران‌ها، قدرت بانک‌های مرکزی رو به افول گذاشت. ریکس‌بانک (Riksbank) سوئد، اولین بانک مرکزی جهان در سال ۱۶۶۸ با هدف حفظ ارزش منصفانه و مناسب سکه‌های داخلی تاسیس شد. بانک انگلستان در سال ۱۶۹۴ و برای تامین منابع جنگ با فرانسه تاسیس شد. سپس دیگر بانک‌های مرکزی پدید آمدند؛ هرچند فدرال‌رزرو با تاخیر و در سال ۱۹۱۳ تاسیس شد. وقوع مجموعه‌ای از بحران‌های مالی در قرن نوزدهم باعث شـــد بانک‌های مرکزی به آخرین پناهگاه وام‌دهنده تبدیل شوند و آماده باشند تا در زمان بحران از نظام بانکی پشتیبانی کنند. آنها برای ایجاد اعتماد و اطمینان به پول، آن را با طلا پیوند زدند. اســـتاندارد طلا در زمان رکود دهه ۱۹۳۰ فرو پاشید. آبرو و اعتبار بانک‌های مرکزی از بین رفت و آنها گوش به‌فرمان دولت شدند. آنها در جریان جنگ جهانی دوم وظیفه داشتند هزینه بدهی‌های دولت را پایین نگه دارند. بسیاری از آنها به سمت سیاست صنعتی تغییر جهت دادند. بانک‌های مرکزی در بازارهای نوظهور، نقش بانک‌های توسعه‌ای را بازی کردنـــد. به‌عنوان مثال، یکی از واحدهای بانـــک مرکزی مکزیک، تامین مالی ساخت مجموعه‌های گردشگری در کانکون (Cancun) را برعهده گرفت، اما با اوج‌گیری تورم در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، اعطای استقلال به بانک‌های مرکزی در دســـتور کار قرار گرفت. در آمریکا، فدرال‌رزرو و خزانه‌داری توافق کردند که بانک مرکزی برای نرخ بازدهی اوراق دولتی ســـقف تعیین کند. فدرال‌رزرو اوج استقلال خود را در اوایل دهه ۱۹۸۰ به نمایش گذاشت و پل ولکر برای مهار تورم به پیدایش رکود کمک کرد. بانک‌های مرکزی ابتدا در جهان ثروتمند و سپس در بسیاری از اقتصادهای نوظهور مستقل شدند و اهداف تورمی تعیین کردند. امروزه اکثر آنها مستقل هستند و تنها استثنا، بانک خلق چین است.

چرا نقـــش بانک‌های مرکزی مجددا بزرگ می‌شـــود؟ یـــک دلیل، کاهش یکنواخـــت نرخ‌های بهره همزمان با افزایش جهانی ســـطح پس‌اندازها بود که باعث شـــد تورم نتواند پس از بحران مالی دوباره جان بگیرد. نرخ محک بهره فدرال‌رزرو در ســـال ۲۰۰۰ حدود ۶ درصد بـــود، اما امروزه ۰٫۲۵ تا ۰٫۵ درصد است. با وجود اینکه بانک مرکزی به تدریج نرخ بهره را بالا می‌برد، سرمایه‌گذاران پیش‌بینی می‌کنند که حداکثر اوج آن در دو ســـال آینده ۳٫۱ درصد باشـــد. بانک‌های مرکزی برای احیای تورم به انواع ابزارها متوسل شدند. بسیاری از آنها در جهان ثروتمند به خرید اوراق دولتی روی آوردند تا نرخ‌های بهره درازمدت را پایین آورند. بانک مرکزی اروپا، اوراق شرکتی را خرید و برای وام‌های بانکی به خانوارها و کسب‌وکارها یارانه در نظر گرفت. بانک ژاپن، پا را از این هم فراتر گذاشـــت و با خریداری صندوق‌های ســـهام قابل مبادله، وعده داد نرخ بازدهی اوراق قرضه ۱۰ ساله دولتی را در سطح ۰٫۲۵ درصد نگه دارد. عامل دیگر افزایش نقـــش بانک‌های مرکزی، توجه به ثبات مالی بود که در گذشـــته از آن غفلت می‌شد. مقررات سختگیرانه برای بانک‌ها به پیدایش واسطه‌گران غیربانکی در بازارهای اعتبارات منجر شـــد. وقتی بحران آغاز شد، بانک‌های مرکزی مجبور شدند برای ثبات‌بخشی به این بازارها وارد عمل شوند. کمبود شدید نقدینگی به دنبال قرنطینه در سال ۲۰۲۰، بانک‌های مرکزی را واداشت تا به حوزه تخصیص اعتبارات وارد شوند. تحولات فناوری به کاهش پول نقد فیزیکی سرعت بخشید؛ در حالی که پول فیزیکی، زمانی مظهر اعتماد به بانک‌های مرکزی بود. سپس بانک‌های مرکزی به این فکر افتادند آیا لازم اســـت اســـکناس‌هایی که عرضه می‌کنند، به شکل مجازی باشند؟

سیاست، عامل دیگر بزرگ شدن نقش بانک مرکزی است، چنانکه از زمان بحران مالی به بعد، انتصاب روسای کل فدرال‌رزرو با سروصدای بیشتری همراه می‌شود. وزرا و فعالانی که خود را در رویارویی با مشکلات کمتر ملموسی مثل تغییرات اقلیمی و نابرابری می‌بینند، نیم‌نگاهی به ترازنامه‌های بزرگ بانک مرکزی انداختند و امیدوار بودند از آنها برای دستیابی به اهداف ارزشمند اجتماعی و سبز استفاده کنند. بانکداران مرکزی بیشتر از گذشته درباره این موضوعات صحبت می‌کنند. افزایش تنش‌های جهانی نیز برخی از آنها را وادار کرد تا هنگام مدیریت ذخایر ارزی از حوزه فنی مدیریت ریسک فراتر روند و به حوزه ژئوپولیتیک گام بگذارند. بسیاری از بانک‌های مرکزی در بازارهای نوظهور، سیاست هدف‌گذاری تورمی را برگزیدند و نقش توسعه‌ای خود را کنار گذاشتند تا به تورم پایین و با تلاطم کمتر برسند. اما به‌خاطر آسیب‌پذیری در برابر تحرکات نرخ ارز و خروج سرمایه، کنترل قدرتمندتری بر بازارها اعمال کردند. هنوز نشانه‌هایی از سیاست صنعتی قدیم از جمله سهمیه‌بندی وام بانکی برای کشاورزان و روستاییان در هند به چشم می‌خورد. بانک خلق چین، چندین هدف را دنبال می‌کند که اغلب در جهت خواسته‌های دولت هستند. این بانک نرخ بهره را کمی آزادسازی کرد، اما به‌شدت کمیت اعتبارات را مدیریت می‌کند و به قیمت آن توجهی ندارد. بانک مرکزی چین از بانک‌ها می‌خواهد تا وام‌های ترجیحی به افراد خاص اعطا کنند.

شوک‌ها، رشد دستمزدها و انتظارات تورمی باعث ماندگاری تورم جهانی شد

سه‌ضلعی پایداری تورم

فرصـــت امروز: تا قبـــل از پاندمی کووید-۱۹، این تورم بســـیار پایین بود که عامل نگرانی به شـــمار می‌رفت و نه تورم بالا. اما حالا به دنبال تبعات بحران کرونا در بیشتر از دو سال گذشته و همچنین بروز جنگ روســـیه و اوکراین در شـــش ماه اخیر، تورم همانند شـــیری غران و به دنبـــال اوج‌گیری قیمت مواد غذایی و بهای انرژی، افزایش دســـتمزدها و انتظارات تورمی بازگشـــته اســـت. بدین ترتیب، بسیاری از کشورهای جهان از آمریکا گرفته تا کشـــورهای عضـــو اتحادیه اروپا برای کنترل و کندکـــردن روند صعودی تورم در ماه‌های گذشـــته نرخ بهره را افزایش داده‌انـــد. البته در همان زمان همه‌گیـــری کرونا که بانک‌های مرکزی با اســـتفاده از ابزار نرخ بهره و با موضع انبســـاطی به مصاف رکود ناشی از شیوع کرونا رفتند، اغلب اقتصاددانان پیش‌بینی می‌کردند که این روند فزاینده تزریق پول به اقتصادهای دنیا به تورم منتهی می‌شـــود و موعد آن تنهـــا به زمان بازگشـــایی اقتصادها و رفـــع محدودیت‌های کرونایی بســـتگی خواهد داشـــت؛ پیش‌بینی‌ای که البته رنـــگ واقعیت به خود گرفت و رکورد ۴۰ســـاله تورم در آمریکا را شکست. موج تورمی تنها به آمریکا محدود نشد و اقتصادهای بزرگ جهان نیز با افزایش تورم مواجه شدند. در چنین شـــرایطی، سیاست‌گذاران پولی برای مقابله با روند رو به رشـــد تورم دست به کار شده و سیاســـت‌های انقباضی را در دستور کار خود قرار داده‌اند. تا جایی که از ابتدای سال ۲۰۲۲ میلادی تاکنون بیشتر از ۵۰ بانک مرکزی، نرخ بهره خود را بالا برده‌اند.

با این وجود، به نظر می‌رســـد این تلاش‌های ضدتورمی به ثمر ننشسته و امروز نظام مقابله با تورم با بزرگ‌ترین ناکامی خود روبه‌رو شـــده اســـت. هفته‌نامه «اکونومیست» در گزارشـــی این موضوع را مورد موشکافی قرار داده و بـــا اســـتناد به گـــزارش جدید صندوق بین‌المللی پول، ســـه عامل شوک‌ها، رشـــد دستمزدها و انتظارات تورمی را ســـه عامل پایداری تورم بالا معرفی کرده است.

تبعات تورمی سیاست‌های کرونایی

بیشتر از یک سال از بازگشت تورم‌های بالا به اقتصادهای غربی می‌گذرد و هنوز تب تورمی فروکش نکرده اســـت. تـــا جایی که این تقلای ادامه‌دار تـــورم با وجـــود تمهیدات ضدتورمـــی بانک‌های مرکزی، شـــگفت‌انگیزتر از بازگشـــت تورم بـــه اقتصادهای توســـعه یافته جهان به نظر می‌رســـد. اکونومیست در گزارش تازه خود به گزارش صندوق بین‌المللی پول مراجعه کرده و ســـه عامل شوک‌ها، رشد دستمزدها و رشد انتظارات تورمی را در تداوم این تورم موثر دانســـته اســـت. طبق ارزیابی «اکونومیست»، بحران کرونـــا را می‌تـــوان یکی از تاثیرگذارترین وقایع دوران معاصر دانســـت که اثرات بلندمدت آن روندهای جهانی را دســـتخوش تحولات عمیقی کرد. سیاست‌های بی‌سابقه اقتصادی و اجتماعی موجب شد پدیده‌های تازه‌ای در سراســـر جهان رخ دهد و اقتصاد از این موضوع مصون نماند. قرنطینه گســـترده، رکود عمیق، بیکاری سرســـام‌آور و دخالت بی‌سابقه بانک‌های مرکزی در ارائه کمک‌های مالی از جمله اتفاقات بدیعی بودند که وحشت ناشی از شیوع کرونا بر اقتصاد جهان تحمیل کرد. با گذشت نزدیک به دو ســـال از آغاز واکسیناسیون کرونا و بازگشایی اقتصادهای جهان همچنان اثرات این اتفاق دست از سر مردم برنمی‌دارد و یکی از مهمترین این آثار مخرب همانا تورم است.

رشد شاخص قیمت‌های مصرف‌کننده با شتاب چشمگیری، رکوردهای چند دهه اخیر خود را می‌شکند و حتی معدود کشورهایی مانند چین که از گزند تورم مصون مانده‌اند، این دستاورد را به قیمت ایجاد محدودیت بر بازگشایی اقتصادشان به دســـت آورده‌اند که اثرات مخرب آن کم از تورم ندارد. متهم ردیف اول تورم، بسته‌های حمایتی سخاوتمندانه دولت‌ها در دوران کروناســـت. این کمک‌ها در کنار شرایط عجیبی که خانوارها با آن مواجه بودند منجر به تغییرات چشـــمگیری در مصرف شد. این تغییرات در تقاضا ابتدا متوجه کالاها بود و ســـپس به سمت خدمات چرخید. این مسئله موجب شد پس از تورم منفی کوتاهی که به دنبال رکود اقتصادی ایجاد شد، قیمت‌ها رشد بی‌سابقه‌ای را تجربه کنند. محاسبات تازه صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که ۴۰ درصد از افزایش قیمت‌ها در آمریکا و و ۶۶ درصد از تورم منطقه یورو به علت اختلال در تولید و قیمت بالاتر مواد اولیه است. همچنین بسته‌های سخاوتمندانه محرک اقتصادی هم در اروپا و هم در آمریکا، سهم ۳۰ درصدی در افزایش قیمت‌های اخیر دارد.

هیزم پول نقد در آتش تورم

شـــاید مهم‌تر از مســـئله بازگشـــت تورم‌های دورقمی به اقتصاد جهان، مســـئله ثبات آن اســـت. افرادی که اثرات تورمی سیاســـت‌های انبساطی بانک‌هـــای مرکزی را گوشـــزد می‌کردند کم نبود؛ اما کمتر کســـی گمان می‌کرد این تورم حتی با وجود سیاســـت‌های تهاجمی بانک‌های مرکزی جهان باز هم تا این حد از خود سماجت نشان دهد. درحالی‌که فدرال رزرو انقباضی‌ترین سیاست‌هایش در چهار دهه اخیر را به نمایش می‌گذارد، نرخ تورم آمریکا چندان به آن واکنشـــی نشان نمی‌دهد. برای پاسخ به چرایی این وضعیت باید به عوامل تاثیرگذار بر آن اشـــاره کرد. شوک‌های متعدد، یکی از اصلی‌ترین عوامل پایداری تورم در ماه‌های اخیر به شمار می‌روند.

اقتصاد جهان هنوز از بار تورم ناشـــی از مازاد تقاضا و اخلال در زنجیره تامین، کمر راســـت نکرده بود که جنگ اوکراین ضربه تازه‌ای به ســـطح قیمت‌ها زد. حمله ۲۴ فوریه روسیه به اوکراین موجب شد بار دیگر قیمت نفت، گاز و کالاهای کشاورزی در اقتصاد جهان افزایش یابند. این وضعیت موجب شـــد پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول با خطاهای بســـیاری مواجه شـــود. جنگ روسیه در کنار سیاســـت‌های تهاجمی فدرال رزرو به افزایش سطح قیمت‌ها کمک زیادی کرده است؛ افزایش نرخ بهره از سوی فدرال رزرو، دلار را در برابر سایر ارزهای جهان تقویت کرد و هزینه واردات این کشورها را افزایش داد. سیاست‌های انقباضی فدرال رزرو از این کانال به تشـــدید تورم در کشورهای جهان منتهی می‌شود. یکی از اقتصاددانان صندوق بین‌المللی پول گـــزارش داد که افزایش ۱۰ درصدی ارزش دلار، تورم مصرف‌کننده در کشورهای خارجی را یک درصد افزایش می‌دهد. این رقم در اقتصادهایی که وابستگی بیشتری به واردات دارند، بیشتر است.

دومیـــن مظنـــون تـــورم پایـــدار در کشـــورهای غربی، رشـــد ســـطح دستمزدهاست. افزایش دستمزدها به افزایش مخارج مصرف‌کننده کمک می‌کند و مســـتقیما به قیمت‌های بالاتر برای خدمـــات نیروی کار منجر می‌شـــود. بسیاری از طرفداران سیاســـت‌های انقباضی نگرانند که اقتصاد در مارپیچ قیمت-دستمزد گرفتار شود. در چنین وضعیتی، کارگران برای پوشش افزایش قیمت‌ها، دستمزد بیشتری طلب می‌کنند؛ زیرا شرکت‌ها قیمت‌ها را افزایش می‌دهند تا قبض‌های افزایش دستمزد را پوشش دهند. با این وجود، صندوق بین‌المللی پول هشدار می‌دهد گرچه رشد دستمزدها قوی و قابل‌توجه بوده، اما همچنان در افزایش نرخ بهره باید احتیاط کرد.

انتظارات تورمی نزولی می‌شود؟

ماهیـــت متفـــاوت و غیرعادی شـــرایط کنونی موجب می‌شـــود برخی کارشناسان امکان ارتباط دادن میان تجربه فعلی با تجارب تورمی گذشته را مشـــکوک بدانند. به همین دلیل، کارشناسان با قاطعیت، سیاست‌های انقباضـــی جدی‌تر را توصیه نمی‌کنند. از ســـوی دیگر، انتظـــارات درباره وضعیت آتی تـــورم، نقش مهمی بازی می‌کند. ایـــن عامل تعیین‌کننده، وضعیتـــی غیرقابل‌پیش‌بینی دارد. باورهای مردم در مورد آینده بر مصرف و چانه‌زنی آنها بر ســـر دســـتمزد تاثیر می‌گذارد. اگر تجربه اخیر کرونا و تورم قابل‌توجه پس از آن، اثر قابل‌توجهی بر این باورها بر جا بگذارد، این وضعیـــت به توضیح پایداری تورم، کمک زیـــادی می‌کند و کار بانک‌های مرکزی را برای کنترل تورم سخت می‌کند. غلبه بر انتظارات تورمی شدید، گونه‌ای از سیاســـت‌های انقباضی را می‌طلبد کـــه نمونه‌اش را می‌توان در دهه ۸۰ میلادی و در زمان ریاست پاول ولکر بر فدرال رزرو مشاهده کرد. سنجش باورها دشوار است، با این وجود دلایلی برای نگرانی وجود دارد.

بـــا وجود بیش از چهـــار مرحله افزایش نرخ بهـــره در آمریکا، نرخ تورم هسته این کشور همچنان صعودی است و به رکوردشکنی ادامه می‌دهد. تورم هسته، سطح قیمت‌ها را بدون احتساب انرژی و مواد غذایی محاسبه می‌کند. اگرچه معیارهای موجود برای سنجش انتظارات تورمی از وضعیت کمابیش مناســـبی در آمریکا برخوردار اســـت، اما خروجی این ابزارها در بریتانیا و اتحادیه اروپا کمتر مایه امیدواری اســـت. این دقیقا همان دلیلی اســـت که افزایـــش ادامه‌دار نرخ بهره را توضیح می‌دهد. به نظر می‌رســـد بانک‌های مرکزی تا زمانی که تورم روند نزولی به خود نگیرد و با اطمینان نتوان گفت که آتش افزایش ســـطح قیمت‌ها فرو نشســـته اســـت، تسلیم نخواهند شد.

تعداد شرکت‌های واردکننده خودرو به ۱۲ شرکت رسید

خودروسازان در مقام واردکنندگان

از بین ۱۲ شـــرکتی که تاکنون برای واردات خودرو تایید شـــده‌اند، ۱۰ شـــرکت از جمله ایران خودرو و سایپا، بزرگترین شرکت‌های تولیدکننده خودرو در کشـــور هستند. به نظر می‌رســـد واردات خودرو با همه حواشی که از ابتدای تصویب آیین‌نامه به خود دیده بود، حالا وارد مرحله جدیدی شـــده است؛ مرحله‌ای که ورود محصولات خارجی به بازار را محتمل‌تر از گذشته کرده است.

