

سرمقاله

الزامات نظام مالیاتی کارآمد در اقتصاد توسعه

غلامعلی رموی

کارشناس اقتصادی

یکی از پیش‌نیازهای مهم برای توسعه اقتصادی، استقرار یک نظام مالیاتی موثر، فراگیر و کارآمد در همه ارکان جامعه است. موثر از این نظر که آثار عملکرد آن در همه ارکان جامعه قابل مشاهده باشد، فراگیر از این منظر که در همه اجزای مالی و اقتصادی مردم و بنگاه‌ها حضور داشته باشد و کارآمد از این جهت که بتواند تأثیر خود را به شکل واقعی و عینی در تعالی و توسعه اقتصادی و اجتماعی در سطح جامعه نشان دهد. در مورد این ساختار مالیاتی با این پیش‌فرض‌ها در کشورهای توسعه‌یافته، دو موضوع مهم به عنوان راهبردهای اصلی تعیین شده است؛ اول، ایجاد یک ساختار مالیاتی موثر و همه‌جانبه در اقتصاد و دوم، اخذ اعتماد حداکثری جامعه از طریق ارائه گزارش عملکرد و توسعه عدالت. به همین منظور، وقتی که یک محقق و پژوهشگر شروع به مطالعه ساختار مالیاتی در جوامع پیشرفته و توسعه‌یافته می‌کند، این دو موضوع مهم در تمامی بخش‌ها و سیاست‌های اجرایی آنها به شکل ساری و جاری، خود را نشان می‌دهد؛ چراکه تفکر حاکم بر یک نظام اقتصادی صرفا یک مسیر یکطرفه برای اخذ مالیات از مردم تلقی نمی‌شود، بلکه به عنوان یک ساختاری رگولاتوری اقتصادی همواره تلاش دارد با حضور در همه ارکان، تأثیرگذاری خود را نشان دهد تا از این طریق ضمن ایجاد سلامت اقتصادی، گردش منظم جریان اقتصاد و رقابت کامل، حس اعتماد همه‌جانبه مردم را نیز برانگیزد.

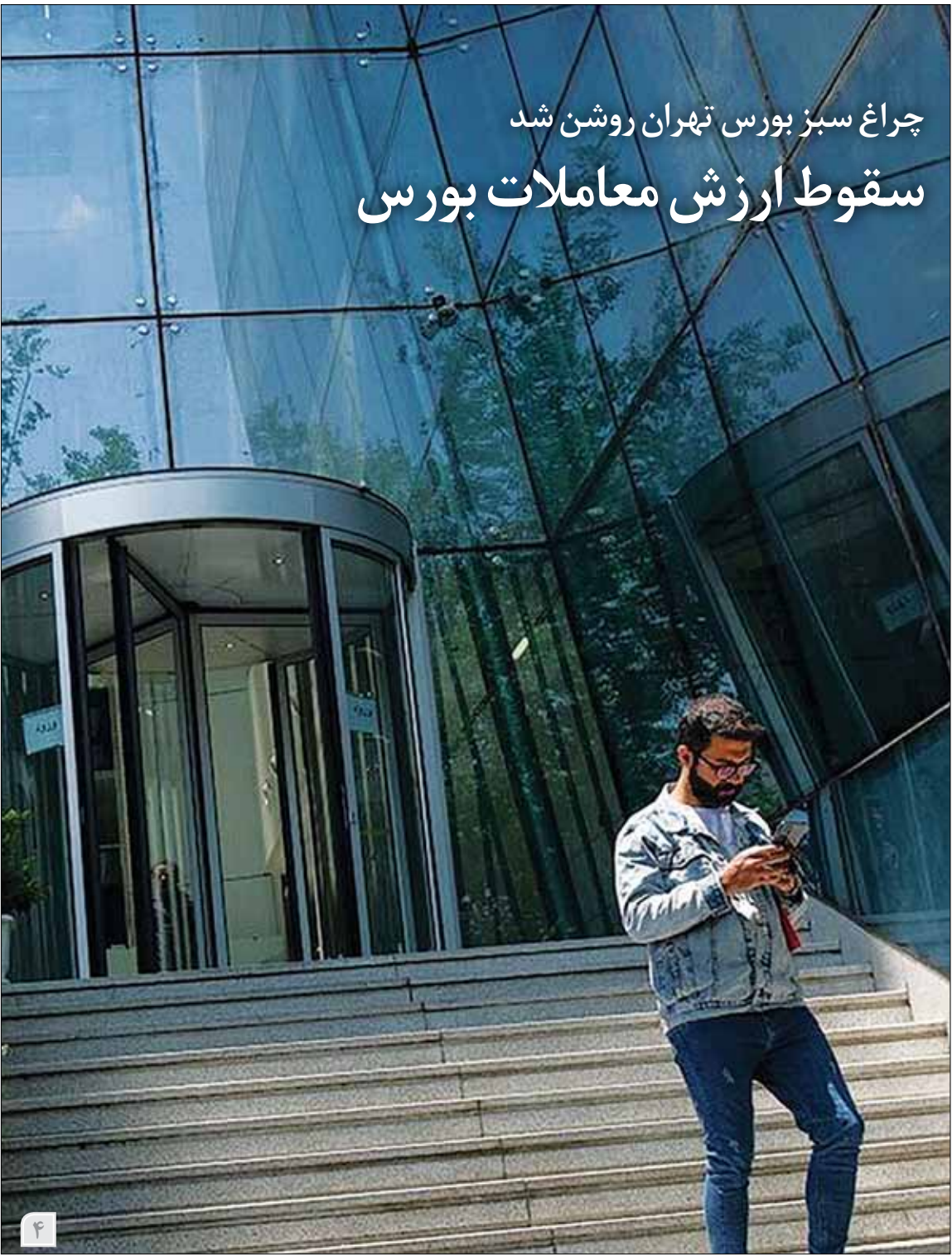
ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چراغ سبز بورس تهران روشن شد

سقوط ارزش معاملات بورس



الزامات نظام مالیاتی کارآمد در اقتصاد توسعه

مالیاتی خواهد بود.