شـــامگاه یکشنبه هفته جاری ســـخنگوی وزارت صمت در مصاحبه‌ای از لیســـت دوم شـــرکت‌های واردکننده خودرو رونمایی کرد. پیش از این نام هفت شـــرکت کـــه برای واردات خودرو مورد تاییـــد قرار گرفته بودند، اعلام شـــده بود. حالا نام پنج شـــرکت دیگر به این لیســـت اضافه شـــد تا تعداد شرکت‌های تاییدشده برای واردات خودرو به ۱۲ شرکت برسد. اعلام لیست دوم شـــرکت‌های واردکننده از ســـوی وزارت صمت، پازل واردات خودرو را کامل‌تر کرده و آن را یک گام به جلو برده است. طبق اعلام امید قالیباف، بهمن خودرو، ایران خـــودرو، معین خودرو، ایرتویا و دیار خودرو شرکت‌های جدیدی هستند که به لیست واردکنندگان خودرو اضافه شده و شرایط لازم برای واردات خودرو را براساس آیین‌نامه احصا کرده‌اند و به فهرســـت هفت شـــرکت واردکننده خودرو که قبلا اسامی آنها اعلام شده بود، اضافه شدند. سخنگوی وزارت صمت البته گفت که هنوز شرکت‌های دیگری می‌توانند به این لیســـت اضافه شـــوند. به گفته وی، این فهرست همچنان باز است و به محض اینکه شرکت متقاضی واردات خودرو، شرایط لازم در آیین‌نامـــه واردات خودرو را احراز کند به فهرســـت واردکنندگان خودرو اضافه می‌شود.

هفت شرکتی که پیش از این برای واردات خودرو مورد تایید قرار گرفته بودند شـــامل ســـایپا، پارس خودرو، سایپا ســـیتروئن، تجارت بین‌الملل و پشتیبانی کرمان خودرو، خودروسازی فردا، مکث موتور و آرین موتور پویا هستند که حالا با اضافه شدن پنج شرکت جدید، این لیست به ۱۲ شرکت رســـیده است. قالیباف همچنین از برخی خودروهایی که در راه بازار ایران هســـتند، رونمایی کرد. به گفته ســـخنگوی وزارت صمت، واردات خودرو از بیـــن خودروهایی با برندهای کره‌ای، ژاپنی و اروپایی انجام می‌شـــود. او از خودروهایی مانند هیوندا اکســـنت، هیوندا ای ۱۰، میتسوبیشی میراژ، چانـــگان ســـی اس ۳۵، ام جی ۳ و ام جی ۶، ســـیتروئن ۳ و محصولی از شـــرکت فولکس واگن (ســـئات) نام برد و تاکید کرد که این خودروها در محدوده قیمت حدود ۱۰ هزار یورو قرار دارند.

به نظر می‌رســـد با اعلام لیســـت دوم واردکنندگان خودرو، یک گام به سمت عملیاتی شدن واردات نزدیک‌تر شده‌ایم. البته عملی شدن واردات قرار بود پیش از اینها انجام شـــود. شـــهریورماه اولین موعدی بود که برای واردات خـــودرو اعلام شـــده بود؛ بعد از آن گفته شـــد در مهرماه این کار عملیاتی خواهد شـــد. بعـــد از آن نیز وعده‌های گوناگونی داده شـــد. وزیر از واردات در یک هفته ســـخن می‌گفت و این بازه در ســـخنان نمایندگان مجلس تا دو ماه هم می‌رســـید. وعده‌هایی که عدم‌تحقق آنها بدون هیچ توضیحی، مخاطبان را بی‌اعتماد کرده است، به طوری که به نظر تنها یک اقدام عملی می‌توانست این اعتماد را به اینکه واردات خودرو به‌زودی انجام خواهد شـــد، بازگرداند. حالا به نظر می‌رســـد این اقدام انجام شده و اعلام نام شـــرکت‌هایی که واردات خودرو را انجـــام خواهند داد و همچنین نام خودروهایی که احتمالا راهی ایران شوند، می‌تواند این نقش را ایفا کند.

حضور ایران خودرو در لیســـت دوم واردکنندگان کاملا قابل‌پیش‌بینی بود؛ چراکه در لیســـت ابتدایی منتشرشـــده نیز همه شرکت‌های نام‌برده، تولیدکننـــده خـــودرو بودند. رد این موضوع را می‌تـــوان در بند دوم قانون ســـاماندهی صنعت خودرو و همچنین بند هشتم آیین‌نامه واردات خودرو جســـت‌وجو کرد که واردات خودرو را مشـــروط به «انتقـــال فناوری» قرار داده‌اند؛ شـــرطی که به نظر تنها از مسیر تولید خودرو می‌گذرد. از ابتدای رونمایی از آیین‌نامه واردات نیز این بند با انتقادات زیادی مواجه شده بود و منتقدان آیین‌نامه مذکور که واردکنندگان پیشین خودرو را نیز می‌توان جزو این دســـته رده‌بندی کرد، اعتقاد دارند شـــرط انتقال فناوری مسیر واردات را تنها برای خودروسازان باز می‌گذارد تا بتوانند خودرو وارد کنند و دیگر واردکنندگان نمی‌توانند از پس چنین شرطی بربیایند؛ چراکه لازمه انتقال تکنولوژی، دست داشتن در تولید است.

نرخ سود بین‌بانکی بار دیگر به کانال ۲۱ درصد می‌رسد؟

معمای نرخ بهره بین‌بانکی

فرصت امروز: بانک مرکزی به سنت هفته‌های گذشته، نرخ سود در بازار بین‌بانکی را اعلام کرد. مطابق گزارش بانک مرکزی که به‌صورت هفتگی منتشر می‌شود، نرخ سود بین‌بانکی به ۲۰,۹۸ درصد رسیده که در مقایسه با آمار پیشین، رشد ۰,۱۲ واحد درصدی را نشان می‌دهد. به نظر می‌رسد نرخ سود بین‌بانکی در محدوده ۲۰ درصد به ثبات نسبی رسیده است؛ چراکه برای سومین ماه متوالی است که در این محدوده قرار دارد. با این وجود، شواهد نشان می‌دهد که این نرخ بار دیگر مترصد ورود به کانال ۲۱ درصد است.

نرخ سود در بازار بین‌بانکی طی ماه‌های گذشته نوسان زیادی داشته و برای اولین بار در تابستان به ۲۱,۳۱ درصد رسید که با واکنش منفی فعالان بازار سرمایه مواجه شد و در نهایت با تلاش بانک مرکزی، روند کاهشی آن آغاز شد. البته این کنترل نرخ سود به هیچ وجه به معنای کاهش تقاضای منابع بانک‌ها نیست و آمارها نشان می‌دهد که تقاضای منابع بانک‌ها چه در بازار بین‌بانکی و چه به‌صورت ریپو همچنان بالاست. نرخ بهره بین بانکی که به‌عنوان یکی از انواع نرخ‌های بهره در بازار پول به نرخ‌های سود یا بهره در سایر بازارها جهت می‌دهد، قیمت ذخایر بانک‌هاست و زمانی که آنها در پایان دوره مالی روزانه یا هفتگی دچار کسری ذخایر می‌شوند، از سایر بانک‌ها در بازار بین بانکی یا از بانک مرکزی استقراض می‌کنند. به نظر می‌رسد بحث افزایش نرخ بهره بانکی به یکی از مباحث مورد مناقشه در محافل اقتصادی ایران تبدیل شده و در حالی که فعالان بازار سرمایه از یک سو، افزایش نرخ سود بین بانکی را بر روند منفی این بازار و خروج سرمایه از آن تاثیرگذار می‌دانند، اما کارشناسان پولی و بانکی از سوی دیگر باور دارند افزایش نرخ سود بینبانکی به شرطی که مداوم و چشمگیر باشد، نقش مهمی در کاهش تورم دارد.

سود بین‌بانکی به ۲۰,۹۸ درصد رسید

براساس آخرین تغییرات جدول سود بین‌بانکی و طبق اعلام بانک مرکزی در تاریخ ۴ آبان ماه، نرخ بهره در بازار بین‌بانکی به ۲۰,۹۸ درصد رسید که در مقایسه با آمار قبلی بانک مرکزی، ۰,۱۲ واحد درصد افزایش یافته است. نوسان نرخ سود بازار بین‌بانکی در محدوده ۲۰ درصد برای سومین ماه متوالی اتفاق می‌افتد و با توجه به نزدیکی آن به کانال ۲۱ درصد به نظر می‌رسد که مترصد ورود به کانال بالاتر است. البته بانک مرکزی با اعمال سیاست‌های مختلف تلاش می‌کند تا این نرخ را کنترل و از صعود دوباره آن به کانال بالاتر، مشابه اتفاقی که در تابستان افتاد، جلوگیری نماید. هرچند که این کنترل نرخ سود بیانگر کاهش تقاضای منابع بانک‌ها نیست.

نرخ سود بین‌بانکی براساس عرضه و تقاضاست و مانند نرخ‌های سپرده و تسهیلات ثابت نیست. نوسان این نرخ به‌گونه‌ای است که با افزایش تقاضا برای دریافت وام بین‌بانکی و از سوی دیگر عدم عرضه متناسب با آن، نرخ سود بالاتر می‌رود و بالعکس. برخی از صاحب‌نظران معتقدند کاهش نرخ سود بانکی می‌تواند نقش مهمی در حرکت نقدینگی از بازار پول به بازار سرمایه داشته باشد و موجب رونق بورس شود. در سوی مقابل اما گروه دیگری از کارشناسان معتقدند که نرخ بهره بین‌بانکی نباید کاهش یابد؛ زیرا اثرات تورمی شدیدی دارد و اگر نرخ بهره بین‌بانکی خیلی کاهش پیدا کند، موجب کاهش سود سپرده‌های بانکی می‌شود. بانک‌ها در پایان دوره مالی کوتاه‌مدت (روزانه یا هفتگی) با مازاد یا کسری نقدینگی مواجه می‌شوند که باید آن را به تعادل برسانند. اگر بانکی با کسری نقدینگی مواجه شود باید با استقراض یا وام گرفتن در صدد جبران آن برآید. از سوی دیگر برای به تعادل رساندن مازاد نقدینگی خود نیز باید اقدام به عرضه آن کند. بانک‌ها برای اینکه به بانک مرکزی متوسل نشوند، بازاری را به نام بازار بین‌بانکی تشکیل داده‌اند که در آن اقدام به عرضه و تقاضای نقدینگی، آن هم به‌صورت وام می‌کنند.

بنابراین در بازار بین‌بانکی، انتقال نقدینگی از موسسات مالی دارای مازاد به موسسات مالی دارای کسری وجوه اتفاق می‌افتد. بازار بین‌بانکی موجب می‌شود که بانک‌ها دیگر برای تامین نقدینگی و منابع مالی موردنیاز کوتاه‌مدت خود به بانک مرکزی مراجعه نکنند که خود این موضوع به بانک مرکزی برای کنترل حجم نقدینگی کمک می‌کند. عمده وام‌های بین‌بانکی دارای سررسید یک هفته و کمتر است و نرخ سود برمبنای نرخ سود بین‌بانکی تعیین می‌شود. نرخ سود بین‌بانکی متناسب با عرضه و تقاضا تعیین می‌شود؛ به‌طوری‌که با افزایش تقاضا برای دریافت وام بین بانکی یا عدم عرضه متناسب با آن، نرخ سود روند صعودی یا نزولی به خود می‌گیرد.

تقابل دیدگاه‌ها درباره سود بین‌بانکی

در حالی که برخی از اقتصاددانان اعتقاد دارند با افزایش نرخ بهره می‌توان همانند سایر کشورها تورم افسارگسیخته را کنترل کرد، برخی دیگر از کارشناسان معتقدند شرایط اقتصاد ایران قابل مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته نیست و افزایش نرخ بهره به مشکلات ناشی از تورم دامن می‌زند. به نظر می‌رسد بحث افزایش نرخ بهره بانکی در تورم لجام گسیخته این سال‌ها به یکی از مباحث مورد مناقشه در محافل اقتصادی تبدیل شده است. موافقان این سیاست اعتقاد دارند که مثل تمام بانک‌های مرکزی جهان باید برای کنترل نرخ تورم از ابزار نرخ بهره استفاده کرد. به عقیده این دسته از کارشناسان، این اقدام اصطلاحا نقدینگی را از سطح جامعه جمع کرده و وارد سیستم بانکی کشور می‌کند. در مقابل، مخالفان اجرای این سیاست باور دارند که افزایش نرخ بهره بانکی منجر به ایجاد رکود در فضای اقتصادی کشور می‌شود. رکود اقتصادی هم نتیجه‌ای غیر از بیکاری و کاهش میزان سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف ندارد. به عبارت دیگر، در حالی که کارشناسان پولی، افزایش نرخ سود بین‌بانکی را به این شرط که متداوم و چشمگیر باشد، عامل مهمی در کاهش تورم می‌دانند، اما کارشناسان بورسی یکی از عوامل تاثیرگذار بر شکل‌گیری روند منفی در بازار سرمایه را افزایش این نرخ می‌دانند و معتقدند کاهش نرخ سود بانکی می‌تواند نقش مهمی در حرکت نقدینگی از بازار پول به بازار سرمایه داشته باشد و به رونق این بازار بینجامد.

افزایش نرخ بهره بین‌بانکی حکایت از آن دارد که همچنان عطش منابع مالی بسیار بالاست. از آنجا که این نرخ متناسب با عرضه و تقاضا تعیین می‌شود، این افزایش نرخ نشان می‌دهد که تقاضای منابع بانک‌ها در حال افزایش است. این افزایش تقاضا خود حاکی از افزایش انتظارات تورمی است. هنگامی که بانک‌ها اقدام به تامین منابع از طریق بازار بین‌بانکی می‌کنند، با وجود افزایش نرخ بهره بین‌بانکی، قیمت تمام‌شده تامین منابع برای بانک‌ها افزایش می‌یابد. بنابراین منطقی است که بانک‌ها بخواهند از طریق بازار سپرده و تسهیلات به تامین منابع بپردازند، اما بانک‌ها همچنان از طریق بازار بین‌بانکی هم به تامین منابع مالی مورد نیاز خود اقدام می‌کنند؛ چراکه با کمبود منابع مالی مواجهند و ناچار هستند که از این طریق به تامین مالی بپردازند.

بازار مسکن، پول‌های بورس را جذب می‌کند؟

۲ روایت از مسکن پایتخت در مهرماه

در حالی که بانک مرکزی، میانگین قیمت یک متر مربع مسکن در شهر تهران را ۴۳ میلیون و ۷۲۴ هزار تومان اعلام کرده؛ مرکز آمار ایران، میانگین وزنی قیمت هر متر آپارتمان در تهران را ۴۶ میلیون و ۶۷۹ هزار تومان و میانگین حسابی آن را ۴۴ میلیون و ۳۳۹ هزار تومان اعلام کرده است. در گزارش هر دو نهاد متولی ارائه آمار مسکن، روند کاهش نرخ رشد ماهیانه قیمت در بازار مسکن شهر تهران که از تیرماه امسال آغاز شده بود، در مهرماه ادامه پیدا کرده است.

همچنین رد پای کاهش حجم معاملات مسکن هم در گزارش بانک مرکزی و هم مرکز آمار دیده می‌شود. طبق گزارش مرکز آمار ایران، در شهریورماه امسال تعداد ۵ هزار و ۱۵۹ معامله خرید مسکن در شهر تهران به ثبت رسیده بود که این میزان با کاهش ۶,۳ درصدی در مهرماه به ۴ هزار و ۸۳۰ فقره معامله خرید کاهش یافته است. بانک مرکزی نیز تعداد معاملات خرید مسکن در مهرماه را ۵ هزار و ۴۱۳ فقره اعلام کرده و از کاهش ۱۰ درصدی حجم معاملات خرید مسکن در این ماه نسبت به شهریورماه خبر داده است. البته از آنجا که آمار مربوط به معاملات واحدهای مسکونی کلنگی که در واقع در حکم زمین مناسب برای ساخت بوده و مورد سکونت قرار نمی‌گیرند، در آمار هدانیک (روایت مرکز آمار) درج نمی‌شود، این اختلاف در تعداد معاملات خرید مسکن بین این دو مرجع آماری، طبیعی به نظر می‌رسد.

یک کارشناس بازار مسکن درباره سمت و سوی این بازار به ایسنا، می‌گوید: رکود این بازار در ماه‌های اخیر از سه عامل ثبات قیمت نهاده‌های ساختمانی، ورود به فصل سرما و افت ساخت و ساز نشأت می‌گیرد، اما بازار ملک این ظرفیت را دارد که پول‌های خارج شده اخیر از بورس و سپرده‌های بانکی را جذب کند. به عقیده سعید آسویار، رکود بازار مسکن در شهر تهران از سه عامل نشأت می‌گیرد؛ یکی از این عوامل ثبات قیمت مصالح ساختمانی است که روند رو به رشد آن متوقف شده است. در بخش آهن‌آلات حتی در مقاطعی قیمت‌ها منفی شد و تا یک ماه قبل قیمت آهن به کف خود رسیده بود. البته در حال حاضر زمزمه‌های احیای صادرات آهن باعث شد که از روز دوشنبه قیمت آهن مثبت شود.

او با بیان اینکه مورد دوم در کسادی معاملات مسکن به فصل سرما مربوط می‌شود، ادامه می‌دهد: با شروع فصل پاییز معمولا بازار مسکن تا نزدیک عید می‌خوابد و یک ماه قبل از عید مجددا رونق می‌گیرد. افت ساخت و ساز نیز عامل سوم در رکود بازار مسکن محسوب می‌شود. صدور پروانه‌های ساختمانی جدید بسیار کاهش یافته و تمایلی برای تولید مسکن از سوی سازندگان شکل نگرفته است؛ زیرا عمده افراد درگیر اتمام پروژه‌های قبلی هستند. آسویار، رکود بازار مسکن را موقتی می‌داند و می‌افزاید: چنانچه تورمی در اقتصاد کلان، بازار ارز و نهاده‌های ساختمانی ایجاد شود، صرف‌نظر از میزان تقاضا و خرید و فروش خانه، اثر تورمی در بازار مسکن خواهد داشت. آهن و دلار رابطه مستقیم با یکدیگر دارند؛ به طوری که نوسان روز دوشنبه قیمت دلار بر روی بازار آهن تاثیر گذاشت. مسئله دیگر اینکه در حال حاضر رکود چندانی در واحدهای کوچک‌متراژ دیده نمی‌شود و حتی در این بخش با کمبود عرضه و فشار تقاضا مواجهیم. ممکن است مالکان واحدهای بزرگ که پول لازم هستند مقداری تخفیف بدهند، اما این به معنای کاهش کلی قیمت‌ها در بازار مسکن نیست.

این کارشناس اقتصاد مسکن، مسائل اجتماعی را در رفتار این بازار موثر می‌خواند و اضافه می‌کند: نشانه‌هایی از کاهش قیمت را در املاک بزرگ می‌بینیم که سرمایه‌گذاری در املاک بزرگ متراژ و لوکس را کاهش می‌دهد. در مجموع، شش ماهه دوم را با ثبات قیمت، رکود معاملات و در عین حال عدم سرمایه‌گذاری در بخش ساخت و ساز می‌بینم. این عدم سرمایه‌گذاری می‌تواند تبعات منفی برای بازار داشته باشد و فشار تقاضا برای مسکن را افزایش دهد. در هفته‌های اخیر پول‌هایی از بورس و بانک خارج شده که در حالت خوش‌بینانه اگر به سمت طلا و ارز نرود یا صرف خرید آپارتمان در خارج از کشور نشود می‌تواند وارد بازار مسکن شود. بازار ملک این ظرفیت را دارد که این سرمایه‌های سرگردان را جذب کند.

نایب رئیس انجمن انبوه‌سازان استان تهران درخصوص روند اجرای طرح نهضت ملی مسکن یادآور می‌شود: طی یک سال گذشته این طرح با دو مشکل تامین مالی و تصمیم‌سازی مواجه بوده است. با تغییر معاونت مسکن، مشکل تصمیم‌سازی تا حدودی رفع شد و مسئولان جدید پیگیر این هستند که موتور خاموش بخش مسکن را روشن کنند، اما تامین مالی همچنان لاینحل است. مردم در حال حاضر این آمادگی را دارند که اگر طرح نهضت ملی مسکن در مسیر اجرای صحیح قرار گیرد، آورده بیشتری را بیاورند. علت بی‌اعتمادی به این طرح، تجربه طرح‌های گذشته مسکن دولتی و نوع فرمولِ تعریف شده برای نهضت ملی مسکن بود. اگر وزارت راه و شهرسازی بتواند زمین‌های مناسب را عرضه کند و سبد مشمولین نهضت ملی را گسترده‌تر کند، افراد با توانایی بیشتری وارد می‌شوند که در رونق این حوزه اثرگذار است.