به عنوان نمونه در نظام اقتصادی کشوری همانند سوئد، ساختار نظام مالیاتی به شکلی طراحی شده است که تقریباً هیچ‌گونه فعالیت اقتصادی یا نقل و انتقال مالی بدون نظارت و کنترل نظام مالیاتی صورت نمی‌پذیرد. لذا همه دستگاه‌ها و بنگاه‌ها موظفند که رویه‌های خود را در چارچوب ساختار مالیاتی کشور تنظیم کنند؛ یعنی اینکه افتتاح حساب بدون شماره ملی (در سوئد برخلاف کشورمان شماره ملی از سوی سازمان مالیاتی داده می‌شود) تقریباً غیرممکن است، همه فرآیند ورود و خروج پول به حساب، از مبدأ تا مقصد دقیقاً باید شفاف باشد و افراد مشکلدار و غیرشفاف امکان افتتاح حساب نخواهند داشت. در این اقتصاد، عدم وجود حساب بانکی مسأوی است و با یکپوت همه فعالیت‌های اقتصادی جاری و روزمره از قبیل اجاره یا خرید منزل، کارت اتوبوس، خرید خودرو و... بنابراین گستره عملکرد نظام مالیاتی، همه ارکان اقتصادی و اجتماعی را دربر گرفته است.

همانطور که گفته شد، در این نظام مالیاتی، هر فردی به عنوان یک شهروند دارای یک پرونده مالیاتی است و همه تراکنش‌های اقتصادی او با نظارت نظام مالیاتی صورت می‌گیرد. البته این بزرگ‌راه مالیاتی یکطرفه نیست و

طبیعتاً نظام مالیاتی نیز تعهداتی را در قبال موذیان مالیاتی برعهده خواهد داشت. در یک کلام، این نظام مالیاتی فقط دریافت‌کننده پول از افراد و بنگاه‌های اقتصادی نیست، بلکه در شرایطی پرداخت‌کننده یا حمایت‌کننده هم به شمار می‌آید. در این ساختار، فرد بعد از یک سال مالی، گزارشی از گردش مالی خود براساس دریافت حقوق یا عملکرد مالی دریافت می‌کند که در آن طی یک ترازنامه مالی همه حساب و کتاب‌ها و میزان مالیات پرداختی از سوی کارفرما یا بنگاه اقتصادی مشخص است. در صورتی که فرد یا بنگاه اقتصادی هرگونه مغایرتی در این موضوع داشته باشند، می‌توانند برای تجدیدنظر براساس مستندات اقدام کنند و صالبت‌ه از این موضوع اطمینان خاطر وجود دارد که این امر مورد رسیدگی دقیق و سریع قرار خواهد گرفت. پس از ارزیابی نیز مشخص می‌شود که باید به فرد مازاد دریافتی عودت داده شود یا نه و فرد هم موظف است که به این تراز مالیاتی پاسخ دهد.

در این ساختار در موارد زیادی، سازمان مالیاتی پس از ارزیابی عملکرد اقتصادی فرد با توجه به پاسخ دریافتی مالیات‌دهنده بعضاً میبالتسی را به عنوان اضافه دریافت مالیاتی به فرد مسترد و به حساب بانکی او واریز می‌کند.

در سمینار تخصصی منابع انسانی، فناوری و آینده کسب‌وکار مطرح شد

بیم و امیدهای استقرار نخبگان

و توضیح داد: به هیچ‌کدام از این دوره‌ها در ایران توجه کافی نمی‌شود و در هیچ‌کدام از این دوره‌ها فرد را برای بازار کار آماده نمی‌کنند. مثلاً در هیچ دوره‌ای به کسی که می‌خواهد وارد کسب‌وکار شود، قانون تجارت آموزش داده نمی‌شود، از قواعد ورشکستگی سخن نمی‌گویند، بسا این وضعیت چگونه می‌خواهیم وارد انقلاب چهارم و پنجم صنعتی شویم. در کدام‌یک از این دوره‌ها به صورت حرفه‌ای به نیروی کار آموزش داده شده است؟ نیروی انسانی مهمترین رکن یک سازمان است ولی سازمان‌ها به وضعیت آنها بی‌توجه‌اند. اگر کارآفرین دنبال این است که سازمانش با تکنه‌های اقتصادی تکان نخورد، خود باید توان رهبری سازمانی داشته باشد و اصول کار سازمانی را بداند. مدیر سازمان باید رهبری کند و نه ریاست.

او در ادامه به یکی دیگر از چالش‌های کسب‌وکارها اشاره کرد و گفت: کسب‌وکارها، نیروی انسانی خود را به دلیل حقوق و مزایای پایین و عدم انطباق دستمزد با تورم از دست می‌دهند. در پرداخت دستمزد باید براساس نظام مبتنی بر عملکرد و کارانه‌محور عمل کرد. حقوق کارکنان نباید یکسکان باشد و نظام پرداختی باید بتواند تورم را جبران کند. برای حفظ و ماندگاری تفاوت و الزام‌ها را باید پذیرفت. چالش‌های منابع انسانی نیروی کار را شناسایی کرد و هزینه آموزش و توانمندسازی جزو هزینه‌های ثابت شرکت‌ها و سازمان‌ها باشد.

مدیرکل دفتر خدمات کسب‌وکار وزارت صمت در ادامه

همچنین این امکان برای فرد وجود دارد که هزینه‌های اضافی خود حتی وضعیت حمل ونقل شخصی به محل کارش را به اداره مالیات منعکس کند تا از سرجمع تعهدات مالیات پرداختی کسر و عیناً به حساب فرد مسترد شود. در این نظام مالیاتی همه مکلف به داشتن پرونده مالیاتی براساس کد ملی هستند، ولی همه الزاماً پرداخت‌کننده صرف محسوب نمی‌شوند.

در این ساختار نظام مالیاتی حتی به عنوان یک صندوق اعتباری مورد وثوق بسیاری از مردم عمل می‌کند؛ به این نحو که مردم گاه‌ا داپولتانبه خواهان پرداخت مبالغ بیشتری مالیات ماهیانه می‌شوند تا در پایان سال بازگشت مبالغ متناهی به صورت یکجا را از سازمان مالیاتی دریافت کنند. وجود سابقه مناسب مالیاتی، مزایای زیادی برای پرداخت‌کنندگان مالیات در اختصاص تسهیلات مختلف از قبیل دریافت وام از بانک‌ها، کاهش هزینه بیمه، افزایش اعتبار دریافت تسهیلات بیشتر، خریدهای اعتباری و اختصاص نیروی کار برای بنگاه اقتصادی با مشارکت پرداخت در حقوق از سوی دولت به همراه دارد. در همین راستا نظام مالیاتی همواره تلاش دارد تا به مردم اعلام کند که درآمدهای مالیاتی در چه حوزه‌هایی با چه مبلغی هزینه

سخت‌رانی خود به «مدیریت اخراج» اشاره کرد و گفت: مدیریت اخراج نیروی کار، فرآیند پیچیده و علمی است، اما متأسفانه در کشور ما در برخورد با این مسئله، وضعیت خیلی نامناسب است. مدیران از وفاداری به سازمان سخن می‌گویند ولی هیچ‌کس شأن انسانی نیروی کار را رعایت نمی‌کند. نیروی انسانی مهمترین رکن یک سازمان است و اگر به نیروی انسانی بها داده نشود و با او به صورت کالاکونه برخورد شود، او هم سازمان را کالایی بیش نخواهد دید. در ادامه این سمینار همچنین «بوالفضل کبانی بختیاری»، مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی درباره هوشمندسازی منابع انسانی سخنرانی کرد. او از اهمیت جذب و نگهداشت نخبگان و توجه به عوامل اثرگذار بر انقلاب چهارم و پنجم صنعتی سخن گفت و افزود: باید در کشور شرایط استقرار برای نخبگان فراهم شود. شرایط جذب و نگهداشت نیروی کار و برند کارفرمایی بزرگ ایجاد شود. در این مسیر باید به حفظ معیشت و شأن نخبگان توجه شود. به عقیده «کیانی بختیاری»، حفظ نخبگان برای کشور و صنعت خیلی مهم است اما باید ابتدا این سؤال را پرسید که ما چند برند کارفرمایی نخبه‌پذیر داریم. البته این درست است که ما نمی‌توانیم همه نخبه‌ها را در کشور مستقر کنیم ولی کشورهایی مثل هندوستان در مواجهه با مهاجرت نخبگان، مسیری را طی می‌کنند که اثر همان نخبه به کشور و اقتصادش برگردد. مثلاً قبلاً در قالب «طرح تاکتن» که با همکاری سازمان ملل متحد در کشور

۱۳۰۰ واحد مسکن کارگری در انتظار بهره‌برداری

متوسط قیمت مسکن به کانال ۶۴ میلیون رسید

از نگاه کارشناسان، تنها شاخص مورد اتکا برای تخمین میانگین قیمت مسکن در شرایطی که آمار رسمی منتشر نمی‌شود، شاخص دلاری قیمت مسکن است. در همین زمینه، یک پژوهشگر اقتصادی با در نظر گرفتن نرخ دلاری مسکن، آخرین برآورد از میانگین قیمت مسکن را محاسبه کرده

است. «احسان برین» با بیان اینکه به دلیل منتشرنشدن آمار جدید از سوی بانک مرکزی...

تغییرات قانون کار در برنامه هفتم توسعه به سود کارگران است یا کارفرمایان؟

سیاه و سپید اصلاح قانون کار

فرصت امروز: رویکرد برنامه هفتم توسعه به قانون کار و مناسبات میان نیروی کار و کارفرما، با انتقاد جامعه کارشناسی مواجه شده است. از جمله نقدها این است که اهمیت نیروی انسانی و بهره‌وری نیروی کار به عنوان اصلی‌ترین عامل رشد اقتصادی نادیده گرفته شده است. دولت در برنامه هفتم از یکسو رشد اقتصادی ۸ درصدی و رشد اشتغال ۳٫۹ درصدی (سالانه معادل یک میلیون شغل) را هدف گرفته و از سوی دیگر در ماده ۱۵ برنامه هفتم به کارفرما اجازه داده شده تا «در سه سال اول اشتغال به کار هر فردی» حداقل دستمزد به صورت «صفه» پرداخت شود و کسورات بیمه‌ای او هم به همین مبنا باشد؛ ضمن اینکه کارفرما حق «لغو قرارداد» فرد را هم داشته باشد. در ماده ۱۶ هم با هدف «تقویت انگیزه بنگاه‌ها برای افراد متقاضی به کار تحت پوشش بزه‌یستی یا کمیته امداد یا مرتبط با سازمان زندان‌ها»، انعقاد قرارداد کار با این دسته افراد با پرداخت‌های کمتر از حداقل دستمزد مطرح شده است. به همین خاطر این انتقاد مطرح شده که پیشنهادهای این برنامه در زمینه روابط کار فاقد بعد کارشناسی و نگاه همه‌جانبه به موضوع است و می‌تواند کاهش بهره‌وری بنگاه‌ها را به دلیل پایین آمدن کیفیت نیروی کار به دنبال...