حمل‌ونقل ریلی

رشد قیمت‌ها در بازار ارز و سکه ادامه دارد

پیشروی سکه در کانال ۱۵ میلیونی

ارزیابی بازار طلا و ارز در دهمین روز آبان ماه نشان می‌دهد که افزایش قیمت دلار در کنار رشد ارزش هر انس طلا در بازارهای جهانی، به پیشروی قیمت طلا و انواع سکه انجامیده است. به طوری که قیمت سکه امامی در روز سه‌شنبه به ۱۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسید. هرچند در معاملات روز دوشنبه قیمت هر انس طلا در بازار جهانی کاهش یافت اما قیمت‌ها در روز سه‌شنبه به روند صعودی بازگشته‌اند. قیمت طلای جهانی پس از بازگشت از جریان کاهش به ۱۶۴۸ دلار رسیده است. این درحالی است که مرز مقاومت قیمت در بازار جهانی طلا نزدیک به ۱۶۶۰ دلار اعلام شده و این به معنای نوسان قیمت تا رسیدن به مرز مقاومت است.

با توجه به افزایش قیمت هر انس طلا در بازارهای جهانی در کنار نوسان قیمت دلار در ایران، قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۳۶۳ هزار تومان رسید و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید، ۱۵ میلیون و ۴۰۰ هزارتومان معامله شد. قیمت هر سکه بهار آزادی طرح قدیم هم به ۱۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسید. همچنین نیم سکه بهار آزادی ۸ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۵ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان تعیین قیمت شدند.

قیمت دلار درحالی در صرافی‌های بانکی ۲۸ هزار و ۹۸۴ تومان اعلام شده که گزارش‌ها از رشد ۰,۴۵ درصدی قیمت پول آمریکایی در بازار آزاد خبر می‌دهند. در حال حاضر، قیمت دلار در بازار آزاد به ۳۳ هزار و ۳۰۰ تومان رسیده و به این ترتیب فاصله قیمت دلار بانکی و آزاد بیش از ۳ هزار تومان است. همچنین هر اسکناس یورو در بازار آزاد با کاهش ۰,۰۱ درصدی با قیمت ۳۲ هزار و ۹۴۶ تومان معامله می‌شود. این در حالی است که قیمت پول اتحادیه اروپا در بازار آزاد ایران در روز دوشنبه ۰,۴۹ درصد رشد کرده بود. معامله یورو با قیمت بیش از ۳۲ هزارتومان در بازار آزاد درحالی است که صرافی‌های بانکی این ارز را با قیمت ۲۸ هزار و ۹۷۴ تومان می‌فروشند.

گزارش آژانس بین‌المللی انرژی نشان می‌دهد

رتبه اول ایران در شدت مصرف انرژی

براساس اطلاعات آژانس بین‌المللی انرژی، ایران در رتبه اول شدت مصرف انرژی جهان قرار دارد. طبق آمار منتشرشده، شدت مصرف انرژی در کشورمان تقریبا ۱۵ برابر ژاپن، بیش از دو برابر چین و ۲,۵ برابر متوسط جهانی است. اکنون بیش از ۸۰ درصد حامل‌های مصرف شده در ایران سوخت فسیلی هستند و باید در سبد مصرف انرژی از انواع انرژی به خصوص انرژی‌های پاک مانند هسته‌ای، خورشیدی و باد استفاده شود، اما به رغم ظرفیت بالای بسیاری از مناطق کشور، سرعت به کارگیری آن بسیار پایین است و حتی در نیروگاه‌های تولید برق نیز به اندازه کافی از گاز استفاده نمی‌شود. در ایران بیش از دو برابر متوسط جهانی برای کالا و خدمات انرژی مصرف می‌شود و روند مصرف سالانه برخلاف روند شدت مصرف در سایر کشورهای دنیا که کاهشی هستند، صعودی است. آنطور که مصطفی رجبی مشهدی، سخنگوی صنعت برق اعلام کرده، مهمترین دلیل افزایش مصرف انرژی در ایران مربوط به پایین بودن نرخ انرژی سوخت است که مجلس در بخش اصلاح یارانه‌های انرژی، مصوبات مهمی در بودجه سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ برای حل این موضوع تصویب کرده است. به گفته وی، امیدواریم با اقدامی که مجلس تحت عنوان معاونت راهبردی پیش گرفته، بتوان روی مدیریت سمت تقاضا و مصرف تمرکز بیشتری داشته باشیم. سخنگوی صنعت برق درخصوص وضعیت تامین برق در زمستان نیز به ایسنا، گفت: مردم همیشه همکاری خوبی با صنعت برق داشته‌اند و تابستان امسال به واقع نتیجه همکاری مردم را دیدیم و امیدواریم در زمستان نیز با مصرف درست برق و گاز به این همکاری ادامه دهند تا بتوانیم تامین برق پایدار را داشته باشیم؛ چراکه قطعی برق در زمستان به خاطر وابسته بودن بیشتر وسایل گرمایشی به برق، بسیار دشوارتر است.

با توجه به حساسیت موجود، می‌توان مشکلات تامین انرژی را به چهار بخش تقسیم کرد، عدم توجه به مصرف بهینه انرژی در خانوارها، اماکن دولتی، شرکت‌ها و به طور کلی، کلیه بخش‌های جامعه، نبود اهتمام جدی در کلیه سطوح جامعه جهت جایگزینی استفاده از انرژی‌های پاک به جای انرژی‌های آلوده، فقدان زیرساخت‌های لازم مشکلات در دسترسی و تامین تکنولوژی و تجهیزات مورد نیاز که بخش اعظم آن مربوط به تحریم‌هاست. تلاش در جهت ساخت منازل مسکونی و همچنین مراکز دولتی و خدمات‌رسان سبز و مدرن و متناسب با شرایط اقلیمی و رعایت الگوهای مصرف، اتخاذ تدابیری برای استقرار الگوهای مصرف بهینه در کوتاه مدت، ارائه آموزش‌های لازم به مردم، انجام اصلاحات ساختاری راهبردی برای کاهش مصرف انرژی و تلاش در جهت تهیه زیرساخت‌های لازم و تامین تکنولوژی و تجهیزات موردنیاز جهت تولید انرژی پاک از جمله راهکارهای مدیریت مصرف انرژی است.

رئیس بانک مرکزی اروپا:

احتمال رکود اقتصادی اروپا افزایش یافت

کریستین لاگارد، رئیس بانک مرکزی اروپا (ECB) اعلام کرد که احتمال رکود اقتصادی افزایش یافته است. به گزارش بیزنس، لاگارد تاکید کرد که تورم در سراسر منطقه یورو بیش از حد بالاست. او هشدار داد که هرچه مدت طولانی‌تری تورم بالا بماند، خطر بزرگ‌تر خواهد بود. به گفته لاگارد، بانک مرکزی اروپا باید به افزایش نرخ بهره برای مبارزه با تورم ادامه دهد، حتی اگر احتمال رکود اقتصادی منطقه یورو افزایش یافته باشد. گفتنی است تورم در ماه اکتبر به ۱۰,۷ درصد افزایش یافت و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۴ بالای هدف ۲ درصدی بانک مرکزی اروپا باقی بماند. رئیس بانک مرکزی اروپا همچنین گفت که این بانک هنوز از نظر نرخ‌ها به مقصد نرسیده است و نرخ پایانی آن باید تضمین کند که تورم به هدف ۲درصد بازگردد. وظیفه ما ثبات قیمت است و باید با استفاده از تمام ابزارهای موجود تحقق یابد. ما مصمم هستیم هر کاری را که لازم است برای بازگرداندن تورم به هدف ۲ درصدی خود انجام دهیم.

خبرنامه

آیا بورس از بن‌بست خارج می‌شود؟

توصیه عبده تبریزی به حقیقی‌ها

بازار سهام علی‌رغم ارزندگی دچار ریزش شدید قیمت شده است و همین وضعیت، سازمان بورس را بر آن داشته تا نسبت به رونمایی از یک بسته حمایتی ۱۰ بندی از ابتدای هفته دوم آبان ماه اقدام کند. رونمایی این بسته حمایتی، تاثیر روانی خود را بر سمت و سوی شاخص‌های بورسی گذاشت و در این هفته شاهد بازگشت شاخص‌ها به روند صعودی بوده‌ایم. با وجود رشد قابل توجه نماگرهای بورسی در روزهای گذشته اما روند خروج نقدینگی حقیقی‌ها از بورس تهران ادامه دارد. در این میان، یک کارشناس بازار سرمایه به سرمایه‌گذاران حقیقی توصیه کرده است که عجله نکنند.

حسین عبده تبریزی، پیشکسوت نام آشنای بازار سرمایه با بررسی شرایط این روزهای بازار سهام و با اشاره به ارزنده بودن قیمت سهام می‌گوید: وظیفه شرکت‌های بزرگ، ناشران، سرمایه‌گذاری‌ها و صندوق‌های بزرگ در شرایطی که قیمت بسیاری از سهام را منطقی می‌دانند، حمایت است؛ قیمت‌ها فارغ از هر تحولی در کشور ما، در میان مدت به متوسط‌های تاریخ خود برمی‌گردد. توصیه‌ام به سرمایه‌گذار خُرد این است که اگر نیاز فوری و عاجل به نقدینگی ندارد از هر نوع اقدام پرشتاب و عجولانه اجتناب کند.

عبده تبریزی درخصوص شرایط این روزهای بازار سهام در گفت‌وگو با کالاخبر، توضیح می‌دهد: بدون شک امروز قیمت عموم سهام بالا نیست، قیمت‌ها منطقی است و سهام زیادی حتی زیرقیمت معامله می‌شود. این در شرایطی است که در شروع سال ۱۴۰۱، پیش‌بینی آن بود که به دلیل نرخ بالای تورم، شاخص روبه بالا حرکت کند، اما در هفته‌های اخیر به دلیل تداوم نرخ بالای تورم (تورم نقطه به نقطه نزدیک به ۴۳ درصد شده) و قیمت بالای ارز، بازار توقع قیمت‌های بالاتر سهام را داشته است اما به چند دلیل، شاهد کاهش مجدد شاخص بوده‌ایم. این اقتصاددان و پیشکسوت نام آشنای بازار سرمایه می‌افزاید: از فصل دوم سال میلادی ۲۰۲۲، قیمت عموم کالاهای اساسی (commodities) که بسیار بالا رفته بود و بعضا به دو برابر متوسط‌های تاریخی خود رسیده بود، شروع به کاهش کرد. این به معنای کاهش درآمد برای شرکت‌های بورسیِ تولیدکننده کالاهای اساسی بود و بازار سرمایه نسبت به این تغییرات بی‌توجه نماند. کاهش رشد اقتصاد چین نیز روی همین بازار تأثیر گذاشت و به‌رغم رابطه کم اقتصاد ایران با اقتصاد دنیا، این تحول نیز از چشم تحلیلگران بازار سرمایه ایران دور نماند. به گفته عبده تبریزی، موقعیت جدید روسیه و فروش‌های زیرقیمت کالاهای اساسی توسط آن کشور نیز فشار مضاعفی بر موقعیت درآمدی شرکت‌های بزرگ بورسی ایرانی وارد آورد. نرخ‌های سود جذاب نظام بانکی و صندوق‌های بادرآمد ثابت نیز تا حدی عرصه را بر بازار سهام تنگ کرد. به دلیل کمبود اعتبارات، کسب‌وکارها آماده پرداخت نرخ‌های بالاتر برای اعتبارات دریافتی هستند (نگاه کنید به نرخ‌های برخی صندوق‌های جمعی). مجموعه این عوامل به‌رغم نرخ تورم بالای کشور، اجازه رشد قیمت‌های سهام را نداد. در این پنج شش هفته اخیر نیز موج التهابات گسترده، اعتراض‌های دامنه‌دار و تحولات ناشی از آنها به شدت بر همه کسب‌وکارها تأثیر گذاشت. بالا رفتن قیمت ارز به دلیل افزایش تقاضا برای خروج پول هم انگیزه برخی فروش‌ها و عرضه‌ها در بورس شده است.

این استاد اقتصاد در واکنش به این سوال که در این شرایط، سهامداران بورس (به‌ویژه سهامداران خرد) چه اقدامی باید انجام دهند؟ می‌گوید: وظیفه شرکت‌های بزرگ، ناشران، سرمایه‌گذاری‌ها و صندوق‌های بزرگ در شرایطی که مردم تحت تأثیر حوادث و رویدادهای جاری به سختی متأثرند، آن است که از قیمت‌های سهامی که آنها را منطقی می‌دانند، حمایت کنند و به حفظ سرمایه‌های کوچک مردم کمک کنند. در این شرایطِ کشور، مردم نباید از این مسیر نیز آسیب ببینند و نباید نگران و هراسانِ ذوب‌شدن پس‌اندازهای یک عمر کار و فعالیت خود باشند.

عبده تبریزی با توصیه به حقیقی‌ها به آنها گوشزد می‌کند: وقتی بازار دچار التهابات شدید است و گزینه بهتری هم برای سرمایه‌گذاری در دسترس نیست، می‌توان به حفظ دارایی موجود، اگر قیمت‌های آن را منطقی می‌دانیم و آن سهام را متعلق به شرکت‌های جاافتاده تلقی می‌کنیم، همت گمارد؛ یعنی باید صبر کرد. سرمایه‌گذار خُرد بازار نیز اگر نیاز فوری و عاجل به نقدینگی ندارد و اگر سهام موجود در سبد سرمایه‌گذاری خود را متعلق به شرکت‌های استوار و جاافتاده می‌داند، ناچار است موقتا آنها را حفظ کرده و از هر نوع اقدام پرشتاب و عجولانه اجتناب کند. قیمت‌ها فارغ از هر تحولی در کشور ما، در میان مدت به متوسط‌های تاریخ خود برمی‌گردد؛ یعنی به قیمت‌هایی که ذاتی سهام است و با درآمدزایی آن شرکت‌ها همخوان است.

رئیس سازمان بورس خبر داد

اقدامات حمایتی ادامه دارد

رئیس سازمان بورس در جلسه‌ای با اعضای کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران از تداوم اقدامات حمایتی خبر داد و گفت سازمان بورس حمایت‌های خود را محدود به بسته ۱۰ بندی نمی‌کند و در این طرح سعی شد تا مسائل جزئی همچون عدم تطبیق زمان معاملات بورس و فرابورس، ورود عرضه اولیه‌ها به بازار و... که باعث حساسیت سهامداران شده بود، برطرف بشود. مجید عشقی ادامه داد: با پیگیری‌های انجام شده، منابع جدیدی از صندوق توسعه ملی به بازار سهام وارد شد و برای نخستین بار این صندوق با کد معاملاتی خود اقدام به خرید سهام کرده است؛ این اقدام خوبی برای دولت و بازار سهام محسوب می‌شود چراکه دارایی‌های ریالی این صندوق به نوعی تبدیل به دلار شده است. با توجه به افت قیمت سهام، می‌توان این موضوع را اینگونه تعبیر کرد که یک دارایی را در عوض اینکه با نرخ دلار در کانال ۳۰ هزار تومانی تهیه کنند، آن را با نرخ دلار ۱۵ هزار تومانی خریداری کرده‌اند. به بیان دیگر، صندوق توسعه ملی که یک منبع بین‌النسلی به حساب می‌آید، دارایی ارزنده‌ای را در قیمت‌های بسیار نازلی اندوخته کرده و این اقدام برای کشور و شرایط فعلی بازار سهام مناسب است؛ امیدواریم این اقدام در آینده نیز تداوم پیدا کند. به گفته عشقی، جهت افزایش اثرگذاری اقدامات حمایتی، قصد ارائه یک پیشنهاد چندبندی (سه الی چهار بند) به ستاد اقتصادی دولت را داریم و در تلاش برای اخذ مصوبه‌هایی در راستای رفع دغدغه‌های کلان بازار سهام هستیم.

روند صعودی نماگرهای بورسی ادامه دارد

موج خوش‌بینی در تالار شیشه‌ای

فرصت امروز: دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در سومین روز این هفته و در سومین حرکت صعودی متوالی خود بیش از یک درصد افزایش ارتفاع داد و وارد محدوده یک میلیون و ۲۶۹ هزار واحدی شد. در این روز برخلاف روزهای قبل اما سایر نماگرها نیز با حرکت صعودی نماگر اصلی بازار همراهی کردند و پس از مدت‌ها شاهد سبزپوشی دسته‌جمعی شاخص‌ها بودیم، به طوری که به موازات رشد ۱,۲۳ درصدی شاخص کل بورس تهران، شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز ۱,۲۸ درصد افزایش یافت و تا سطح ۳۶۰ هزار واحد پیشروی کرد؛ این در حالی است که در معاملات دو روز ابتدای هفته که روند صعودی شاخص کل بورس را شاهد بودیم، شاخص کل هم‌وزن در حرکتی الاکلنگی با شاخص کل، روند نزولی را در پیش گرفته بود، تا اینکه در معاملات روز دوشنبه هر دو نماگر در حرکتی هماهنگ افزایش یافتند و در کنار رشد شاخص فرابورس بعد از مدت‌ها شاهد رشد هر سه شاخص اصلی بازار بودیم. در این روز همچنین سایر بازارهای مالی نیز سبزپوش شدند، به طوری که قیمت دلار آمریکا در معاملات آزاد بازار تهران برای چهارمین بار در سال ۱۴۰۱ وارد کانال ۳۳ هزار تومانی شد و به دنبال آن، قیمت سکه نیز بار دیگر در کانال ۱۵ میلیون تومان پیشروی کرد.

با وجود بازگشت معاملات بورس تهران به ریل صعودی به واسطه رونمایی از بسته حمایتی ۱۰ بندی، اما روند خروج سرمایه از بورس کماکان ادامه دارد، تا جایی که سهامداران حقیقی در سه روز معاملاتی هفته جاری بیش از هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان پول از تالار شیشه‌ای خارج کردند.

تاثیر روانی بسته حمایتی ۱۰ بندی

بازار سهام در هفته دوم آبان ماه شاهد رونمایی از بسته حمایتی ۱۰ بندی جدیدی بود که باعث تکانه‌ای مثبت در حرکت نماگرهای بورسی شد تا تالار شیشه‌ای همزمان با رونمایی و اجرای این بسته از ابتدای این هفته پس از مدت‌ها به رنگ سبز درآید. با وجود اینکه به واسطه این حمایت دستوری شاهد سبزپوشی بورس در این هفته هستیم، اما بورس‌بازان و اهالی بازار سهام با دیده تردید به این بسته حمایتی نگاه می‌کنند. برخی از تحلیلگران می‌گویند بسیاری از مواردی که در این بسته حمایتی مطرح شده، تکراری است و پیشتر سابقه داشته است. این دسته از کارشناسان با تاکید بر اینکه گفتاردرمانی سیاست‌گذار بورسی به خروج بازار از رکود فرسایشی کنونی کمکی نمی‌کند، به ۱۰ فرمان بورسی دولت در زمستان سال گذشته اشاره می‌کنند که با وجود هیاهوی زیاد به تمهیدات آن عمل نشد و حالا مجددا شاهد طرح دوباره این موارد در بسته حمایتی جدید هستیم.

در سمت مقابل، دسته دیگری از کارشناسان با دیده مثبت به این بسته ۱۰ بندی نگاه می‌کنند و با اشاره به سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی – نرخ سود بین‌بانکی – معتقدند ارائه این بسته‌های حمایتی در بازارهای مالی دنیا مرسوم است و هر زمان که حال یک بازار خوب نیست سیاست‌گذار برای آن تمهیدات حمایتی در نظر می‌گیرد. حال در شرایطی که بازار سرمایه با سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی روبه‌روست و علی‌رغم ارزندگی از لحاظ بنیادی و قیمتی، سهامداران در بی‌اعتمادی به سر می‌برند، اجرای این تمهیدات دهگانه می‌تواند تاثیر مثبتی در سمت و سوی معاملات داشته باشد.

در نشست پنجشنبه هفته گذشته سازمان بورس بود که یک بسته حمایتی ۱۰ بندی تدوین و از ابتدای هفته جاری رونمایی شد. بند نخست این بسته به بیمه کردن سهام برمی‌گردد و محرک خوبی برای کاهش فشار عرضه خواهد بود. با بیمه کردن سهام حاضر در پورتفوی اشخاص حقیقی تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان برای هر نفر، اصل سرمایه و سود مطرح شده برای سرمایه‌گذار تضمین می‌شود و البته سرمایه‌گذار برای این بیمه تا یک سال نباید سهام پرتفوی خود را به فروش برساند. همچنین از دیگر موارد این بسته حمایتی، انتشار اوراق اختیار تبعی فروش بر روی سهام موجود در صندوق‌های درآمد ثابت تا سقف ۴۰۰ هزار میلیارد ریال با تضمین اصل ارزش سبد سهام است. از آنجا که ۱۰ تا ۱۵ درصد از دارایی‌های این صندوق باید در سهام باشد به نظر می‌رسد انتشار این اوراق محرک خوبی برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در بازار و اطمینان‌بخشی درخصوص ارزندگی سهام خواهد بود.

شرط تداوم رشد بورس چیست؟

روند صعودی بورس تحت تاثیر رونمایی از بسته حمایتی ۱۰ بندی ادامه دارد و یک کارشناس بازار سرمایه، اجرا شدن همه ۱۰ بند این بسته را شرط مهمی برای ثبات و تداوم رشد بازار سرمایه می‌داند. نیما میرزایی با بیان اینکه در مصوبه ۱۰ بندی از ۹۶ درصد سهامداران حمایت می‌شود، به ایسنا می‌گوید: سازمان بورس باید پیگیر اجرا شدن این مصوبه باشد؛ چون یکی از بندها که مربوط به نرخ سود است در مصوبه هیأت دولت در سال گذشته هم مورد اشاره قرار گرفت، اما توسط بانک مرکزی رعایت نشد. پیگیری این مطالب از خود مصوبه مهمتر است و به شرط اجراشدن همه ۱۰ بند، بازار سرمایه می‌تواند به ثبات برسد.

او با تاکید بر اینکه اقداماتی که دولت و مجلس می‌توانند در راستای حمایت از بورس انجام دهند به دو قسم کوتاه مدت و بلند مدت تقسیم‌بندی می‌شود، توضیح می‌دهد: اقدامات کوتاه مدت، کنترل سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی بوده که یکی از موثرترین اقداماتی است که می‌تواند در دستور کار قرار بگیرد. مانند رعایت کردن سقف ۲۰ درصدی بهره بین بانکی که تا امروز اتفاق نیفتاده و عدد بالاتر از این را شاهد بودیم و همچنین بحث اختلاف شدید دلار نیمایی، بازار آزاد و سایر نرخ‌هایی که درحال مبادله است. در گام بلندمدت نیز طرح مالیات بر عایدی سرمایه مطرح است که یکی از ضروری‌ترین اقداماتی است که می‌تواند به بازار سرمایه کمک کند. همچنین بازار مسکن را که بخش عمده‌ای از نقدینگی را به خود جذب کرده، تعدیل و ساماندهی کند.

میرزایی به نرخ خوراک گاز که سبب ضربه زدن به این بازار شده است، اشاره می‌کند و می‌افزاید: این موضوع، تعداد زیادی از شرکت‌های پتروشیمی را دچار چالش جدی کرده است، نرخ هاب اروپا حدود ۶۵ درصد ریزش داشته اما در داخل کشور، با قیمت بالا و بدون توجیه اقتصادی شاهد محاسبه هزینه گاز هستیم. البته این موضوع در مجلس در حال پیگیری است، اما انتظار می‌رود با توجه به شرایط اضطراری بازار سرمایه با اولویت بیشتر در دستور کار قرار بگیرد تا شاید شاهد تاثیر آن روی تابلوی بورس باشیم. قطعا خرید سهام در نرخ‌های فعلی حتما یک سرمایه‌گذاری موفق است؛ زیرا p/e بازار و میزان سودسازی شرکت‌ها در شش ماهه اول، ریسک سرمایه‌گذاری را به شدت کاهش داده و تعداد زیادی از نمادها به خصوص سهام بزرگ را جذاب کرده است. به اعتقاد وی، شرایط موجود یک حالت برد - برد است، هم برای دولت و هم برای سهامدارانی که در ریزش اخیر متحمل ضرر و زیان مادی شدند.

نماگر اصلی ۰,۸۳ درصد و نماگر هم‌وزن بازار ۱,۱۶ درصد افزایش یافت

چهارمین رشد متوالی بورس تهران

سبزپوشی شاخص‌های بورسی و همچنین بازارهای مالی در روز سه‌شنبه هم ادامه یافت تا به موازات رشد قیمت دلار و سکه، بورس نیز از قافله سودآوری بازارها جا نماند. روند صعودی شاخص‌های بورسی در دهمین روز آبان ماه نیز ادامه پیدا کرد و سوت پایان معاملات بازار سهام در روز سه‌شنبه در حالی به صدا درآمد که شاخص کل بورس تهران با افزایش ۱۰ هزار و ۶۲۸ واحدی معادل ۰,۸۳ درصد در ارتفاع یک میلیون و ۲۸۰ هزار واحد ایستاد. شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز به رشد بیشتری در مقایسه با شاخص کل رسید و با افزایش ۴ هزار و ۲۴۳ واحدی معادل ۱,۱۶ درصد، رقم ۳۶۵ هزار و ۶۰ واحد را به ثبت رساند. در چهارمین روز معاملاتی هفته بیش از ۵ میلیارد و ۴۱۸ میلیون سهم، حق‌تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۲۸ هزار و ۳۷۲ میلیارد ریال در معاملات بورس تهران معامله شد.

صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با یک هزار و ۴۵۱ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۸۸۵ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با ۸۶۲ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۴۸۴ واحد، پتروشیمی نوری (نوری) با ۴۶۳ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری غدشیر (وغدیر) با ۴۲۶ واحد و شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی (وبانک) با ۳۸۹ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند. در سمت مقابل نیز صنعت غذایی کورش (غکورش) با ۴۸ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با ۴۱ واحد، تامین سرمایه لوتوس پارسیان (لوتوس) با ۲۱ واحد و سازه پویش (خپویش) با ۱۱ واحد با تاثیر منفی بر رشد شاخص بورس همراه شدند. شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا)، پالایش نفت بندرعباس (شبندر)، پالایش نفت اصفهان (شپنا)، سایپا (خساپا)، ایران خودرو (خودرو)، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو (خگستر) و صنعت غذایی کورش (غکورش) در گروه نمادهای پُرتراکنش قرار داشتند. گروه خودرو هم در معاملات روز سه‌شنبه صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۷۴۲ میلیون و ۶۶۴ هزار برگه سهم به ارزش یک هزار و ۹۷۴ میلیارد ریال دادوستد شد.

در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس ایران بیش از ۵۱ واحد افزایش داشت و به رقم ۱۷ هزار و ۳۸۴ واحد رسید. در این بازار بیش از ۲ میلیارد و ۸۱ میلیون برگه سهم و اوراق مالی دادوستد شد و تعداد دفعات معاملات فرابورس بیش از ۱۷۶ هزار و ۶۹۲ نوبت بود. پتروشیمی تندگویان (شگویا)، پلیمر آریاساسول (آریا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، بهمن دیزل (خدیزل)، صنعتی مینو (غصینو) و پویا زرکان آق دره (فزر) با تاثیر مثبت بر شاخص فرابورس همراه بودند. همچنین بیمه پاسارگاد (بپاس)، صنایع شیمیایی کیمیاگران امروز (شکام)، پالایش نفت لاوان (شاوان) و سوژمیران (فسوژ) با تاثیر منفی بر رشد این شاخص همراه شدند.

همانطور که اشاره شد، بازار ارز و سکه نیز دیروز شاهد رشد قیمت‌ها بوده‌اند. پس از آنکه قیمت دلار در سومین روز این هفته برای چهارمین بار در سال جاری به سطح ۳۳ هزار تومان رسید و قیمت سکه تحت تاثیر رشد نرخ ارز به کانال ۱۵ میلیون تومان بازگشت، این روند صعودی در روز سه‌شنبه نیز ادامه پیدا کرد تا شاهد سبزپوشی بازارهای مالی برای دومین روز متوالی در هفته جاری باشیم. قیمت سکه امامی دیروز با رشد ۲,۳۱ درصدی به رقم ۱۵ میلیون و ۶۲۴ هزار تومان رسید. همچنین نیم سکه و ربع سکه به ترتیب با رشد ۰,۸۴ درصدی و ۱,۳۱ درصدی به قیمت ۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان و ۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان افزایش یافتند. بهای سکه گرمی نیز بدون تغییر قیمت در همان رقم ۳ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان باقی ماند.

طرح ثبت شناسه کالا مانع کسب و کار تولیدکنندگان و واردکنندگان قطعات یدکی است

رئیس اتحادیه صنف دارندگان تعمیرگاه، اتوسرویس، پارکینگ، کارواش و امداد خودرو تهران طرح شناسه کالا مبنی بر الزام ثبت شناسه قطعات یدکی خودرو در سامانه جامع تجارت را مانع کسب و کار تولیدکنندگان و واردکنندگان دانست.

عبدالرضا محمدی طامه در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، عنوان کرد: با اجرای طرح شناسه کالا آن دسته از تولیدکنندگان و شرکت‌های واردکننده قطعات یدکی که از قبل قطعاتی را در انبار خود موجود دارند برای انبارگردانی و ثبت آن در سامانه جامع تجارت دچار مشکل خواهند شد.

وی با اشاره به ایرادات این طرح تصریح کرد: ثبت شناسه کالا در سامانه جامع تجارت نیازمند جذب نیرویی متخصص در واحدهای تولیدی و شرکت‌های واردکننده است؛ چراکه امکان ثبت کد رهگیری در سامانه جامع تجارت بدون وارد کردن شماره فنی امکان‌پذیر نیست.

محمدی با صراحت بیان کرد: اگرچه هدف از اجرای طرح شناسه کالا مبارزه با قطعات تقلبی و قاچاق است، اما این طرح تاکنون در تحقق این امر موفق نبوده است.

رئیس اتحادیه صنف دارندگان تعمیرگاه، اتوسرویس، پارکینگ، کارواش و امداد خودرو تهران در ادامه با اشاره به اقدامات اتحادیه برای ممنوعیت استفاده از قطعات تقلبی در تعمیرگاه‌ها اظهار داشت: نظارت بر تعمیرگاه‌های مجاز با پایش مستمر انجام می‌شود و به تعمیرگاه‌های غیرمجاز نیز اخطار داده‌ایم که هرچه سریع‌تر برای کسب جواز خود اقدام کنند.

محمدی درخصوص کنترل و شناسایی امدادخودروهای متفرقه گفت: اتحادیه اقدام به صدور کارت شناسایی برای شرکت‌های امداد خودرو مجاز کرده تا از این طریق فعالیت امدادخودروهای متفرقه را نظارت و کنترل کند.

لیست دوم واردکنندگان خودرو

لیست دوم شرکت‌های واردکننده خودرو در شرایطی رونمایی شد که برخی نمایندگی‌های پیشین نیز در این فهرست حضور دارند. با تایید ۱۲شرکت معتمد وزارت صمت، حالا پازل واردکنندگان خودرو در حال تکمیل شدن است. طبق گفته یک مسئول صنعتی، فهرست واردکنندگان همچنان باز است و به محض تایید شرایط لازم، فهرست واردکنندگان خودرو اضافه می‌شود. به گزارش پدال نیوز، واردات خودرو با همه حواشی که از ابتدای تصویب آیین‌نامه به خود دیده بود، حالا وارد مرحله جدیدی شده است؛ مرحله‌ای که ورود محصولات خارجی به بازار را محتمل‌تر از گذشته کرده است. در این زمینه یکشنبه‌شب گذشته سخنگوی وزارت صمت در مصاحبه‌ای، از لیست دوم شرکت‌های واردکننده خودرو رونمایی کرد. پیش از این نام هفت شرکت که برای واردات خودرو مورد تایید قرار گرفته بودند، اعلام شده بود. حالا نام پنج شرکت دیگر به این لیست اضافه شد تا تعداد شرکت‌های تاییدشده برای واردات خودرو به ۱۲ شرکت برسد. اعلام لیست دوم شرکت‌های واردکننده، پازل واردات خودرو را کامل‌تر کرده و آن را یک گام به جلو برد. طبق اعلام امید قالیباف، بهمن خودرو، ایران خودرو، معین خودرو، ایرتویا و دیار خودرو شرکت‌های جدیدی هستند که به لیست واردکنندگان خودرو اضافه شده و شرایط لازم برای واردات خودرو را براساس آیین‌نامه احصا کرده‌اند و به فهرست هفت شرکت واردکننده خودرو که قبلا اسامی آنها اعلام شده بود، اضافه شدند. سخنگوی وزارت صمت البته تاکید کرده است هنوز شرکت‌های دیگری می‌توانند به این لیست اضافه شوند. به گفته وی، این فهرست همچنان باز است و به محض اینکه شرکت متقاضی واردات خودرو شرایط لازم در آیین‌نامه واردات خودرو را احراز کند به فهرست واردکنندگان خودرو اضافه می‌شود. هفت شرکتی که پیش از این برای واردات خودرو مورد تایید قرار گرفته بودند شامل سایپا، پارس خودرو، سایپا سیتروئن، تجارت بین‌الملل و پشتیبانی کرمان خودرو، خودروسازی فردا، مکث موتور و آرین موتور پویا بود که با اضافه شدن پنج شرکت جدید این لیست به ۱۲ شرکت رسید. قالیباف همچنین از برخی خودروهایی که در راه بازار ایران هستند نیز رونمایی کرد. به گفته سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، واردات خودرو از بین خودروهایی با برندهای کره‌ای، ژاپنی و اروپایی انجام می‌شود. وی از خودروهایی مانند هیوندا اکسنت، هیوندا آی ۱۰، میتسوبیشی میراژ، چانگان سی اس ۳۵، ام جی ۳ و ام جی ۶، سیتروئن ۳ و محصولی از شرکت فولکس واگن (سئات) نام برده است. وی همچنین تاکید کرده است این خودروها در محدوده قیمت حدود ۱۰هزار یورو قرار دارند.

تولید قطعات حساس خودرو با کمک شرکت‌های دانش‌بنیان

عضو کمیسیون صنایع مجلس گفت شرکت‌های دانش‌بنیان پیشرفته‌ای داریم که هر سفارشی به آنها دهیم آن قطعه را تولید می‌کنند.

به گزارش بازار، عزت‌الله اکبری تالارپشتی با بیان اینکه باید کیفیت قطعات خودرو ارتقا یابد، افزود: در زنجیره تأمین باید بین‌المللی فکر کنیم، یعنی در کنار تأمین نیاز داخل باید نیاز بازار کشورهای همسایه را هم تأمین کنیم.

وی گفت: اکنون عضو سازمان شانگهای شده‌ایم و باید از ظرفیت حداقل استفاده کنیم؛ این ظرفیت در سازندگان داخلی وجود دارد، اما دولت هم باید حمایت کند.

تالارپشتی اضافه کرد: در مجلس یازدهم که اصرار کردیم دخالت نکند، خودروسازان رشد کردند؛ تولید خودروسازان در مقایسه با دو سال پیش تغییر و رشد کرده است، اگر رقابت با بخش خصوصی مهیا شود، رشد خواهیم کرد. نگاه این است که در قطعه‌سازی بین‌المللی شویم و نیاز دنیا را برطرف کنیم و با سایر کشورها مشارکت داشته باشیم، زیرا به فناوری ما نیاز دارند.

وی گفت: با یک سیستم مدعی بین‌المللی مانند اروپا مواجه هستیم که تحریم‌ها را مانند یک ابزار علیه ملت‌ها استفاده می‌کنند، بنابراین باید ساخت داخل را تقویت می‌کردیم که اکنون به این موقعیت دست پیدا کردیم.

عضو کمیسیون صنایع مجلس افزود: تکیه به نیروهای داخلی بهترین سیاست است؛ با کمک دولت و حمایت از بخش خصوصی می‌توانیم در هر حوزه‌ای مثبت و فعال باشیم.

نماگر بازار سهام

جزییات طرح حمایتی از مشاغل اینترنتی اعلام شد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و وزیر امور اقتصادی و دارایی، طرح حمایت از کسب و کارهای اقتصاد دیجیتال کشور را که در ششمین جلسه کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال، برای حمایت از کسب و کارهای فضای مجازی تدوین و تصویب شده بود، رونمایی کردند.

به گزارش ایسنا، عیسی زارع‌پور در این مراسم اظهار کرد: یکی از ماموریت‌هایی که رئیس جمهور به وزرا دادند، در بخش اقتصاد دیجیتال است. ما اعتقاد داریم بحث اقتصاد دیجیتال سهم بزرگی در اقتصاد کل کشور دارد. ۳۵ تا ۴۰ درصد از تولید ناخالص ملی در بعضی از کشورها را این بخش تشکیل می‌دهد. آمارها در کشور ما هم نشان می‌دهد که این بخش حدود ۷ درصد تولید ناخالص ملی را تشکیل می‌دهد.

وی ادامه داد: با موافقت رئیس جمهوری در دی ماه گذشته، کارگروهی در دولت تشکیل شد که ۱۱ عضو کابینه در قالب این کارگروه موظف شدند موانع موجود در اقتصاد دیجیتال را به سرعت بردارند. این کارگروه با اختیارات اصل ۱۳۸ قانون اساسی و همچنین اصل ۱۲۷ هم اختیارات هیأت محترم وزرا و رئیس جمهور را برای تصمیم‌گیری دارد.

زارع‌پور گفت: این کارگروه تقریبا ماهانه جلسه داشته و تا به الان شش جلسه برگزار کرده است. در ذیل این کارگروه ما ۹ کمیته تخصصی پیش‌بینی کردیم که بیش از ۵۰ جلسه در حوزه‌های تخصصی داشته است؛ همچنین یک کمیسیون مرکب از معاونین وزرای عضو تشکیل شده که حدود ۲۰ جلسه داشته است. مصوبات بسیار خوبی هم تاکنون داشتیم اما مهمترین مصوبه که از ماه‌های قبل پیگیری تصویب آن را داشته‌ایم، بحث حمایت از کسب و کارهای اینترنتی، سکوها و پلتفرم‌هایی است که مردم بر روی آن کسب و کار می‌کنند.

وی ادامه داد: اقتصاد دیجیتال سه لایه دارد، لایه اول بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات، لایه دوم بحث اقتصاد مبتنی بر پلتفرم و لایه سوم کاربرد ارتباطات و فناوری اطلاعات در بخش‌های دیگر مانند کشاورزی هوشمند، پزشکی هوشمند و ... است؛ ما در هر سه لایه برای اینکه به هدف حداقل ۱۰ درصدی از تولید ناخالص ملی برسیم، تلاش‌هایی بسیاری از سوی دوستان دنبال می‌شود و مصوبات آن به مرور نهایی خواهد شد. لازم به ذکر است این جلسه و آیین‌نامه متمرکز بر لایه دوم یعنی تسهیل فضای کسب و کار مبتنی بر اینترنت است. همانگونه که گفته شد ما این مسیر را از حدود سه ماه قبل شروع کرده بودیم تا بتوانیم حمایت‌های ویژه‌ای را برای کسب و کارها فراهم کنیم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در ادامه سخنانش با بیان اینکه محدودیت‌هایی در یک ماه و نیم گذشته با توجه به ملاحظات امنیتی برای دو پلتفرم خارجی که بخشی از کسب و کارهای مردمی روی آنها بود، ایجاد شد و این سبب شد به روند این مصوبه شتاب دهیم، تصریح کرد: حتی برای برخی از بندهای این آیین‌نامه جلسات متعددی با وزرای محترم مرتبط داشتیم که امروز ابلاغ شده است. در این آیین‌نامه تسهیلات بسیار خوبی در بخش‌های گوناگون پیش‌بینی شده است که به اعتقاد من گام بسیار بزرگ و بلندی برای حمایت کسب و کارهای اینترنتی است که اگر این مصوبه به شکل کامل اجرا شود، حتما اتفاق بزرگی در کشور خواهد افتاد. صرف نظر از اینکه در ادامه برای دو پلتفرم خارجی چه اتفاقی رخ می‌دهد وظیفه ماست که این مسیر را دنبال کنیم و این ظرفیت را برای کسب و کارهای اینترنتی فراهم کنیم که بتوانند خود را ارتقا دهند.