۲

صندوق بین‌المللی پول در آخرین گزارش چشم‌انداز اقتصادی جهان هشدار داد

۵ ریسک اقتصاد ۲۰۲۳

۳

مدیریت و کسب‌وکار



الگوهای دسته‌بندی مشتریان؛ همراه با بررسی مزایای هر مدل

مشتریان در بازار نقش خون جاری در رگ‌های هر برند را دارند. اگر برای چند دقیقه گردش خون در بدن متوقف شود، دیگر آمیدی به ادامه زندگی نخواهد بود. ماجرا درباره کسب و کارها نیز دقیقاً به همین شکل است. شما برای اینکه همیشه از گردش مشتریان پیرامون برندتان مطمئن شوید، باید دانما شناخت درستی از آنها داشته باشید، اما چطور؟

شناخت مشتریان کاری نیست که شما با کپی‌برداری از روی دست بقیه کسب و کارها انجامش دهید. در عوض باید آستین‌ها را بالا زده و خودتان وارد میدان شوید. احتمالاً کارآفرینان باهوش خیلی زود از ما می‌پرستند این همه دردرس به چه دردی می‌خورد. خب جوابش روشن است: دسته‌بندی ساده‌تر مشتریان!

دسته‌بندی مشتریان به فرایند گروه‌بندی کلیت مشتریان براساس سلیقه، نیازها، انتظارات و همچنین...

۸

شده و عملکرد آنها چه نقشی در بهبود نظام معیشت و رفاه بیشتر جامعه داشته است؛ مواردی از قبیل تسهیل نظام آموزشی، دفاعی، رفاهی و... به این ترتیب، مردم به صورت مستعد در جریان میزان دریافت درآمدهای مالیاتی و هزینه کرد شفاف آن در اقتصاد کشور قرار می‌گیرند.

مردم در کشوری مثل سوئد اطمینان دارند به اینکه نظام مالیاتی مستحکم می‌تواند رفاه اجتماعی و عدالت اقتصادی را به ارمغان بیاورد و از ثروتمندتر شدن بیشتر برخی و فقیرتر شدن برخی دیگر از طریق شیوه‌های فریبکارانه و فرصت‌طلبانه جلوگیری کند. اهمیت و جایگاه این نظام، زمانی بیش از پیش خود را نشان خواهد داد که متوجه شویم سازمان مالیاتی به چه میزان توانسته است از مفاسد اقتصادی نظیر رشوه، پولشویی، اختلاس، ثروت‌های بادآورده، قاچاق و حتی گرانفروشی و احتکار در سطح جامعه جلوگیری کند و چه اندازه توانسته است موجب ارتقای نظام آموزشی، تعالی نظام بهداشتی و درمان، بهبود سیستم حمل ونقل عمومی و ایجاد مراکز تفریحی و ورزشی مناسب شود. به همین دلیل است که سوئد هم‌اکنون جزو ۱۰ کشور اول دنیا از نظر رفاه و عدالت اجتماعی شناخته شده است.

اجرا می‌شد، استادان ایرانی مقیم خارج با استادان خارجی برای سه ماه به ایران می‌آمدند و در این مدت سخنرانی و آموزش نیروی انسانی داشتند ولی از سال ۱۳۸۶ اجرای این طرح متوقف شد. او سپس به ویژگی منابع انسانی هوشمند اشاره کرد و ادامه داد: فرد و سازمان باید هوش فرهنگی، عاطفی و کلامی و هوش سازمانی داشته باشد؛ باید ظرفیت سازمان و برنامه‌های سازمانی را بشناسد، از کسب‌وکارها در نتیجه تعاملات جهانی و بین‌المللی اطلاعات داشته باشد، دانش مدیریت ریسک و بحران داشته باشد و توانایی شناخت مشکلات و فرصت‌های حل بحران را بشناسد. مدیر باید با هوش و نساواری، چالش‌های پیچیده را حل کند. هوش ناواری پاسخی به پیچیدگی‌هاست. یک مدیر باید ابهام، پیچیدگی، عدم اطمینان‌ها و تغییرات سریع را در سازمان بشناسد و برای آنها با تفکر همگرا و واگرا برنامه داشته باشد. همچنین برای نگهداشت نیروی انسانی مهارت‌های فرد را افزایش دهد و نیروی انسانی هوشمندی را برای سازمان خود تربیت کند. گفتنی است در ادامه این سمینار، دو میزگرد تخصصی با عنوان «چالش منابع انسانی؛ راهکارهای تأمین، جذب و نگهداشت نیروی انسانی، آموزش و توانمندسازی و آینده کسب‌وکار» و «رانه تجارب کاربردی: سیستم‌های مدیریت منابع انسانی، هوشمندسازی و فناوری‌های مرتبط» با حضور کارشناسان این حوزه برگزار شد و به سوالات حاضران در نشست پاسخ داده شد.



نگاه

هفته‌نامه «اکنونیست» بررسی کرد

توفان نفتی عربستان در ورزش

طرح عربستان در ورزش، مورد حمایت دولت و سیستماتیک‌تر از چیزی است که تصور می‌کنید. عربستان، ورزش را راهی برای سرمایه‌گذاری مجدد درآمدهای نفتی و تسریع اصلاحات در داخل کشور می‌داند.

هفته‌نامه «اکنونیست» در شماره ۱۲ اگوست ۲۰۲۳، به هجوم عربستان به ورزش‌های جهانی پرداخته و نوشته است: عربستان سعودی با دلارهای نفتی، ورزش جهانی را متحول می‌کند. طرفداران ورزش در تابستان امسال شگفتی‌های زیادی را دیده‌اند. «کارلوس آلکارس» قهرمان ویمبلدون شد و به سال‌ها سلطه سه نفره «نواک جوکوویچ»، «راجر فدرر» و «رافائل نادال» بر تنیس پایان داد. در گلف، برندگان مسابقات اوپن آمریکا و بریتانیا، افراد خارجی بودند که شانس برنده شدن آنها یک درصد یا کمتر بود. در ۶ اگوست، تیم فوتبال زنان آمریکا مدافع عنوان قهرمانی در ضربات پنالتی به سوئد باخت و از جام جهانی حذف شد. توپ فقط چند میلیمتر از خط دروازه رد شده بود. با این حال، بزرگ‌ترین شوک، ورود عربستان سعودی به صنعت ورزش بوده است. عربستان با تکیه بر دلارهای نفتی، ۱۰ میلیارد دلار برای بازیکنان، تیم‌ها و لیگ‌ها هزینه کرده و بازار گلف و فوتبال را در جهان به هم ریخته است. این موضوع باعث ناراحتی هواداران، فعالان و سیاستمداران غربی شده است و آن را شست‌وشوی ورزشی نقض حقوق بشر در عربستان می‌داند و از هتک حرمت به جام‌های مقدس ورزش شکایت دارند.