زارع‌پور تأکید کرد: دولت حامی کسب وکارهای اینترنتی است و حتما این مسیر را دنبال خواهد کرد. آنچه که مهم است موادی است که در این آیین‌نامه ذکر شده و حدود ۳۰ نوع حمایت جدید که برای کسب و کارها و سکوها پیش‌بینی کردیم. نکته مهمی که وجود دارد این است که اجرای آیین‌نامه نیازمند عزم ملی است؛ یعنی همه دستگاه‌هایی که نام‌شان در این آیین‌نامه آمده باید پای کار بیایند؛ ما در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات حتما دبیرخانه‌ای را تشکیل می‌دهیم برای این موضوع و اجرای بند به بند این آیین‌نامه از سوی دستگاه‌های مختلف که مصوبه فقط روی کاغذ نباشد و برای اینکه نشان دهیم اجرایی می‌شود، از هفته آینده اجرای بندهای مرتبط با وزارت ارتباطات را شروع می‌کنیم.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
به شماره ۱۴۰۱/۱۶
نوبت دوم
شرکت آب و فاضلاب جنوبغربی استان تهران
شرکت آب و فاضلاب جنوبغربی استان تهران در نظر دارد مناقصه با موضوع ارائه خدمات کارکنان پیمانکاری حجمی شامل امور اداری ، مالی ، بهره برداری و ایدارخانه شماره فراخوان ۲۰۰۱۰۵۰۱۳۹۰۰۰۰۵۲ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی راجهت شرکت در مناقصه محقق سازند .
■ تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۱۴۰۱/۸/۱۰ می باشد.
■ مبلغ برآورد : ۳۰۵،۳۶۲،۸۳۱،۴۷۴ ریال
■ مبلغ سپرده شرکت در مناقصه : ۵،۲۵۳،۶۲۸،۳۱۵ ریال
■ مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۲ مورخ ۱۴۰۱/۸/۱۰ الی ۱۴۰۱/۸/۱۴ ساعت ۱۹:۰۰
■ مهلت زمانی ارائه پیشنهادات : ساعت ۱۴ تاریخ ۱۴۰۱/۸/۲۸
■ زمان بازگشایی کلیه پاکات : از ساعت ۹ صبح تاریخ ۱۴۰۱/۸/۲۹ در آبفای جنوبغربی استان تهران دفتر امور بازرگانی و قراردادها) می باشد.
■ اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکات : آدرس - تهران ، کیلومتر ۲۲ جاده ساوه ، شهرک واوان ، بلوار امام خمینی (ره) روبروی نیروی انتظامی حوزه ستادی آبفای جنوبغربی استان تهران- دبیرخانه به کد پستی: ۳۳۱۷۸۶۹۳۷۱ تلفن:۰۲۱۵۶۱۷۲۵۹۵ داخلی ۱۳۷
■ اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۱۴۵۶-۰۲۱-
■ سایت ملی مناقصات : http://iets.mporg.ir
■ سایت آبفای جنوب غربی استان تهران : Swest.tpww.ir
■ سایت مهندسی کشور : www.nww.ir
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۱/۸/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۱/۸/۱۱
شرکت آب وفاضلاب جنوبغربی استان تهران (سهامی خاص)
۸۹۶

توصیه‌هایی برای بازاریابی موفق

کانال‌های بازاریابی اصلی کدامند؟

به قلم: ناوا هاپکینز
کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

در عرصه بازاریابی راهکارهای زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وجود دارد. این راهکارها یا به عبارت بهتر کانال‌ها به شما برای تعامل بهینه با مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان در بازار رقابتی را بهبود می‌بخشد. استفاده از کانال‌های درست به شما فرصت تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف را می‌دهد. این امر با توجه به هزینه معمول بازاریابی در دنیای کسب و کار می‌تواند بازگشت سرمایه خوبی برای‌تان به همراه داشته باشد. این روزها بسیاری از برندها فقط به شیوه‌های کلیشه‌ای بازاریابی توجه نشان می‌دهند. این شیوه‌ها شاید تاثیرگذاری بالایی برای برند شما به همراه داشته باشد، اما در بلندمدت شما را در کنار کسب و کارهای کلیشه‌ای قرار خواهد داد. درست به همین دلیل شما باید همیشه به دنبال استفاده از شیوه‌ها و تکنیک‌های کاربردی در حوزه بازاریابی باشید.

توصیه ما در این میان آشنایی با کانال‌های بازاریابی اصلی است. این کانال‌ها به شما فرصت بهینه‌سازی فعالیت برندتان را داده و شرایط‌تان را نیز بی‌نهایت بهینه سازی خواهد کرد. در این میان اگر شما مایل به سرمایه‌گذاری بر روی عرصه بازاریابی هستید، می‌توانید از توصیه‌های ما برای هر کدام از کانال‌های مورد بحث نیز به خوبی استفاده کنید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به طور چشمگیری بهبود خواهد بخشید.

امروزه کانال‌های اصلی بازاریابی شامل تبلیغات پولی در گوگل، تبلیغات نمایشی در سایت‌ها، محتوای ویدئویی و در نهایت محتوای تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی می‌شود. این کانال‌های رسمی به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و شرایط‌تان برای بازاریابی بهینه را توسعه می‌دهد. یادتان باشد شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه از این چهار کانال استفاده کنید. البته تصمیم‌گیری درباره استفاده از هر کدام بستگی به شرایط برند و نیاز کسب و کارتان دارد. بنابراین شما باید شرایط‌تان را به خوبی مد نظر قرار داده و براساس آن به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشید، در غیر این صورت شانسی در بازار و میان برندهای مختلف برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از کانال‌های بازاریابی اصلی است. ما ضمن معرفی هر کدام از این کانال‌ها به بررسی برخی از توصیه‌های کلیدی در این میان نیز خواهیم پرداخت. در ادامه این نکات را مورد بررسی دقیق قرار می‌دهیم.

تبلیغات پولی در گوگل

تبلیغات پولی در گوگل الگوی بسیار ساده‌ای پیش روی برندها و بازاریاب‌ها قرار می‌دهد. بر این اساس شما در ازای پرداخت هزینه برای فعالیت در گوگل شانس نمایش تبلیغات‌تان در ابتدای هر عنوان جست و جو را خواهید یافت. این امر بستگی به کلیدواژه‌های مد نظر شما و کاربرانی که مایل به تاثیرگذاری بر روی آنها هستید، دارد. چنین ایده‌ای می‌تواند برای شما به عنوان یک بازاریاب جذابیت بسیار زیادی به همراه داشته و شرایط‌تان را نیز به طور چشمگیری توسعه دهد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن هستید، می‌توانید کارتان را با همکاری گوگل به خوبی پیش ببرید.

یادتان باشد در دنیای امروز گوگل تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف دارد. درست به همین دلیل شما باید حواس‌تان به تمام جزییات در زمینه همکاری تبلیغاتی با این سایت بزرگ باشد. در ادامه برخی از توصیه‌های کلیدی در این میان را بررسی می‌کنیم.

داشتن هدف دقیق در ذهن

شما برای سرمایه‌گذاری درست در زمینه تبلیغات در گوگل نیاز به استفاده از شرایط مناسبی دارید. این امر باید اول از همه با شناسایی یک هدف درجه یک شروع شود. شاید این امر اندکی عجیب به نظر برسد، اما بسیاری از برندها در حوزه همکاری تبلیغاتی با گوگل هیچ هدف مشخصی در ذهن ندارند. آنها صرفا به این دلیل که مایل به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستند، از دیگر برندها تقلید کرده و بر روی کاربران اثر لازم را می‌گذارند. این امر می‌تواند برای بسیاری از بازاریاب‌ها به معنای تلاش برای بهینه‌سازی کارشان معنا شود.

یادتان باشد شما در حوزه بازاریابی نیاز فوری به استفاده از شرایط و امکانات پیش روی‌تان دارید. طراحی یک هدف می‌تواند در این بین به شما برای بهره‌برداری تمام و کمال از یک موقعیت بازاریابی کمک کند. حالا که شما مایل به پرداخت هزینه برای همکاری با گوگل هستید، می‌توانید این کار را به طور حرفه‌ای دنبال کرده و دست‌کم با یک یا چند هدف مشخص بازگشت سرمایه بهتری داشته باشید.

استفاده از کلیدواژه‌های درست

کلیدواژه‌های درست به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک ویژه‌ای خواهد کرد. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شرایط‌تان در بازار را نیز به طور حرفه‌ای بهبود می‌بخشد. یادتان باشد شما برای بهینه‌سازی کارتان نیاز به استفاده از روند کاری مشخص و دقیقی دارید. کلیدواژه‌ها تعیین‌کننده نهایی نمایش محتوای‌تان برای مخاطب هدف است. پس اگر شما مخاطب هدف خاصی را در ذهن دارید، باید از سوی دیگر کلیدواژه‌های دقیقی را نیز مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای بهره‌برداری از شرایط کاری‌تان با دیگر برندها و حتی گوگل پیدا نکنید. این امر می‌تواند در بلندمدت شرایط شما را به طور چشمگیری ناگوار کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز بدتر کند.

کلیدواژه‌های دقیق به شما فرصت انتخاب درست و منطقی مخاطب هدف‌تان را می‌دهد. این امر باید برای شما به مثابه یکی از شیوه‌های درست برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب شود، در غیر این صورت شما شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست داده و شرایط‌تان نیز به طور چشمگیری بدتر از سایر رقبا می‌شود. توصیه ما در این میان تلاش برای پیدا کردن یک راهکار درست و منطقی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به طور چشمگیری توسعه می‌دهد.

تبلیغات نمایشی

تبلیغات نمایشی به تمام تبلیغاتی اشاره دارد که در سایت‌ها یا دیگر فضاهای آنلاین در کنار صفحه یا در قالب بنر برای کاربران نمایش داده می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در حین بازدید از یک سایت کمک کند. نکته مهم در این میان نمایش تبلیغات مورد نظر در فضایی درست است. اگر شما در زمینه تولید لوازم خانه فعالیت دارید، تبلیغات شما باید همیشه در سایت‌های مرتبط با این محصولات ارائه شود، در غیر این صورت شانس زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نداشته و کارتان نیز به طور مداوم سخت‌تر از هر زمان دیگری می‌شود. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از برندها به طور پیشفرض حساب ویژه‌ای روی تبلیغات نمایشی باز می‌کنند. اگر شما به دنبال موفقیت در این راستا هستید، توصیه‌های مورد بحث در این مقاله می‌تواند به شما کمک نماید.

ارزیابی فضاهای در دسترس

اول از همه شما باید نسبت به فضاهای در دسترس برای جای‌گذاری تبلیغات‌تان مطمئن شوید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به طور چشمگیری توسعه می‌دهد. نکته مهم در این میان تلاش برای بهبود وضعیت کار تان در این میان است. یادتان باشد اگر شما به دنبال بهره‌گیری از بهترین نتیجه ممکن در زمینه تبلیغات نمایشی هستید، باید همیشه ارزیابی دقیقی در این راستا صورت دهید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نکنید. این امر می‌تواند در بلندمدت شما را از فهرست برندهای مورد علاقه کاربران به طور قابل ملاحظه‌ای خارج نماید.

ارزیابی فضاهای در دسترس برای نمایش تبلیغات به شما امکان ارزیابی هرچه دقیق‌تر و حتی انتقاد درباره فضاهای موجود را می‌دهد. به این ترتیب شما می‌توانید در طول زمان بهترین گزینه برای کارتان را انتخاب کرده و وضعیت‌تان را نیز بهبود بخشید.

استفاده از بنرهای خلاقانه

استفاده از بنرهای خلاقانه به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌دهد. این امر به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و شرایط‌تان را نیز به خوبی ارتقا می‌دهد. در دنیایی که همه کاربران تبلیغات نمایشی تکراری مشاهده می‌کنند، شما در صورت استفاده از بنرهای متفاوت و خلاقانه امکان تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان را پیدا می‌کنید.

بی‌شک طراحی بنر برای بسیاری از برندها امر سختی محسوب می‌شود. در این صورت شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن سراغ نمونه‌های آماده رفته یا حتی با ارزیابی عملکرد رقبا وضعیت‌تان در این میان را بهبود بخشید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌دهد. درست به همین خاطر باید همیشه آمادگی‌تان در این راستا را به طور ویژه‌ای حفظ کنید، در غیر این صورت خیلی زود شرایط‌تان در عرصه بازاریابی و کسب و کار وخیم خواهد شد.

بازاریابی ویدئویی

بازاریابی ویدئویی یکی از نمونه‌ها و کانال‌های قدیمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. البته استفاده از ویدئو در بازاریابی دیجیتال نزدیک به یک دهه قدمت دارد. دلیل آن نیز افزایش سرسام‌آور سرعت اینترنت در طول سال‌های اخیر است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک ویژه‌ای کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به شدت افزایش می‌دهد.

یادتان باشد امروزه ویدئو در اینترنت بیشترین ترافیک را به خودش اختصاص داده است. درست به همین دلیل استفاده از آن برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری ویژه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در بازار را نیز ارتقا دهد.

یادتان باشد در دنیایی که بسیاری از برندها حتی حوصله سر و کار داشتن با ویدئو را ندارند، توانایی شما برای تاثیرگذاری ویژه بر روی مخاطب هدف وضعیت‌تان را به طور چشمگیری بهبود خواهد بخشید. این امر به شما فرصت خوبی برای تعامل نزدیک با مخاطب هدف می‌دهد. در ادامه برخی از نکات درباره بازاریابی ویدئویی را مرور خواهیم کرد.

طراحی ویژه پنج ثانیه اول

پنج ثانیه اول در دنیای بازاریابی ویدئویی اهمیت بسیار زیادی دارد. این ثانیه‌ها به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و شرایط‌تان را نیز به طور چشمگیری بهبود خواهد بخشید. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در دنیای کسب و کار هستید، باید پیش از اینکه خیلی دیر شود، ویدئوهایی با ابتدای بسیار عالی طراحی کنید. این ویدئوها شانس شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور چشمگیری افزایش داده و موقعیت‌تان در بازار را نیز بهینه‌سازی خواهد کرد. درست به همین دلیل شما می‌توانید در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از چنین ویدئوهایی به راحتی وضعیت خودتان را بهینه‌سازی نمایید.

وقتی کاربران ویدئوی بازاریابی شما را مشاهده می‌کنند، مهمترین بخش همان ابتدای ویدئو است. اگر شما توانایی طراحی یک شروع مناسب برای ویدئوی‌تان را داشته باشید، بسیاری از مشکلات‌تان در عرصه کسب و کار به طور خودکار حل خواهد شد. این امر به معنای جذب ترافیک بالاتر و امکان تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف خواهد بود. درست به همین دلیل این نکته باید همیشه مد نظر شما قرار گیرد.

تمرکز بر روی پرسونای مشتریان

پرسونای مشتریان نقش بسیار مهمی برای تاثیرگذاری بر روی آنها دارد. این بخش می‌تواند فرصت‌های شما برای تاثیرگذاری بر روی کاربران را به طور چشمگیری افزایش دهد. بی‌شک برندی که با توجه ویژه به پرسونا و جزییات منحصر به فرد مشتریانش دست به تولید محتوا می‌زند، امکان تاثیرگذاری بسیار بهتری بر روی مخاطب هدفش خواهد داشت. این امر به شما فرصت بسیار خوبی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داد. درست به همین دلیل امروزه بسیاری از برندها برای بهینه‌سازی وضعیت کاری‌شان به طور مداوم از پرسونای مشتریان در حوزه بازاریابی سود می‌برند. یادتان باشد در دنیای امروز برندها برای بهینه‌سازی اوضاع‌شان در بازار شرایط متمایزی دارند. درست به همین دلیل شما برای بهبود اوضاع‌تان می‌توانید همیشه شانس خود در این راستا را آزمایش کنید.

پرسونای مشتریان در واقع ویژگی‌های مشخص آنها در رابطه با برند شما یا به طور کلی رفتار خریدشان را نشان می‌دهد. درست به همین دلیل داشتن یک پرسونای دقیق می‌تواند به شما در زمینه طراحی محتوای ایده آل کمک شایانی نماید. ایده ما در این میان تمرکز فزاینده شما بر روی طراحی دقیق پرسونای مشتریان در استفاده از این روند برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب‌تان است.

یکی از نکات مهم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در قالب فرمت ویدئو شناسایی درست پرسونا و سپس به‌روز رسانی مداوم آن است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی در حوزه بازاریابی می‌دهد. پس همیشه باید این نکته کلیدی را در ذهن داشته باشید.

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی نیز ایده بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای بهینه‌سازی موقعیت‌تان در بازار می‌دهد. یادتان باشد امروزه بسیاری از برندها برای بهبود اوضاع‌شان در بازار عملا به دنبال استفاده از شرایط مناسب و بهینه در عرصه بازاریابی هستند. این امر می‌تواند شانس شما در زمینه بهبود عملکرد بازاریابی‌تان را توسعه دهد. پرداخت هزینه و همکاری تبلیغاتی با شبکه‌های اجتماعی در شرایطی خاص به برند شما کمک می‌کند. در ادامه برخی از نکات برای بهره‌گیری از بهترین نکات در حوزه بازاریابی و تبلیغات پولی در شبکه‌های اجتماعی را مرور می‌کنیم.

استفاده از محتوای تازه

شما قرار نیست با یک محتوای قدیمی برای همیشه بر روی مخاطب هدف تاثیرگذاری لازم را داشته باشید. این امر فقط توانایی برندتان را کاهش داده و دیگر فرصتی پیش روی‌تان برای تعامل با مخاطب هدف قرار نخواهد داد. درست به همین دلیل شما باید همیشه محتوای تازه برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید. این امر فرصت‌های پیش روی شما را بی‌نهایت افزایش داده و شانس بسیار خوبی پیش روی‌تان قرار می‌دهد.

یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی هزینه‌های بسیار زیادی پرداخت می‌کنند. با این حساب شما می‌توانید با تمرکز بر روی استفاده از محتوای تازه کارتان در این میان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی نمایید.

یکی از نکات مهم در زمینه استفاده از محتوای تازه توجه به سلیقه کاربران در این میان است. این امر می‌تواند برای شما اهمیت و صدالبته جذابیت زیادی داشته باشد. به هر حال برندها ترجیح می‌دهند مشتریان از پیدا کردن ویدئوها یا محتوای تبلیغاتی‌شان خوشحال شوند تا اینکه خیلی بی‌سر و صدا از کنار آن عبور کنند.

توجه به محدودیت‌های حریم شخصی

شما قرار نیست برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی تمام قوانین مربوط به حریم شخصی را زیر پا بگذارید. این امر می‌تواند در بلندمدت برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و حتی شانس‌تان در این میان را نیز کاهش دهد. احترام به حریم شخصی کاربران همیشه باید در اولویت فعالیت برند شما قرار گیرد، در غیر این صورت خیلی زود جایگاه‌تان در شبکه‌های اجتماعی به طور قابل ملاحظه‌ای در خطر قرار می‌گیرد. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از برندها برای بهینه‌سازی اوضاع کاری‌شان نیاز به استفاده از شرایط متنوعی دارد. یکی از این شرایط مربوط به شناسایی قوانین مربوط به حریم شخصی در هر شبکه اجتماعی و احترام به تمام آنهاست.