از منظر «کنونیست»، با اینکه این نشریه طرفدار «بن سلمان» نیست، اما به نظر می‌رسد که این اتهامات علیه عربستان کاملاً درست نیستند یا حداقل شواهد قوی برای آن وجود ندارد. غرب تجارت گسترده‌ای با عربستان سعودی دارد، این معاملات سابقه بد حقوق بشری آن را بدتر نمی‌کند و مشخص نیست که این کشور بتواند هر ورزش جهانی را انحصاری و نابود کند. در دنیای پرتلاطم امروز، بسیاری از هواداران، تیم‌های خود را مایه غرور و پایداری می‌دانند، اما بسیاری فراموش می‌کنند که ورزش یک کسب وکار نیز هست. این بی‌زیس در حال حاضر در حال مختل شدن است و باید به روی سرمایه‌های جدید و ایده‌های تازه باز باشد.

ورزش مدت‌هاست که شاهد افزایش سرمایه‌گذاری بوده است، چه توسط سرمایه‌داران رسانه‌ای و چه توسط الیگارش‌های روسی، اما حتی با این استانداردها نیز تلاش عربستان سعودی بزرگ است. در فوتبال برای برخی از بازیکنان برتر جهان از جمله «کریم بنزما» برای بازی در لیگ‌های داخلی هزینه می‌شود. عربستان همچنین نیوکامل یونایتد، یک باشگاه انگلیسی را کنترل می‌کند و ممکن است برای میزبانی جام جهانی ۲۰۳۰ نامزد شود. در گلف، یک تورنمنت تحت کنترل عربستان سعودی با تور پی جی ای ادغام می‌شود. این کشور، حامی فرمول یک است، در کشتی و بوکس معامله‌هایی دارد و به ورزش‌های زمستانی و ورزش‌های الکترونیکی چشم دوخته است.

تصور تکذیک که این یک نسخه مدرن از خانواده سلطنتی عرب است که اسب‌های مسابقه‌ای را که توجه آنها را جلب می‌کند، می‌خرد. طرح عربستان سعودی مورد حمایت دولت و سیستماتیک‌تر از آن است. عربستان، ورزش را راهی برای سرمایه‌گذاری مجدد درآمدهای نفتی و تسریع اصلاحات در داخل کشور با ایجاد یک صنعت خدمات بزرگ‌تر و تقویت گردشگری می‌داند. «بن سلمان» فردی مستبد و بی‌ثبات است، اما او همچنین بر برخی آزادسازی‌ها از جمله حقوق زنان نظارت می‌کند. گسترش یک فرهنگ ورزشی جهانی و مصرف‌گراییه ممکن است به عربستان سعودی کمک کند تا هنجارهای اجتماعی را از محافظه‌کاری مذهبی سختگیرانه دور کند. ورود عربستان به ورزش، منعکس‌کننده افزایش جریان سرمایه‌نهادی به ورزش است. «بلومبرگ» تخمین می‌زند که ۱۷ باشگاه از ۹۸ باشگاه فوتبال بر توپ اروپا اکنون توسط دولت‌ها یا سرمایه‌های نهادی حمایت می‌شوند. بسیاری از این سرمایه‌گذاران جدید، اختلال دیجیتال را یک فرصت می‌دانند. اختلال دیجیتال به معنای یک تغییر و تحول بنیادین در زیرساخت و یا کسب‌وکار شرکت‌ها و سازمان‌ها به علت استفاده از یک فناوری دیجیتال می‌تربط با انقلاب صنعتی چهارم مانند هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی و… است.

اما درآمدها در خطر است؛ زیرا بینندگان تلویزیون سنتی را ترک می‌کنند. برای شرکت‌های رسانه‌ای قدیمی، این یک کابوس است: دزدینی به دنبال یک سرمایه‌گذار است تا در ای بی ان، شبکه ورزشی عظیم و رو به زوال آن، سهمین داشته باشد. برای صاحبان زیرک تیم‌ها و برندها، اختلال دیجیتال نوید دستیابی مستقیم به مخاطبانش را با تجربه‌ای تعاملی‌تر و فراگیرتر می‌دهد. طرفداران اغلب می‌ترسند که تغییر، چیزی را که دوست دارند خراب کند. با این حال، ورزش فقط یک رقابت بین بازیکنان نیست، بلکه برای یک مخاطب نیز اهمیت دارد. اشکال رقیب سرگرمی ثابت نیستند. لیگ فوتبال سری آ ایتالیا هشداری است درباره اینکه اگر اصلاحات خیلی کند باشد چه اتفاقی می‌افتد. درآمدهای آن در حال کاهش است، تیم‌های آن ضعیف عمل می‌کنند و عمداً رزبانده هستند. فوتبال اروپا سالیانه بیش از ۷ میلیارد دلار هزینه دارد، بدون احتساب دستمزد بازیکنان، دخل و خرج آن برابر نیست. با انجام اصلاحات فوتبال می‌تواند از ورود پول جدید بهره‌مند شود.

علاوه بر این، اختلال می‌تواند منجر به پیشرفت‌هایی شود که طرفداران جدیدی را با خود به همراه آورد. فرمت لیگ برتر انگلیس در سال ۱۹۹۱ تغییر یافت و اکنون یکی از موفق‌ترین تورنمنت‌های جهان است. لیگ برتر هند که در سال ۲۰۰۸ راه‌اندازی شد، میلیون‌ها نفر را برای بخت هندی کشانده است. فرمول یک با پخش برنامه «رانندگی برای بقا» در نتلیکس و پخش مستقیم به مصرف‌کننده، مخاطبان جوان‌تری پیدا کرده است. چه کسی می‌داند که با سرمایه‌گذاری ۲.۵ میلیارد دلاری اِپِل برای نمایش انحصاری مسابقات MLS لیگ فوتبال آمریکا یا حمایت قطر از رشته ورزشی پادل، رقیب تنیس، با ۲۵ میلیون بازیکن چه پیش خواهد آمد.