خوشبختانه امروزه قوانین مربوط به شبکه‌های اجتماعی در پلتفرم‌های مختلف یکسان است. درست به همین خاطر شما با مرور یکباره این قوانین می‌توانید فرصت‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور ویژه‌ای افزایش دهید. یادتان باشد در دنیای کسب و کار بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از شرایط ویژه‌ای دارند. این امر می‌تواند برای شما به مثابه یکی از مهمترین روش‌ها در ساماندهی اوضاع کاری‌تان محسوب شود. درست به همین دلیل شما باید همیشه کارتان در این میان را به خوبی مدیریت کرده و شانس‌تان در این راستا را نیز بهبود بخشید.

هدف‌گذاری بر روی مخاطب‌های شبیه به هم

وقتی شما یک مخاطب هدف دقیق دارید، باید برای هدف‌گذاری بر روی سایر کاربران نیز از همان الگوی مخاطب هدف‌تان سود ببرید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای آشنایی با کاربران در شبکه‌های اجتماعی می‌دهد. یادتان باشد اگر الگوی تبلیغاتی‌تان در شبکه‌های اجتماعی تاثیرگذاری قابل ملاحظه‌ای دارد، شما می‌توانید به خوبی از همان شیوه در بلندمدت استفاده کنید. این امر شما را به خوبی در کانون توجه کاربران قرار داده و فرصت‌های بسیار خوبی پیش روی‌تان قرار می‌دهد. به این ترتیب شما می‌توانید همیشه شانس‌تان برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف را افزایش داده و وضعیت‌تان در این میان را توسعه دهید.

بی‌تردید بسیاری از برندها در دنیای تبلیغات و کسب و کار از فرصت‌های تبلیغاتی‌شان به بهترین شکل ممکن سود می‌برند. در این میان شما باید به فکر آینده تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی نیز باشید. درست به همین دلیل توصیه ما در این میان استفاده از تکنیک‌های تازه و دقیق است. در این صورت شما برای همیشه فرصت تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا می‌کنید. این امر شما را به طور قابل ملاحظه‌ای در کانون توجه کاربران قرار می‌دهد.

منبع: wordstream.com

آگهی مفقودی

سند کمپانی سواری هیوندای تیپ ACCENT-AT مدل ۱۳۹۷ به‌رنگ طوسی روشن متالیک به‌شماره‌موتور G۴FCJU۴۰۵۸۵۰ ، شماره شاسی NAKNFH۳۲۵JB۱۰۳۴۱۷ و شماره پلاک ایران ۱۰-۷۳۱ی۵۹ به نام خانم سیده شیما حسینی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم بلور قربانی با تسلیم یک برگ استشهادیه که به تایید و گواهی امضاء دفتر ۵ قروه رسیده مدعی است که اسناد مالکیت مقدار ششدانگ یکباب خانه تحت پلاک ۴۴۷۱ فرعی از ۶۳ اصلی بخش ۵ اسفندآباد کردستان به نام مالک فوق صادر و تسلیم گردیده‌است و بعلت سهل انگاری مفقود شده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده اند لذا به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص دیگر نسبت به پلاک مرقوم مدعی انجام معامله و یا وجود اصل سند مالکیت یا سند معامله نزد خود باشند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا همراه با اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم نمایند. بدیهی است اگر ظرف مدت مرقوم اعتراضی واصل نگردد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت سند المثنی را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد و در صورت ارائه سند مالکیت یا سند معامله صورت مجلس مبنی بر وجود آن نزد معترض در دو نسخه تنظیم و یک نسخه آن به متقاضی المثنی تسلیم و اصل سند به ارائه دهنده مسترد خواهد شد.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۰۸/۱۱

م الف ۸۶

محمد علی دهقانی - رییس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فروه

آگهی فقدان سند مالکیت

امیرحسین حکمت شعار با ارائه ۲ برگ استشهادیه المثنی که در دفترخانه ۶۴ بابل تصدیق امضاء شده و طی درخواست شماره ۱۴۰۱۲۱۷۱۰۰۰۴۰۲۱۹۹۲ مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۲۸ تقاضای صدور سند المثنی دو دانگ مشاع از ششدانگ پلاک ۳ فرعی از ۳۷ – اصلی بخش یکشرق ثبت بابل که ذیل دفتر ۲۷۵ و صفحه ۳۷۳ به نام ایشان ثبت و سند صادر و تسلیم گردید در اثر جابجایی مفقود شده را نموده اند در اجرای ماده ۱۲۰ - اصلاحی آئین نامه قانون ثبت و تبصره های ذیل آن اعلام مفتضی است چنانچه سند مالکیت مذکور هر عنوان به آن دفترخانه ارائه گردد از انجام هرگونه اقدام خودداری و لاشه سند را از آورنده اخذ و به این اداره ارائه نمایید. ضمنا برابر اسناد رهنی ۲۷۶۳۵ مورخ ۱۳۹۲/۰۷/۱۸ و ۲۹۲۸۳ مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۵ و ۲۹۲۸۴ مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۶ و ۲۹۲۸۵ مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۲۴ دفترخانه ۳۶ بابل در رهن بانک مسکن شیخ طبرسی بابل میباشد.

شماره سریال مفقودی: ۷۰۱۲۳۵ میباشد.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۰۸/۱۱

سیدمهدی حسینی کریمی - رییس اداره ثبت اسناد و املاک بابل

شناسه آگهی ۱۴۰۱۰۵۵

۸۹۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۸۰۰۱۰۰۱۵۲۱ مورخه ۱۴۰۱/۰۷/۱۲ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای ابراهیم موافق لیجاهی به شناسنامه شماره ۲۲ کد ملی ۲۷۳۹۶۹۶۸۴۸ صادره از آستانه اشرفیه فرزند محمد در ششدانگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۱۸۵.۶۱ متر مربع به شماره پلاک فرعی ۷۰۶ از پلاک شماره ۱۹ فرعی از اصلی ۱۷ واقع در بخش ۱۱ گیلان حوزه ثبت ملک ناحیه یک رشت به نام مالک رسمی اولیه بهمن ریاضی کلاهدوز محله، احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی به متقاضی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۲۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۸/۱۱

۱۵۲۱ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک رشت - سیدمحمد فرزانه شال

از طرف رضا خانجانی جفرودی

۸۱۷

اعلام مفقودی

قرارداد عرصه واعیان به شماره ۱۳۸۱۵ به تاریخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۸ به نام پروژه (شرکت سامان ۲) به شماره ثبت ۳۲۰۸۲۰ متعلق به آقای حسن نجفی فرزند قدرت اله به شماره ملی ۵۸۹۹۹۳۷۰۲۵ صادره از ابهر متولد ۱۳۳۷/۱/۲ مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد .

موفقیتی دیگر برای شرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلستان ؛

کسب مقام برتر در کارگروه انرژی و تامین نیازهای ضروری پدافند غیرعامل استان مازندران

ساری – دهقان : در جلسه شورای پدافند غیرعامل استان مازندران که با حضور معاون حقوقی و بازرسی سازمان پدافند غیرعامل کشور در استانداری مازندران برگزار شد از شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان به عنوان دستگاه برتر کارگروه انرژی و تامین نیازهای ضروری استان تجلیل به عمل آمد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان، استاندار مازندران در این نشست با اشاره به این که نباید به دستورالعمل های پدافندی به عنوان اولویت درجه ۲ نگاه شود، گفت: مدیران باید مروری بر دستورالعمل های پدافند غیرعامل داشته باشند و تمامی الگوهای آن را در عمل اجرایی کنند. حسینی پور به شعار "برای مردم، پدافند دانش بنیان، حفاظت از زیرساخت ها و تداوم کارکردها" برای هفته پدافند غیرعامل امسال اشاره کرد و گفت: این شعار باید الگوی همه مدیران در مسیر مدیریتشان باشد. وی بر جلوه گری پدافند غیرعامل در شرایط بحرانی به خصوص اغتشاشات اشاره کرد و افزود: مهم‌ترین عامل برای جلوگیری از اثرگذاری آشوبگران رعایت دقیق دستورالعمل های پدافند غیرعامل است که نباید از سوی هیچ مدیری نادیده گرفته شود. خوشبختانه مردم اجازه ندادند تا آشوبگران و حامیان خارجی آنها پیشروی کرده و عصبانیت دشمن نیز از همین است.

استاندار مازندران تاکید کرد: هدف اصلی دشمن و نمایندگان آشوبگر آنان در داخل ایجاد نارضایتی از طریق تخریب خدمات عمومی است تا مردم را عصبانی و به تعداد معترضین بیافزایند.

استاندار مازندران همچنین به مصرف بی رویه انرژی نیز اشاره کرد و گفت: در این بخش باید با فرهنگ سازی و ایجاد ساز و کارهای قانونی بر مدیریت مصرف تاکید شود.

حسینی پور افزود: نباید فقط به فرهنگ سازی تکیه کرد زیرا بهترین مسیر در حوزه مدیریت مصرف، قانون گذاری مناسب، نظارت و واقعی سازی قیمت های حامل های انرژی به عنوان عامل بازدارنده است.

وی از مدیران خواست تا هرچه سریع تر از عملکرد خود در حوزه پدافند غیرعامل گزارشی تهیه کرده و به استانداری ارائه کنند و گفت: برای دستگاههای خاطی در بخش پدافند غیر عامل و همچنین در مدیریت نامناسب مصرف انرژی توبیخ هایی در نظر گرفته شده است.

استاندار مازندران با اشاره به ورود به فصل سرما بر ذخیره سازی به موقع نهاده ها و مجموعه های خدماتی خصوص و دولتی اشاره کرد و گفت: باید به صورت میدانی این مسئله مورد بررسی و بازرسی قرار گیرد و کوتاهی در این بخش دیده نشود. در حاشیه این جلسه دکتر موسوی تاکامی مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلستان مقوله پدافند غیرعامل را نیازمند برنامه ریزی و تدوین دانست و بر شناخت چرخه تهدید و آسیب پذیری جهت تدوین این برنامه ها تاکید کرد.

وی با اشاره به این موضوع که در طراحی و تدوین استراتژی پدافند غیرعامل نیازمند شناخت تهدید و ابزار تهدید است، تشریح کرد: مقوله پدافند غیرعامل هم در سطح استراتژی و هم در سطح طراحی و اجرای عملیات باید برنامه ریزی و تدوین شود و جهت تدوین این برنامه ها نیاز به شناخت چرخه تهدید و آسیب پذیری است؛ لذا این چرخه از شناخت آسیب پذیری و تهدیدات و اثرات متقابل آنها برهم آغاز و به عنوان یک اقدام دائمی باید در دستور کار قرار گیرد. دکتر موسوی در تعریف پدافند غیر عامل اظهار داشت: پدافند غیرعامل مجموعه اقدامات دفاعی است که بدون سلاح جهت ایجاد بازدارندگی از حملات خصمانه، افزایش امنیت و تسهیل مدیریت بحران صورت می پذیرد و با توجه به تهدیدات روز افزون در دنیای امروز که در اثر پیشرفت چشمگیر تکنولوژی، تنوع و اثرگذاری زیادی پیدا کرده اند وجود پدافند غیرعامل ضروری است.

در پایان این جلسه از سوی استاندار مازندران با اهدا لوح تقدیر از زحمات دکتر موسوی تاکامی مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلستان به جهت اقدامات صورت گرفته در حوزه پدافند غیرعامل شرکت مذکور قدردانی به عمل آمد.

مدیرمرکز مدیریت بحران ،پدافند و HSE آبفای استان اصفهان اعلام کرد:

ضرورت اجرای طرح های پدافند غیرعامل در جهت سلامت و پایداری سامانه آبرسانی در استان اصفهان

اصفهان – قاسم اسد: مدیرمرکز مدیریت بحران ،پدافند و HSE آبفای استان اصفهان لزوم اجرای طرح های پدافند غیرعامل در جهت سلامت و پایداری سامانه آبرسانی را در استان اصفهان بیش از پیش ضروری دانست. ابراهیم محمدی گفت: باتوجه به شرایط حساس کنونی در خصوص تأمین آب شرب و بهداشت بیش از ۵ میلیون نفر در ۲ استان اصفهان و یزد ، باید طرح های پدافند غیرعامل در تاسیسات آبرسانی باهدف پایداری سامانه آبرسانی سالم در استان اصفهان بیش از پیش اجرایی شود.

وی با بیان اینکه در یک دهه گذشته مطالعات فراوانی در حوزه پدافند غیرعامل و مدیریت بحران به منظور شناسایی تهدیدات ، آماده سازی و ارتقای وضعیت حفاظتی سامانه آبرسانی اصفهان بزرگ عملیاتی شد اظهار داشت: در سال های اخیر بیش از ۷۰۰ نقطه شامل تأسیسات و اماکن در آبفای استان اصفهان از لحاظ پدافند غیر عامل و مدیریت بحران بررسی شد که نتایج حاصله از این امر ارائه راهکارهایی در جهت ارتقا و بهبود وضعیت مراکز حساس در این صنعت بوده است.

محمدی تصریح کرد: مرکز پدافند غیرعامل و مدیریت بحران و HSE آبفای استان اصفهان طرح جامع حفاظتی از محل تصفیه خانه آب باباشیخعلی تا چاههای فلمن را در راستای حفظ امنیت سامانه آبرسانی اصفهان بزرگ تهیه و به صورت فازبندی عملیاتی نموده است.

مدیر مرکز پدافند غیرعامل، مدیریت بحران و HSE آبفای استان اصفهان به اهمیت و تاثیر اجرای طرح های پدافندی در تاسیسات آبرسانی اصفهان بزرگ اشاره کرد و اظهار داشت: ازآنجائیکه آب شرب بیش از ۵۹ شهر و ۳۸۰ روستا ازطریق سامانه آبرسانی اصفهان بزرگ تامین می شود بر این اساس این سامانه یکی از تاسیسات اصلی و مهم آبرسانی درکشور به شمار می آید و شرکت مهندسی آبفای کشور هم آن را از نظر پدافند غیرعامل دارای رده حفاظتی حساس اعلام نموده است.

وی با اشاره به اینکه تصفیه خانه باباشیخعلی سامانه اصلی تامین آب شرب استان است خاطر نشان ساخت: چنانچه به هر دلیل این سامانه از مدار بهره برداری خارج شود به هیچ وجه در کوتاه مدت امکانی برای بازیابی آن وجود ندارد این درحالیست که ظرفیت این سامانه دیگر پاسخگوی نیازآب شرب استان نمی باشد، لذا در سال های اخیر تلاشهای فراوانی به منظور پیگیری اجرایی شدن سامانه دوم انجام گرفت که این اقدام یک گام اساسی در حوزه پدافند غیرعامل در بخش تأمین آب مطمئن و پایدار تلقی می شود.

محمدی افزود: در تیرماه ۱۴۰۱ بخشی از فاز اول سامانه دوم آبرسانی اصفهان در مدار بهره برداری قرار گرفت و حدود ۱ مترمکعب به ظرفیت تولیدآب شرب استان اضافه شد و ضروری است توسعه آن با سرعت انجام گردد.

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان در آیین افتتاح پست سیار رودبنه:

برای خدمت به مردم تا پای جان در کنار مردم هستیم

رشت – خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت گرامیداشت هفته پدافند غیرعامل، آیین افتتاح پست سیار رودبنه با حضور استاندار گیلان، معاون حوزه سایبری پدافند غیر عامل کشور در محل پست رودبنه لاهیجان برگزار شد. به مناسبت گرامیداشت هفته پدافند غیرعامل،آیین افتتاح پست سیار رودبنه با حضور استاندار گیلان، نماینده مردم شریف لاهیجان و سیاهکل در مجلس شورای اسلامی، فرماندار شهرستان لاهیجان، معاون حوزه سایبری پدافند غیر عامل کشور، مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان و اصحاب رسانه در محل پست رودبنه لاهیجان برگزار شد. «اسدا... عباسی» استاندار گیلان در این آیین، ضمن تشکر از تلاش ها و خدمات مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان گفت: استان گیلان، استانی حادثه خیز است و زیرساخت های اساسی باید به شکلی باشند که آسیب پذیری را در بخش های مختلف به حداقل برسانند. در راه خدمت به مردم شریف باید از همه داشته ها، توانمندی ها و ظرفیت ها استفاده کنیم تا دشمن را مایوس سازیم. وی یادآور شد: با پیروزی انقلاب اسلامی، دست دشمنان از منابع و منافع ملت مظلوم ایران کوتاه شد و آنها نتوانستند به استثمار و استعمار خود ادامه دهند و برای آنکه مجددا به منافع خود دست یابند، جنگ و حمله نظامی را بر ایران اسلامی تحمیل کردند که با رشادت ها و مجاهدت دلاورمردان ایرانی در این بخش ناکام ماندند. عباسی گفت: پس از شکست در بخش نظامی، دشمن راه حل اقتصادی را انتخاب کرد، اما ملت بیدار و هوشیار ایران با تلاش شبانه روزی خود بار دیگر دشمن را در این بخش نیز ناکام گذاشت. وی افزود: آگاه سازی مقوله ای مهم و ضروری است و باید مردم را از تهدیدات دشمن آگاه کنیم و راه نفوذ دشمن در بخش های مختلف را ببندیم. در حاشیه این آیین، استاندار گیلان با تعدادی از اهالی منطقه از نزدیک دیدار و گفتگو کردند و برای رفع مشکلات آنان دستورات لازم را صادر کردند. «بهمن داراب زاده» در این آیین گفت: با توجه به مشکلات مردم منطقه رودبنه شهرستان لاهیجان در حوزه برق، پست سیار لاهیجان با ظرفیت ۱۵ مگاولت آمپر مستقر، نصب و برقدار شد و علاوه بر تامین برق مطمئن و پایدار مشترکان منطقه رودبنه ، مشکل پرباری پست لاهیجان۱ حل و بار این پست تعدیل شد. وی افزود: از ویژگی های بارز این پروژه، حمل آسان و سریع آن به دورترین نقطه استان در مواقع اضطراری و بحرانی و نصب و راه اندازی آن در کوتاهترین زمان و ظرف کمتر از چند ساعت است. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان گفت: در مواقع بحرانی بر اثر عوامل طبیعی و غیر طبیعی، استفاده از پست های سیار راه حل مناسبی است. همچنان که در پیک تابستان سال جاری با نصب و راه اندازی این پست موفق شدیم ضعف برق مشترکان محترم منطقه رودبنه لاهیجان را برطرف کنیم. داراب زاده گفت: از آغاز سال جاری تاکنون، شاهد بهره برداری از پروژه های متعدد در نقاط مختلف استان بودیم و بخشی از زیرساخت توسعه و آبادانی در حوزه برق فراهم شد و به کوری چشم دشمنان و معاندان میهن عزیزمان، برای خدمت به مردم تا پای جان در کنار مردم هستیم و از کار و کوشش دست نخواهیم کشید. معاون حوزه سایبری پدافند غیر عامل کشور در این آیین گفت: صنعت برق بسیار مهم و حیاتی بوده و به همه زیرساخت های دیگر خدمات می دهد و کوچکترین اخلال در این بخش می تواند عملکرد بخش های دیگر همچون تجاری، صنعتی و ... را با مشکل مواجه کند. هادی کریمی افزود: پایداری صنعت برق بسیار ضروری بوده و باید تهدیداتی را که در این بخش شاهدیم با هوشیاری دفع کنیم. برای مقابله با این تهدیدات پیچیده و شدید باید مجهز به دانش و تجهیزات فنی به روز با تکنولوژی پیچیده باشیم. «رسول فرخی» نماینده مردم شریف شهرستان های لاهیجان و سیاهکل در مجلس شورای اسلامی در این آیین گفت: شناخت نقاط قوت و ضعف و فرصت ها و تهدیدها، امروز در دنیا یک عامل بسیار مهم بازدارندگی در عرصه های زیرساختی، سایبری و جانشین سازی است.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت:

افزایش پایداری شبکه برق اهواز با وارد مدار شدن پست برق ۴۰۰ کیلوولت فولاد خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه پست ۴۰۰ کیلوولت آرنا فولاد خوزستان در مراحل تست و راه‌اندازی است، گفت: با وارد مدار شدن این پست شبکه ۲۳۰ کیلوولت اهواز از پرباری خارج خواهد شد و برق شهر پایدار تر می‌شود.

محمود دشت‌بزرگ اظهار کرد: پست برق ۴۰۰ به ۲۳۰ کیلوولت آرنا فولاد خوزستان با ظرفیت ۴ ترانس ۳۱۵ مگاولت‌آمپری در مراحل پایانی تست و بهره‌برداری است. وی با بیان اینکه این پست و خط انتقال آن تا قبل از پایان سال جاری وارد مدار خواهد شد، افزود: با بهره‌برداری از پست فولاد، تامین برق دو مشترک صنعتی فولاد خوزستان و فولاد اکسین از بخش ۲۳۰ کیلوولت به بخش ۴۰۰ کیلوولت منتقل خواهد شد و این اقدام باعث می‌شود که نیروگاه رامین و شبکه ۲۳۰ کیلوولت اهواز از حالت پرباری خارج شود و تنها برق شهر و حومه را تامین کند.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تصریح کرد: شرکت فولاد خوزستان به عنوان بزرگترین مشترک صنعتی شبکه برق این شرکت با دیماند ۶۵۰ مگاولت آمپر، با احداث این پست از بخش ۲۳۰ کیلوولت به بخش ۴۰۰ کیلوولت منتقل خواهد شد و پرباری پست برق اهواز ۲ کاهش پیدا می‌کند.

دشت‌بزرگ با بیان اینکه سرمایه‌گذار این پروژه فولاد خوزستان بوده و برای بهره‌برداری به شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تحویل خواهد شد، گفت: با این اقدام دیگر شبکه ۲۳۰ کیلوولت کلانشهر اهواز پرباری هر سال را نخواهد داشت و ضمانت بیشتری در پایداری شبکه برق در تابستان ایجاد خواهد کرد. وی بیان کرد: پست ۴۰۰ به ۲۳۰ کیلوولت آرنا به گونه‌ای طراحی شده که برق دو مشترک صنعتی فولاد خوزستان و فولاد اکسین را هم‌زمان تامین کند و این مقسم بودن از ویژگی‌های خاص آن است. شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

قهرمانی تیم فوتسال پایگاه بسیج گاز گلستان در المپیاد ورزشی حوزه مقاومت شهید بهشتی ادارات کل استان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: المپیاد ورزش فوتسال حوزه مقاومت شهید بهشتی ادارات کل استان گلستان با حضور ۳۲ تیم از دستگاه های اجرایی استان در محل سالن ورزشی شهید گرزین شرکت گاز برگزار شد.

در این دوره از مسابقات، تیم های حاضر در ۸ گروه باهم رقابت کردند که درنهایت پس انجام بازی های جذاب چهره ۴ تیم راه یافته به مرحله پایانی مشخص شدند که در این مرحله تیم شرکت گاز با برتری بر تیم شرکت مخابرات و همچنین تیم راه آهن با غلبه بر تیم اماکن فینالیست این دوره از مسابقات شدند. در مرحله فینال این مسابقات که مهندس طالبی مدیرعامل شرکت گاز، مدیرکل راه آهن و تنی چند از مسئولین مربوطه نیزحضور داشتند پس از ارائه بازی درخور تحسین ، تیم شرکت گاز توانست در کمال شایستگی با برد ۲ -۱ بر تیم راه آهن غلبه کرده و مقام قهرمانی این دوره از مسابقات را از آن خود نماید و تیم اماکن نیز در جایگاه سوم قرار گرفت. در همین راستا مدیرعامل وفرمانده پایگاه بسیج شهید گرزین، روابط عمومی و هماهنگی امور ورزشی گاز گلستان از تلاش های ارزنده مسئولین و اعضاء تیم شرکت در کسب این افتخار ارزشمند تقدیر نمود . شایان ذکر است تیم پایگاه بسیج شرکت گازبا کسب این افتخار بعنوان تیم برتر بسیج ادارات کل ، نماینده استان گلستان راهی مسابقات کشوری خواهد شد .

اخبار

میزبانی ویژه از گردشگران ۳۹ کشور طی مهرماه در حرم قم

قم- خبرنگار فرصت امروز: رئیس اداره امور بین‌الملل حرم مطهر بانوی کرامت با اشاره به حضور هزاران گردشگر بین‌المللی در حرم قم و میزبانی ویژه از هزار و ۵۳۰ نفر از آن‌ها طی مهرماه گفت: این گردشگران به ۳۹ کشور اختصاص داشتند و به ترتیب اسپانیا، آمریکا، ایتالیا، لهستان و آلمان بیشترین آمار را به خود اختصاص می‌دهند. کمال ثریاردکانی در گفت و گویی خبری اظهار کرد: در مهرماه ۱۴۰۱ حضور بیش از هزار و ۵۳۰ گردشگر بین المللی در حرم مطهر بانوی کرامت به ثبت رسیده است. وی با بیان اینکه این گردشگران از ۳۹ کشور بوده اند، افزود: ۵ کشوری که بیشترین گردشگر را در مهرماه داشتند به ترتیب اسپانیا، آمریکا، ایتالیا، لهستان و آلمان است. رئیس اداره امور بین الملل حرم مطهر بانوی کرامت، ادامه داد: در مجموع اداره امور بین الملل حرم مطهر بانوی کرامت در مهرماه سال جاری میزبان حدود ۱۹۰ گروه گردشگری بین المللی بوده است. وی با بیان اینکه بسیاری از گردشگران خارجی که توسط تورهای گردشگری یا به صورت انفرادی وارد حرم قم می شوند به اداره امور بین الملل حرم مطهر مراجعه نمی کنند، ابراز کرد: این آمار مربوط به گروه هایی است که به محض ورود به حرم مطهر برای همراهی کارشناس زباندان به این اداره مراجعه می کنند و اطلاعاتشان به ثبت می رسد.

رئیس جدید سازمان فاوا شهرداری بوشهر معارفه شد

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: عباس دهقان به عنوان رئیس جدید سازمان فناوری و اطلاعات شهرداری بندر بوشهر معارفه شد. به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر، شهردار بوشهر در جلسه معارفه وی اظهار کرد: در عصر کنونی به عنوان عصر ارتباطات سازمان فاوا یکی از سازمان های مهم است که با توجه به اهمیت وظایف آن باید شاهد اقدامات قابل توجهی در این حوزه باشیم. وی بیان کرد: یکی از این رسالت ها در این خصوص تحقق پروژه شهر هوشمند است که سازمان فاوا برای تحقق آن نقشی مهم و مؤثر دارد. حسین حیدری ادامه داد: توسعه پروژه پایش تصویری و الکترونیکی نمودن خدمات شهرداری و حذف بروکراسی اداری در مدیریت شهری از اولویت های مهم شهرداری بندر بوشهر در سازمان فاوا است که باید فازهای آن نیز با اهتمام ویژه سازمان فاوا محقق شود. وی اظهار کرد: نصب دوربین های پایش تصویری ابزاری مهم و تأثیرگذار برای مدیریت شهری است که باید نصب آنها در تمامی مبادی مهم شهر بوشهر اجرایی شود که در بازدارندگی از بسیاری از تخلفات از جمله در حوزه ترافیکی حائز اهمیت است. حیدری با آرزوی موفقیت برای رئیس جدید سازمان فاوا شهرداری بندر بوشهر اظهار امیدواری کرد وی بتواند امور محوله را به نحو مطلوب پیش ببرد. وی در ادامه نیز از فعالیت های عباس خوش آیینه رئیس سابق این سازمان قدردانی نمود. تلاش در ارائه خدمات رسانی بهینه به شهروندان و رضایتمندی مردم سرلوحه اهداف شهرداری بندر بوشهر است.

دریافت تقدیرنامه یک ستاره جایزه ملی تعالی نگهداری توسط سیمیدکو

مشهد- صابر ابراهیم بای : بر اساس ارزیابی های انجام شده در پنجمین دوره جایزه ملی تعالی و نگهداری ایران در سال ۱۴۰۱ در رسته تخصصی مدیریت نگهداری دارایی ها، شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد (سیمیدکو) موفق به کسب تقدیر نامه یک ستاره گردیده است. شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد، به عنوان سازمانی تعالی محور، مبتنی بر نقشه راه پنج ساله سیستمی، حرکت خود را در مسیر تعالی از سال ۱۴۰۰ آغاز و در همان سال نسبت به خودارزیابی مبتنی بر منطق رادار اقدام نمود. این مجموعه صنعتی و معدنی با استفاده از مدل ملی تعالی سازمانی، نقاط ضعف و قوت و زمینه‌های بهبود را شناسایی و در همین راستا با تعریف پروژه‌های بهبود نسبت به افزایش سطح بلوغ سیستمی و انطباق هرچه بیشتر با مدل ملی تعالی سازمانی مسیر خود را ادامه داد. سیمیدکو در ادامه با برنامه ریزی، اجرای آموزش، انجام فرایند خودارزیابی، ارائه برنامه های بهبود، تدوین اظهارنامه تعالی نت و حضور فعال در فرآیند جایزه ملی تعالی در سال ۱۴۰۱، موفق به دریافت تقدیرنامه یک ستاره در پنجمین دوره جایزه ملی تعالی نگهداری ایران مبتنی بر مدل EFQM، مورد تایید و اعتبار دهی از سازمان ملی بهره وری ایران در رسته مدیریت نگهداری دارایی ها شد.

۵۵ دستگاه پنل خورشیدی خانگی ویژه مددجویان کمیته امداد استان مرکزی راه‌اندازی شد

اراک – فرناز امیدی: معاون اشتغال اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مرکزی گفت: ۵۵ پنل خورشیدی خانگی به منظور درآمدزایی برای خانواده‌های زیرپوشش این نهاد حمایتی امسال در منازل مددجویان نصب و راه اندازی شد. محمد فراهانی‌منش با بیان اینکه، هر دستگاه پنل خورشیدی پنج کیلو وات برق تولید می‌کند، افزود: در مجموع ۲۷۵ کیلو وات از این تعداد پنل، برق وارد شبکه استان مرکزی می‌شود. وی اظهار داشت: هزینه هر دستگاه پنل خورشیدی ۹۲۰ میلیون ریال است که ۶۰۰ میلیون ریال آن تسهیلات ویژه خانوارهای زیرپوشش کمیته امداد است. معاون اشتغال اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مرکزی گفت: خالص درآمد از محل نصب پنل‌های خورشیدی هر ماه ۱۵ میلیون ریال است که برای مددجویان به ۲۰ میلیون ریال پیش بینی شده است. فراهانی منش افزود: تاکنون ۶۵ دستگاه پنل خورشیدی ویژه خانواده زیرپوشش این نهاد حمایتی در استان راه اندازی شده است. وی اظهار داشت: این نیروگاه‌های خورشیدی بسته به توان تولید و تعداد پنل‌ها دارای قیمت‌های متفاوتی هستند و کمیته امداد امام خمینی(ره) استان مرکزی همواره حمایت‌های لازم را انجام می‌دهد. معاون اشتغال اداره کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان مرکزی گفت: طرح تولید برق خورشیدی با هدف ایجاد اشتغال و خودکفایی برای مددجویان تحت حمایت کمیته امداد امام خمینی (ره) که هیچ منبع درآمد یا توان اشتغال ندارند، اجرا شده است.

امضای تفاهم‌نامه همکاری پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس و صداوسیمای مرکز خلیج‌فارس

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس و مدیرکل صدا و سیمای مرکز خلیج‌فارس در راستای همکاری صنعتی و رسانه‌ای تفاهم‌نامه همکاری امضا کردند. به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس، مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس در آیین امضای این تفاهم‌نامه بیان کرد: جهاد تبیین که مقام معظم رهبری (مدظله‌العالی) بر آن تأکید دارند، بسیار حائز اهمیت است و اقدامات صورت گرفته نظام را باید برای آحاد جامعه به خصوص نسل جوان بیان کرد. علیرضا جعفرپور ادامه داد: پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس به عنوان بزرگ‌ترین پالایشگاه کشور وظیفه خطیری در تأمین امنیت سبد سوخت کشورمان دارد و این مجموعه برای کشور بسیار حیاتی و با اهمیت است. وی افزود: صدا و سیما به عنوان رسانه‌ای تأثیرگذار در تبیین دستاوردهای نظام جمهوری اسلامی ایران و پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس که در خط مقدم مقابله با تحریم‌های استکبار جهانی قرار دارد، نقش بسزایی را ایفا می‌کند و بیان دستاوردهای آن از اهم امور به شمار می‌رود. مدیرکل صدا و سیمای مرکز خلیج‌فارس نیز بیان کرد: با توجه به قرار گرفتن در جنگ اقتصادی و رسانه‌ای در این برهه از زمان، یکی از محورهای فعالیت‌های صدا و سیما کمک به پیشرفت کشور است. مهران جلایی خاطرنشان کرد: استان هرمزگان پتانسیل‌های مختلفی برای تداعی پیشرفت‌های کشور دارد که نقطه عطف این پیشرفت‌ها پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس به شمار می‌رود و بیان دستاوردهای آن ضرورت دارد.

تحقق بیش از ۵۰ درصدی احیای صنایع راکد در شهرک‌های صنعتی قزوین

قزوین-مسعود زارع -مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان قزوین گفت: برنامه احیای صنایع راکد مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان برای امسال تاکنون بیش از ۵۰ درصد محقق شده است. رضا صفاری افزود: برای احیای ۵۴ واحد تولیدی راکد و تعطیل در شهرک ها و نواحی صنعتی استان قزوین طی سال جاری برنامه ریزی شده بود که با حمایت های انجام شده شاهد احیا و بازگشت به تولید ۲۸ واحد بوده ایم و تا پایان سال جاری نیز امیدواریم با کمک دستگاه های مربوط و همکاری بانک ها به هدفگذاری انجام شده دست پیدا کنیم. وی یادآور شد: امسال در مجموع ۴۱ واحد تولیدی در شهرک ها و نواحی صنعتی استان احیا و یا تقویت شدند. این مسوول همچنین توضیح داد: علاوه بر واحدهای تولیدی احیا شده در این مدت، ۱۳ واحد تولیدی نیز با ظرفیت کمتر از ۵۰ درصد مشغول فعالیت بودند که امسال با افزایش ظرفیت شاهد رشد تولید و اشتغال در آنها بوده ایم. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان قزوین با بیان اینکه کمی بیش از ۱۰ درصد واحدهای تولیدی بهره بردار در شهرک ها و نواحی صنعتی استان راکد هستند،افزود: از همه ظرفیت ها برای احیا و بازگشت این واحدها به چرخه تولید استفاده خواهیم کرد. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان قزوین گفت: براساس مصوبه هیات وزیران و همچنین مصوبه سفر رئیس جمهور به قزوین ۲ شهرک فناوری در استان احداث می شود. وی اظهار داشت: این ۲ شهرک از سوی شرکت شهرک های صنعتی قزوین و به منظور استقرار شرکت های دانش بنیان مرتبط با صنعت احداث خواهند شد. این مسوول با بیان اینکه پیش بینی می شود پس از تملک زمین و طراحی ساخت از سال آینده عملیات اجرایی یکی از این شهرک ها آغاز شود، گفت: برای ساخت نخستین شهرک فناوری قزوین در حال تملک ۱۷ تا ۲۰ هکتار زمین در اراضی دولتی معروف به شمال اتوبان هستیم.

توصیه‌هایی برای کارآفرینی در صنعت موسیقی

چطور در صنعت موسیقی موفق شویم؟

به قلم: ایوان ویدجایا
کارشناس مدیریت کسب و کار و مدیر سایت noobpreneur.com
ترجمه: علی آل‌علی

صنعت موسیقی تنوع و حوزه‌های فعالیت بسیار زیادی دارد. در این میان برخی از هنرمندان برای نمایش آثارشان دردسرهای زیادی را متحمل می‌شوند. دلیل آن هم تعداد بسیار زیاد گروه‌های هنری موسیقی و سختی کسب شهرت و اعتبار در این میان است. شما برای بهبود اوضاع کاری‌تان در این راستا باید از تکنیک‌های درست و کلیدی سود ببرید. عرصه موسیقی نیز درست مانند سایر حوزه‌ها برای کارآفرینی فرصت‌های زیادی پیش روی شما قرار می‌دهد. با این حساب اگر شما از شیوه‌های درست استفاده کنید، کارتان به طور قابل ملاحظه‌ای ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد، در غیر این صورت باید دردسرهای زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش رو داشته باشید.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از نکات مهم برای تبدیل شدن به یک کارآفرین حرفه‌ای در دنیای موسیقی است. این امر می‌تواند به شما برای بهبود اوضاع کاری‌تان کمک ویژه‌ای کرده و کارتان را به خوبی مدیریت کند. در ادامه برخی از این نکات را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

حضور در شبکه‌های اجتماعی

شما چه به عنوان یک خواننده، نوازنده یا حتی ویراستار قطعات موسیقی می‌توانید از مزایای شبکه‌های اجتماعی به خوبی استفاده نمایید. این امر وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشیده و کارتان را نیز به طور مداوم توسعه می‌دهد. یادتان باشد در عرصه رقابتی مانند موسیقی تا مردم اطلاعات دقیقی از وضعیت شما نداشته باشند، تمایلی به گوش دادن به آثارتان نشان نمی‌دهند. یادتان باشد شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه به دنبال استفاده از شرایط متمایزی باشید. این امر می‌تواند به شما کمک شایانی نماید. یکی از جلوه‌های ایجاد تمایز نیز حضور در شبکه‌های اجتماعی و ارتباط نزدیک با کاربران است.

برخی از موسیقیدان‌ها یا اهالی دنیای موسیقی اصلا در شبکه‌های اجتماعی حضور ندارند. این امر به هر دلیلی باشد، آنها را از رقبا عقب نگه داشته و فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به آنها نمی‌دهد. این روزها شبکه‌های اجتماعی تا حد زیادی جای تعاملات قدیمی را گرفته است. با این حساب اگر شما به دنبال بهبود اوضاع‌تان هستید، می‌توانید به راحتی هرچه تمام‌تر از شبکه‌های اجتماعی نهایت استفاده را ببرید. این امر برای شما مزیت بسیار مهمی محسوب شده و کارتان را نیز به شدت بهبود می‌بخشد.

حضور در پلتفرم‌های مختلف

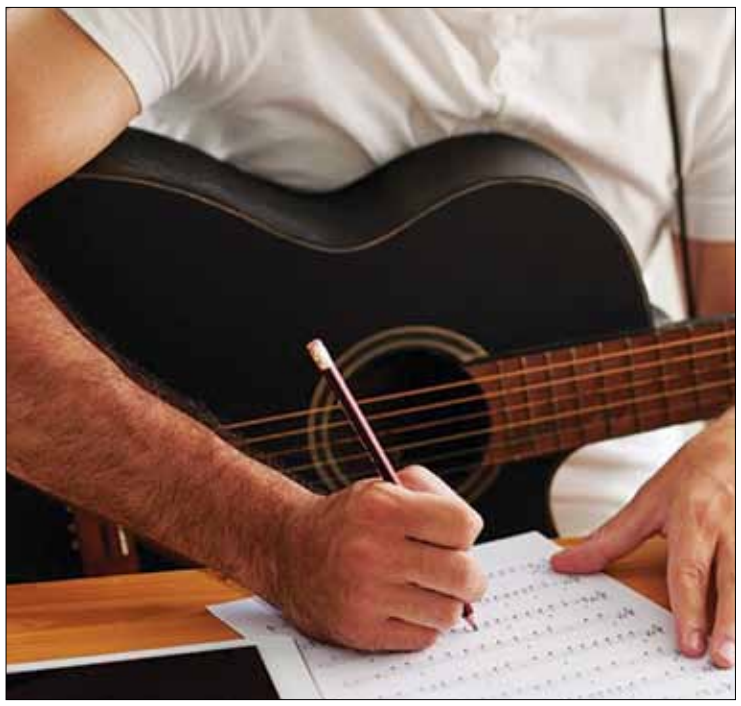
پلتفرم‌های پخش موسیقی در طول سال‌های اخیر توسعه بسیار زیادی پیدا کرده است. این امر می‌تواند برای شما به مثابه نشانه‌ای مهم به منظور حضور در تمام پلتفرم‌های مختلف باشد. شاید تا همین چند وقت پیش فقط اسپاتیفای پلتفرم مهمی محسوب می‌شد، اما این روزها اپل موزیک، یوتیوب موزیک و هزار و یک پلتفرم نوظهور دیگر در فهرست انتظار هستند. شما باید به خوبی در تمام این پلتفرم‌ها فعالیت داشته و دل مخاطب هدف‌تان را به دست بیاورید، در غیر این صورت شاید کمتر شانسی در عرصه کسب و کار برای بهبود اوضاع‌تان پیدا کرده و تعامل با مخاطب هدف نیز بدل به امری سخت و غیرممکن شود. در این صورت شما دیگر هیچ شانسی برای بهبود اوضاع‌تان پیدا نمی‌کنید.