پس مورد اختلال به روشنی مورد بررسی قرار گرفت. با این حال، عربستان با دو ایراد دیگر مواجه است. اول اینکه یک بازیگر دولتی است که انگیزه سود ندارد و منابع وسیعی دارد. ورزش به تعادل رقابتی نیاز دارد، بنابراین اگر یک مالک بهترین بازیکنان را بخرد، تیمش در تئوری می‌تواند همیشه برنده شود و فوتبال آسیب می‌بیند. این خطر باید مورد توجه قرار گیرد. با این حال، با وجود چندین دهه پول زیاد در فوتبال هیچ تیمی نتوانسته بر کل فوتبال مسلط شود. هزینه‌های عربستان سعودی برای بازیکنان تنها ۶ درصد از هزینه‌های عملیاتی سالانه فوتبال اروپا است. دومین ایراد، سوايق فاسد عربستان سعودی در زمینه حقوق بشر در جمله قتل «جمال خاشقچی»، روزنامه‌نگار است. دشمنان غرب مانند روسیه با تحریم‌هایی روبه‌رو هستند که شامل ورزش نیز می‌شود. با این حال عربستان در این دسته نیست. آمریکا و اروپا ۱۴۰ میلیارد دلار تجارت با عربستان سعودی در سال ۲۰۲۲ انجام دادند، از جمله در زمینه نفت و تسلیحات، اگرچه برخی از مالکان باشگاه‌ها نفوذ پیدا می‌کنند، به نظر نمی‌رسد کنترل دارایی‌های ورزشی باعث کوری افکار عمومی غربی یا دولت‌های آنها شود. حتی «رومن آبراموویچ». الیگارشِ عمده چلسی را خرید، از تحریم‌ها در امان نمانده است. حمایت مالی گاهی اوقات می‌تواند بررسی‌های دقیق‌تر منتقدان را به همراه داشته باشد. همانطور که قطر در جام جهانی ۲۰۲۲ در مورد حقوق همجنسگرایان و کارگری مورد موشکافی قرار گرفت، یک فهرست در حال گسترش از فعالیت‌ها در سراسر جهان به دلایل امنیتی ملی، رفاه یا اخلاقیات محدود می‌شوند: به نیمه‌ساناها، رسانه‌های اجتماعی و انرژی و سلاح فکر کنید. اضافه کردن ورزش به لیست، یک گل به خودی است.