شناخت مخاطب هدف

شما به عنوان یک گروه موسیقی یا هنرمندی تک مستقل باید سلیقه مخاطب هدف‌تان را به خوبی شناسایی کنید. این امر به شما فرصت انتشار آثار هنری مطابق با سلیقه کاربران را داده و کارتان را به خوبی توسعه می‌دهد. این امر در بسیاری از مواقع شانس شما را به شدت افزایش می‌دهد. هرچه باشد کاربران در پلتفرم‌های پخش موسیقی اولویت اصلی‌شان گوش دادن به آثاری هماهنگ با سلیقه‌شان است. اگر شما این نکته مهم را به خوبی مد نظر قرار دهید، شانس‌تان به طور معناداری افزایش پیدا کرده و کارتان نیز ساده می‌شود.

نکته مهم در این میان تلاش برای هماهنگی با تغییرات در سلیقه مخاطب هدف است. این امر شما را برای همیشه در کانون توجه طرفداران دنیای موسیقی قرار می‌دهد.

منبع: noobpreneur.com



فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
چهارشنبه | ۱۱ آبان ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۲۰ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

فروش بهتر در بازار و مسئله حفظ سلامت روحی

به قلم: ریچارد هریس
فروشنده و مشاور حوزه کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

کار کردن در دنیای فروش می‌تواند فشار روحی بسیار زیادی برای افراد به همراه داشته باشد. این امر در برخی از موارد حتی توانایی فعالیت روزمره را نیز از کارآفرینان گرفته و شرایط روحی بسیار دشواری برای‌شان به همراه خواهد داشت. نکته مهم اینکه اگر شما به دنبال تقویت وضعیت روحی‌تان در دنیای کسب و کار نباشید، خیلی زود از نظر ذهنی دیگر توانایی ادامه کار را نخواهید داشت. حوزه فروش به دلیل حساسیت‌های بالا و انتظارات فزاینده کارآفرینان همیشه یکی از بخش‌های مهم برای فعالیت کاری محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت شما را نیز به طور چشمگیری توسعه دهد.

هرچه شما بیشتر به فکر سلامت روحی خودتان باشید، در عرصه کسب و کار حضور طولانی‌تری پیدا خواهید کرد. این امر می‌تواند برای شما به مثابه یک امر مهم در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و دستیابی به موفقیت کاری محسوب شود. این روزها بسیاری از کارآفرینان به سادگی هرچه تمام‌تر در بازار با مشکلات اساسی رو به رو می‌شوند. این نکته برای شما مشکلات متعددی به همراه داشته و حتی شانس‌تان در این میان را نیز به طور چشمگیری کاهش می‌دهد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس روش مربوط به حفظ و تقویت سلامت روحی است. شما به عنوان یک فروشنده با استفاده از این تکنیک‌ها نه تنها توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مشتریان بیشتر می‌شود، بلکه در یک بازه زمانی طولانی می‌توانید به خوبی با همکاران و مقامات بالادستی شرکت نیز تعامل داشته باشید.

اگر شما هم به طور مداوم در عرصه فروش زیر فشار کاری بالایی هستید، باید از توصیه‌های مورد بحث در این مقاله به خوبی برای بهبود کارتان سود ببرید. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان را نیز بهبود بخشد. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی دقیق قرار خواهیم داد.

نفس عمیق بکشید

نفس عمیق می‌تواند برای شما کاربردهای زیادی داشته باشد. وقتی شما تنفس منظم و عمیقی نداشته باشید، خیلی زود بدن‌تان به فشار عصبی واکنش نشان داده و در بازه‌های زمانی طولانی توانایی کار با کیفیت بالا را از دست می‌دهید. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته حتی توانایی‌تان در بازار را نیز به شدت کاهش دهد. بسیاری از کارآفرینان با مشکلات عصبی زیادی دست و پنجه نرم می‌کنند. هرچه باشد فعالیت در بازار با هزاران برند مشابه و مستعد کسب جایگاه شما به هیچ روی ساده نیست. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، باید عملکردی متمایز داشته باشید. این خودش می‌تواند نوعی استرس فزاینده برای شما به همراه داشته و توانایی‌تان را کاهش دهد.

یک تنفس عمیق برای مدت زمانی مشخص در طول روز می‌تواند وضعیت شما از نظر عصبی را به خوبی بهبود بخشد. یادتان باشد شما برای رفع استرس یا مشکلات روحی نمی‌توانید از راهکارهای عجیب استفاده کرده یا منتظر کمک‌های غیرطبیعی باشید. خودتان باید اول از همه به وضعیت‌تان رسیدگی کرده و به دنبال بهبود شرایط کاری‌تان باشید، در غیر این صورت خیلی زود توانایی و انگیزه لازم در این میان را از دست می‌دهید.

تنفس عمیق در طول روز می‌تواند جزو برنامه ساده و کاربردی شما باشد. این امر می‌تواند به شما کمک زیادی کرده و شانس‌تان برای تجربه یک روز کاری عالی را افزایش دهد. درست به همین دلیل شما می‌توانید کارتان را با استفاده از چنین برنامه‌ای توسعه داده و به خوبی دنبال نمایید.

پیدا کردن راهنمایی و حمایت مناسب

در شرکت‌ها اغلب اوقات مدیران ارشد در صورتی که فروشندگان مشکلات‌شان را بیان کنند، به خوبی با آنها همکاری کرده و حتی در تلاش برای رفع مشکلات شان خواهند بود. این امر می‌تواند فرهنگ حمایت سازمانی را به خوبی نشان دهد. نکته مهم اینکه شما برای جلب حمایت طرف مقابل نیاز به بیان دقیق مشکل‌تان دارید، در غیر این صورت شاید هرگز کسی به سراغ شما نیامده و توانایی‌تان در این میان نیز به طور مداوم کاهش پیدا کند. درست به همین خاطر شما باید همیشه تجربه‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه دهید. این امر می‌تواند به شما برای بهبود وضعیت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کند.

استفاده از کمک‌های افراد حرفه‌ای در شرکت یا حتی پیروی از آن می‌تواند تجربه بسیار خوبی باشد. این امر به شما کمک می‌کند تا افراد ماهر در حوزه کاری‌تان را شناسایی کرده و حتی در صورت نیاز از آنها برای کسب موقعیت بهتر در دنیای کسب و کار کمک بگیرید. یادتان باشد شما در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌توانید همیشه بر روی استفاده از تجربه افراد بازنشسته در عرصه فروش حساب کنید. این امر شما را با منبع بسیار مهمی از اطلاعات رو به رو می‌سازد. نکته مهم دیگر اینکه استفاده از همفکری فروشندگان دیگر در شرکت می‌تواند به شما توصیه‌های طلایی عرضه کند. درست به همین دلیل باید همیشه برای استفاده از توصیه‌های دیگران آمادگی لازم را نشان دهید. در غیر این صورت خیلی زود شرایط‌تان دشوار شده و از نظر روحی راهکاری برای تقویت اوضاع‌تان نخواهید داشت.

تمرین مدیتیشن

مدیتیشن به مجموعه‌ای از حرکات یا حتی شیوه‌های تمرکز اشاره دارد که اعصاب و روان شما را راحت می‌کند. این امر برای افرادی که تحت فشار کاری زیادی فعالیت دارند، نکته بسیار مهمی محسوب می‌شود. وقتی شما فشار عصبی زیادی دارید، در طول روز ذهن‌تان به طور مداوم درگیر خواهد بود. بدیهی است در چنین شرایطی توانایی لازم برای تمرکز بر روی کارتان را نداشته و شیوه فعالیت‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود پیدا نمی‌کند. در این صورت شما می‌توانید به خوبی کارتان را با شروع تمرین‌های مدیتیشن بهبود بخشید. این امر به شما فرصت خوبی برای شناسایی دغدغه‌های‌تان و رهایی از آنها می‌دهد.

یادتان باشد فکر و خیال نباید شما را از فعالیت کاری مفید بازدارد. این امر می‌تواند برای شما به مثابه یک تهدید مهم بوده و در بلندمدت توانایی‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد. یادتان باشد در دنیای امروز اگر شما به دنبال بهینه‌سازی کارتان هستید، می‌توانید به خوبی وضعیت‌تان را تغییر داده و به سوی فعالیت کاری بهتر بروید. کمی تمرین مدیتیشن در این میان به شما کمک زیادی خواهد کرد. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از افراد حتی در کلاس‌های مدیتیشن نیز شرکت می‌کنند. البته شما در صورت فقدان زمان مفید می‌توانید در عمل از ویدئوهای آموزشی یا اپ‌های مختلف سود ببرید.

استفاده از تراپی

تراپی یکی از خدمات رایج برای سلامت روحی و روانی افراد در سراسر دنیا محسوب می‌شود. این روزها تراپیست‌های مختلفی در قالب روانشناس یا روانپزشک آماده ارائه خدمات حرفه‌ای به مراجعه‌کنندگان هستند. این امر می‌تواند شما را از شر بسیاری دغدغه‌ها و فشارهای روانی راحت کند. یادتان باشد فعالیت به عنوان یک فروشنده همیشه با فشار و همچنین دغدغه‌های زیادی رو به رو است. برخی از افراد وقتی فشار روانی‌شان زیاد می‌شود، به طور ناخودآگاه واکنش‌های نامناسبی نشان می‌دهند. این امر می‌تواند نوعی عصبانیت بیش از اندازه در محیط کار یا حتی تلاش برای قطع همکاری با دیگران باشد. در نتیجه بسیاری از افراد برای پرهیز از چنین واکنش‌هایی خیلی زود به تراپیست مراجعه می‌کنند.

این روزها تراپیست‌ها برای کارآفرینان روش‌های تازه‌ای در نظر گرفته‌اند. این امر می‌تواند به شما امیدواری لازم برای تعامل با این دسته از افراد را بدهد. درست به همین خاطر باید همیشه آماده استفاده از چنین خدماتی برای خودتان باشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی کیفیت کاری و کسب فروش بالا را نداشته باشید.

بدون شک برای کسانی که تا به حال از خدمات تراپی سود نبرده‌اند، شروع این فرآیند می‌تواند عجیب یا حتی سخت باشد. نکته مهم در این میان تحقیق و پرس و جو درباره تراپیست مورد نظر و اطمینان از توانایی وی برای کمک کردن به وضعیت روحی‌تان است. از این مرحله به بعد شما می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر کارتان را پیش برده و به خوبی بر روی مخاطب هدف تاثیر بگذارید.

شاید گاهی اوقات شما در یک شرکت نامناسب مشغول فعالیت هستید. بسیاری از فروشندگان به تنهایی توانایی ارزیابی وضعیت کاری‌شان و تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف را ندارید. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و حتی شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد. یک تراپیست یا حتی مشاور خوب در چنین شرایطی به شما برای بهبود وضعیت عملکردتان کمک بالایی خواهد کرد. درست به همین دلیل باید همیشه نسبت به بهبود شرایط‌تان در زمینه همکاری با تراپیست‌ها توجه نشان دهید. این امر در بلندمدت از شما فردی با توانایی‌های روحی و روانی بالا و همچنین توانایی ارزیابی درست شرایط خواهد ساخت.

استفاده از کتاب‌های مناسب

کتاب و کتابخوانی یکی از تفریح‌های مهم برای مردم در طول قرن‌ها محسوب می‌شود. این امر می‌تواند فشار روحی و روانی را از شما دور کرده و وضعیت‌تان را به خوبی توسعه دهد. بسیاری از افراد روزانه زمانی را برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اختصاص می‌دهند. این امر می‌تواند برای شما جذابیت زیادی به همراه داشته و توانایی‌تان را نیز به طور قابل توجهی افزایش دهد. یادتان باشد شما برای بهبود شرایط‌تان باید همیشه کتاب‌های مناسب با سلیقه‌تان را استفاده نمایید، در غیر این صورت حتی مطالعه کتاب نیز برای‌تان دردسرساز می‌شود.

یکی از توصیه‌های روانشناختی برای کاهش استرس در محیط کاری مربوط به استفاده از کتاب‌های رنگ‌آمیزی مخصوص بزرگسالان است. این امر شاید در نگاه نخست بسیار عجیب به نظر برسد، اما از نظر تکنیکی می‌تواند به شما برای کاهش استرس و حتی دغدغه‌های ذهنی کمک نماید. نتیجه امر اینکه شما می‌توانید بدون دردسر اضافه شانس‌تان برای داشتن یک ذهن بازتر و همچنین کاهش دغدغه‌های‌تان امتحان کنید.

یادتان باشد هر تمرینی در عرصه کسب و کار باید به طور درست و اصولی دنبال شود. درست به همین دلیل شما نمی‌توانید همین‌طوری شروع به مطالعه کتاب کرده و انتظار دریافت بازخورد خوب از نظر روانی را داشته باشید. مشورت با برخی از افراد با تجربه در این میان می‌تواند کار شما را به خوبی بهبود بخشد. یادتان باشد در دنیای امروز برخی از افراد برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات زیادی دارند. این امر در حوزه فروش موجب از دست رفتن موقعیت شما در کوتاه‌ترین زمان ممکن می‌شود. استفاده از کتاب‌های رنگ‌آمیزی بزرگسالان به شما برای کاهش دغدغه‌ها و بهبود وضعیت کاری‌تان کمک شایانی خواهد کرد.

تنظیم خواب مناسب

خواب یکی از مهمترین نکات برای کسب سلامت جسمی و همچنین روحی است. برای بسیاری از افراد صرف استفاده از یک تمرین مناسب ورزشی به معنای تقویت توانایی‌شان است. البته در این میان شما نیاز به استفاده از خواب مناسب نیز دارید، در غیر این صورت در ساعت‌های کاری به طور مداوم بی‌حوصله و ناتوان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید بود. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از کارآفرینان صرفا به دلیل کمبود خواب حوصله اندکی داشته و توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌شان را از دست می‌دهد.

یک برنامه درست و دقیق برای خواب می‌تواند به شما کمک بسیار زیادی نماید. این برنامه شما را بدل به یکی از افراد پرانرژی در محل کار کرده و هرگونه فکر و خیال بی‌خودی را از شما دور می‌کند. همچنین وقتی شما خواب درستی داشته باشید، به طور طبیعی توانایی بهبود وضعیت‌تان از نظر تحمل فشار روانی نیز بیشتر می‌شود. درست به همین دلیل شما باید همیشه برای بهبود کارتان این نکات را در نظر داشته باشید، در غیر این صورت هر چقدر هم که در بازار تلاش کنید، بدون یک خواب درست هرگز فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا نکرده و کارتان به طور مداوم بدتر می‌شود. این امر در بسیاری از موارد موجب ناتوانی فروشندگان برای ادامه کار شده و حتی نظر مدیران را نیز نسبت به شما تغییر می‌دهد.

استفاده از تمرین ورزشی

ورزش یکی از نکات مهم برای کسب سلامت روحی در دنیای امروز محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک زیادی نماید. وقتی شما انرژی‌تان را به طور کامل تخلیه نمایید، فکرتان نیز به طور طبیعی آزادتر خواهد بود. بسیاری از فروشندگان ساعت‌های کاری بی‌نهایت عجیبی برای خودشان تدارک می‌بینند. این امر موجب ناتوانی برای هرگونه فعالیت کاری در دنیای کسب و کار شده و سطح توانایی‌های افراد را نیز به سرعت کاهش می‌دهد. شما به عنوان یک کارآفرین حرفه‌ای باید همیشه به دنبال استفاده از زمان در دسترس‌تان به طور دقیق باشید.

فقط کار کردن در بازار نمی‌تواند به شما برای بهبود وضعیت‌تان کمک کند. این امر باید در کنار سایر فعالیت‌های مناسب قرار گیرد، در غیر این صورت شما هرگز توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نکرده و اوضاع‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای بدتر از هر زمان دیگری می‌شود.

فعالیت ورزشی در یک باشگاه یا اندکی پیاده‌روی می‌تواند به شما کمک شایانی برای بهبود کارتان نماید. این امر شما را در کانون توجه کارآفرینان قرار داده و موقعیت کاری‌تان را نیز بهبود می‌بخشد. یادتان باشد در دنیای امروز برخی از کارآفرینان به طور مداوم مشکلاتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان دارند. این امر در برخی از مواقع نتیجه کار بیش از اندازه است. درست به همین خاطر باید اندکی از زمان‌تان را به فعالیت متمایز از کار اختصاص دهید. چنین امری به شما کمک شایانی برای فعالیت کاری درست و دقیق خواهد کرد.

شاید برخی از کارآفرینان یا حتی فروشندگان زمان لازم برای فعالیت ورزشی در یک باشگاه را نداشته باشند. شاید هم شما از نظر مالی در شرایط دشواری باشید. در این صورت اندکی فعالیت ورزشی در قالب پیاده‌روی می‌تواند ایده خوبی باشد. اگر در این میان برخی از همکاران‌تان را نیز با خودتان همراه کنید، یکی از بهترین تجربه‌های کاری دنیا را خواهید داشت. این امر در بسیاری از مواقع به شما برای بهبود سطح تعامل با دیگران کمک کرده و کارتان را نیز بی‌نهایت بهینه‌سازی می‌کند.

استفاده از رژیم مناسب

رژیم مناسب به معنای کم خوردن نیست. شما به عنوان یک فروشنده اصلا نیازی به کاهش وزن ندارید. با این حال استفاده از مواد خوراکی سالم و طبیعی می‌تواند توانایی‌های ذهنی شما را بهبود بخشد. اگر شما همیشه از غذاهای ناسالم استفاده کنید، به مرور زمان توانایی‌تان برای فعالیت کاری پرانرژی کاهش پیدا می‌کند. این امر نوعی واکنش طبیعی بدن به مصرف مداوم مواد غذایی ناسالم است. به هر حال میان افرادی با رژیم‌های کاملا سالم و کسانی که به طور مداوم فست فود مصرف می‌کنند، تفاوت‌های معناداری وجود دارد. درست به همین دلیل شما باید خودتان را برای فعالیت کاری به طور درست و هماهنگی آماده نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نکنید.

یادتان باشد یک رژیم استاندارد باید تعریف دقیق و مشخصی داشته باشد. امروزه سایت‌ها و اپ‌های بسیار زیادی برای ارائه رژیم‌های درست فعالیت دارند. شما می‌توانید به سادگی از این سایت‌ها برای بهبود کارتان استفاده کنید. در این صورت دیگر مشکلی از نظر فعالیت درست در عرصه کسب و کار نخواهید داشت.

تناسب اندام، نه به معنای حرفه‌ای و قهرمانی‌اش، می‌تواند برای کارآفرینان و به ویژه فروشندگان مفید باشد. یادتان نرود هنوز هم بسیاری از فروش‌ها در عرصه کسب و کار به طور حضوری صورت می‌گیرد. پس اگر شما توانایی ملاقات با خریداران در قالب ظاهری آراسته را داشته باشید، می‌توانید وضعیت‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشید.

منبع: saleshacker.com