فصل ۱۱ - فصل ۱۲ - فصل ۱۳ - فصل ۱۴ - فصل ۱۵ - فصل ۱۶ - فصل ۱۷ - فصل ۱۸ - فصل ۱۹ - فصل ۲۰ - فصل ۲۱ - فصل ۲۲ - فصل ۲۳ - فصل ۲۴ - فصل ۲۵ - فصل ۲۶ - فصل ۲۷ - فصل ۲۸ - فصل ۲۹ - فصل ۳۰ - فصل ۳۱ - فصل ۳۲ - فصل ۳۳ - فصل ۳۴ - فصل ۳۵ - فصل ۳۶ - فصل ۳۷ - فصل ۳۸ - فصل ۳۹ - فصل ۴۰ - فصل ۴۱ - فصل ۴۲ - فصل ۴۳ - فصل ۴۴ - فصل ۴۵ - فصل ۴۶ - فصل ۴۷ - فصل ۴۸ - فصل ۴۹ - فصل ۵۰ - فصل ۵۱ - فصل ۵۲ - فصل ۵۳ - فصل ۵۴ - فصل ۵۵ - فصل ۵۶ - فصل ۵۷ - فصل ۵۸ - فصل ۵۹ - فصل ۶۰ - فصل ۶۱ - فصل ۶۲ - فصل ۶۳ - فصل ۶۴ - فصل ۶۵ - فصل ۶۶ - فصل ۶۷ - فصل ۶۸ - فصل ۶۹ - فصل ۷۰ - فصل ۷۱ - فصل ۷۲ - فصل ۷۳ - فصل ۷۴ - فصل ۷۵ - فصل ۷۶ - فصل ۷۷ - فصل ۷۸ - فصل ۷۹ - فصل ۸۰ - فصل ۸۱ - فصل ۸۲ - فصل ۸۳ - فصل ۸۴ - فصل ۸۵ - فصل ۸۶ - فصل ۸۷ - فصل ۸۸ - فصل ۸۹ - فصل ۹۰ - فصل ۹۱ - فصل ۹۲ - فصل ۹۳ - فصل ۹۴ - فصل ۹۵ - فصل ۹۶ - فصل ۹۷ - فصل ۹۸ - فصل ۹۹ - فصل ۱۰۰ - فصل ۱۰۱ - فصل ۱۰۲ - فصل ۱۰۳ - فصل ۱۰۴ - فصل ۱۰۵ - فصل ۱۰۶ - فصل ۱۰۷ - فصل ۱۰۸ - فصل ۱۰۹ - فصل ۱۱۰ - فصل ۱۱۱ - فصل ۱۱۲ - فصل ۱۱۳ - فصل ۱۱۴ - فصل ۱۱۵ - فصل ۱۱۶ - فصل ۱۱۷ - فصل ۱۱۸ - فصل ۱۱۹ - فصل ۱۲۰ - فصل ۱۲۱ - فصل ۱۲۲ - فصل ۱۲۳ - فصل ۱۲۴ - فصل ۱۲۵ - فصل ۱۲۶ - فصل ۱۲۷ - فصل ۱۲۸ - فصل ۱۲۹ - فصل ۱۳۰ - فصل ۱۳۱ - فصل ۱۳۲ - فصل ۱۳۳ - فصل ۱۳۴ - فصل ۱۳۵ - فصل ۱۳۶ - فصل ۱۳۷ - فصل ۱۳۸ - فصل ۱۳۹ - فصل ۱۴۰ - فصل ۱۴۱ - فصل ۱۴۲ - فصل ۱۴۳ - فصل ۱۴۴ - فصل ۱۴۵ - فصل ۱۴۶ - فصل ۱۴۷ - فصل ۱۴۸ - فصل ۱۴۹ - فصل ۱۵۰ - فصل ۱۵۱ - فصل ۱۵۲ - فصل ۱۵۳ - فصل ۱۵۴ - فصل ۱۵۵ - فصل ۱۵۶ - فصل ۱۵۷ - فصل ۱۵۸ - فصل ۱۵۹ - فصل ۱۶۰ - فصل ۱۶۱ - فصل ۱۶۲ - فصل ۱۶۳ - فصل ۱۶۴ - فصل ۱۶۵ - فصل ۱۶۶ - فصل ۱۶۷ - فصل ۱۶۸ - فصل ۱۶۹ - فصل ۱۷۰ - فصل ۱۷۱ - فصل ۱۷۲ - فصل ۱۷۳ - فصل ۱۷۴ - فصل ۱۷۵ - فصل ۱۷۶ - فصل ۱۷۷ - فصل ۱۷۸ - فصل ۱۷۹ - فصل ۱۸۰ - فصل ۱۸۱ - فصل ۱۸۲ - فصل ۱۸۳ - فصل ۱۸۴ - فصل ۱۸۵ - فصل ۱۸۶ - فصل ۱۸۷ - فصل ۱۸۸ - فصل ۱۸۹ - فصل ۱۹۰ - فصل ۱۹۱ - فصل ۱۹۲ - فصل ۱۹۳ - فصل ۱۹۴ - فصل ۱۹۵ - فصل ۱۹۶ - فصل ۱۹۷ - فصل ۱۹۸ - فصل ۱۹۹ - فصل ۲۰۰ - فصل ۲۰۱ - فصل ۲۰۲ - فصل ۲۰۳ - فصل ۲۰۴ - فصل ۲۰۵ - فصل ۲۰۶ - فصل ۲۰۷ - فصل ۲۰۸ - فصل ۲۰۹ - فصل ۲۱۰ - فصل ۲۱۱ - فصل ۲۱۲ - فصل ۲۱۳ - فصل ۲۱۴ - فصل ۲۱۵ - فصل ۲۱۶ - فصل ۲۱۷ - فصل ۲۱۸ - فصل ۲۱۹ - فصل ۲۲۰ - فصل ۲۲۱ - فصل ۲۲۲ - فصل ۲۲۳ - فصل ۲۲۴ - فصل ۲۲۵ - فصل ۲۲۶ - فصل ۲۲۷ - فصل ۲۲۸ - فصل ۲۲۹ - فصل ۲۳۰ - فصل ۲۳۱ - فصل ۲۳۲ - فصل ۲۳۳ - فصل ۲۳۴ - فصل ۲۳۵ - فصل ۲۳۶ - فصل ۲۳۷ - فصل ۲۳۸ - فصل ۲۳۹ - فصل ۲۴۰ - فصل ۲۴۱ - فصل ۲۴۲ - فصل ۲۴۳ - فصل ۲۴۴ - فصل ۲۴۵ - فصل ۲۴۶ - فصل ۲۴۷ - فصل ۲۴۸ - فصل ۲۴۹ - فصل ۲۵۰ - فصل ۲۵۱ - فصل ۲۵۲ - فصل ۲۵۳ - فصل ۲۵۴ - فصل ۲۵۵ - فصل ۲۵۶ - فصل ۲۵۷ - فصل ۲۵۸ - فصل ۲۵۹ - فصل ۲۶۰ - فصل ۲۶۱ - فصل ۲۶۲ - فصل ۲۶۳ - فصل ۲۶۴ - فصل ۲۶۵ - فصل ۲۶۶ - فصل ۲۶۷ - فصل ۲۶۸ - فصل ۲۶۹ - فصل ۲۷۰ - فصل ۲۷۱ - فصل ۲۷۲ - فصل ۲۷۳ - فصل ۲۷۴ - فصل ۲۷۵ - فصل ۲۷۶ - فصل ۲۷۷ - فصل ۲۷۸ - فصل ۲۷۹ - فصل ۲۸۰ - فصل ۲۸۱ - فصل ۲۸۲ - فصل ۲۸۳ - فصل ۲۸۴ - فصل ۲۸۵ - فصل ۲۸۶ - فصل ۲۸۷ - فصل ۲۸۸ - فصل ۲۸۹ - فصل ۲۹۰ - فصل ۲۹۱ - فصل ۲۹۲ - فصل ۲۹۳ - فصل ۲۹۴ - فصل ۲۹۵ - فصل ۲۹۶ - فصل ۲۹۷ - فصل ۲۹۸ - فصل ۲۹۹ - فصل ۳۰۰ - فصل ۳۰۱ - فصل ۳۰۲ - فصل ۳۰۳ - فصل ۳۰۴ - فصل ۳۰۵ - فصل ۳۰۶ - فصل ۳۰۷ - فصل ۳۰۸ - فصل ۳۰۹ - فصل ۳۱۰ - فصل ۳۱۱ - فصل ۳۱۲ - فصل ۳۱۳ - فصل ۳۱۴ - فصل ۳۱۵ - فصل ۳۱۶ - فصل ۳۱۷ - فصل ۳۱۸ - فصل ۳۱۹ - فصل ۳۲۰ - فصل ۳۲۱ - فصل ۳۲۲ - فصل ۳۲۳ - فصل ۳۲۴ - فصل ۳۲۵ - فصل ۳۲۶ - فصل ۳۲۷ - فصل ۳۲۸ - فصل ۳۲۹ - فصل ۳۳۰ - فصل ۳۳۱ - فصل ۳۳۲ - فصل ۳۳۳ - فصل ۳۳۴ - فصل ۳۳۵ - فصل ۳۳۶ - فصل ۳۳۷ - فصل ۳۳۸ - فصل ۳۳۹ - فصل ۳۴۰ - فصل ۳۴۱ - فصل ۳۴۲ - فصل ۳۴۳ - فصل ۳۴۴ - فصل ۳۴۵ - فصل ۳۴۶ - فصل ۳۴۷ - فصل ۳۴۸ - فصل ۳۴۹ - فصل ۳۵۰ - فصل ۳۵۱ - فصل ۳۵۲ - فصل ۳۵۳ - فصل ۳۵۴ - فصل ۳۵۵ - فصل ۳۵۶ - فصل ۳۵۷ - فصل ۳۵۸ - فصل ۳۵۹ - فصل ۳۶۰ - فصل ۳۶۱ - فصل ۳۶۲ - فصل ۳۶۳ - فصل ۳۶۴ - فصل ۳۶۵ - فصل ۳۶۶ - فصل ۳۶۷ - فصل ۳۶۸ - فصل ۳۶۹ - فصل ۳۷۰ - فصل ۳۷۱ - فصل ۳۷۲ - فصل ۳۷۳ - فصل ۳۷۴ - فصل ۳۷۵ - فصل ۳۷۶ - فصل ۳۷۷ - فصل ۳۷۸ - فصل ۳۷۹ - فصل ۳۸۰ - فصل ۳۸۱ - فصل ۳۸۲ - فصل ۳۸۳ - فصل ۳۸۴ - فصل ۳۸۵ - فصل ۳۸۶ - فصل ۳۸۷ - فصل ۳۸۸ - فصل ۳۸۹ - فصل ۳۹۰ - فصل ۳۹۱ - فصل ۳۹۲ - فصل ۳۹۳ - فصل ۳۹۴ - فصل ۳۹۵ - فصل ۳۹۶ - فصل ۳۹۷ - فصل ۳۹۸ - فصل ۳۹۹ - فصل ۴۰۰ - فصل ۴۰۱ - فصل ۴۰۲ - فصل ۴۰۳ - فصل ۴۰۴ - فصل ۴۰۵ - فصل ۴۰۶ - فصل ۴۰۷ - فصل ۴۰۸ - فصل ۴۰۹ - فصل ۴۱۰ - فصل ۴۱۱ - فصل ۴۱۲ - فصل ۴۱۳ - فصل ۴۱۴ - فصل ۴۱۵ - فصل ۴۱۶ - فصل ۴۱۷ - فصل ۴۱۸ - فصل ۴۱۹ - فصل ۴۲۰ - فصل ۴۲۱ - فصل ۴۲۲ - فصل ۴۲۳ - فصل ۴۲۴ - فصل ۴۲۵ - فصل ۴۲۶ - فصل ۴۲۷ - فصل ۴۲۸ - فصل ۴۲۹ - فصل ۴۳۰ - فصل ۴۳۱ - فصل ۴۳۲ - فصل ۴۳۳ - فصل ۴۳۴ - فصل ۴۳۵ - فصل ۴۳۶ - فصل ۴۳۷ - فصل ۴۳۸ - فصل ۴۳۹ - فصل ۴۴۰ - فصل ۴۴۱ - فصل ۴۴۲ - فصل ۴۴۳ - فصل ۴۴۴ - فصل ۴۴۵ - فصل ۴۴۶ - فصل ۴۴۷ - فصل ۴۴۸ - فصل ۴۴۹ - فصل ۴۵۰ - فصل ۴۵۱ - فصل ۴۵۲ - فصل ۴۵۳ - فصل ۴۵۴ - فصل ۴۵۵ - فصل ۴۵۶ - فصل ۴۵۷ - فصل ۴۵۸ - فصل ۴۵۹ - فصل ۴۶۰ - فصل ۴۶۱ - فصل ۴۶۲ - فصل ۴۶۳ - فصل ۴۶۴ - فصل ۴۶۵ - فصل ۴۶۶ - فصل ۴۶۷ - فصل ۴۶۸ - فصل ۴۶۹ - فصل ۴۷۰ - فصل ۴۷۱ - فصل ۴۷۲ - فصل ۴۷۳ - فصل ۴۷۴ - فصل ۴۷۵ - فصل ۴۷۶ - فصل ۴۷۷ - فصل ۴۷۸ - فصل ۴۷۹ - فصل ۴۸۰ - فصل ۴۸۱ - فصل ۴۸۲ - فصل ۴۸۳ - فصل ۴۸۴ - فصل ۴۸۵ - فصل ۴۸۶ - فصل ۴۸۷ - فصل ۴۸۸ - فصل ۴۸۹ - فصل ۴۹۰ - فصل ۴۹۱ - فصل ۴۹۲ - فصل ۴۹۳ - فصل ۴۹۴ - فصل ۴۹۵ - فصل ۴۹۶ - فصل ۴۹۷ - فصل ۴۹۸ - فصل ۴۹۹ - فصل ۵۰۰ - فصل ۵۰۱ - فصل ۵۰۲ - فصل ۵۰۳ - فصل ۵۰۴ - فصل ۵۰۵ - فصل ۵۰۶ - فصل ۵۰۷ - فصل ۵۰۸ - فصل ۵۰۹ - فصل ۵۱۰ - فصل ۵۱۱ - فصل ۵۱۲ - فصل ۵۱۳ - فصل ۵۱۴ - فصل ۵۱۵ - فصل ۵۱۶ - فصل ۵۱۷ - فصل ۵۱۸ - فصل ۵۱۹ - فصل ۵۲۰ - فصل ۵۲۱ - فصل ۵۲۲ - فصل ۵۲۳ - فصل ۵۲۴ - فصل ۵۲۵ - فصل ۵۲۶ - فصل ۵۲۷ - فصل ۵۲۸ - فصل ۵۲۹ - فصل ۵۳۰ - فصل ۵۳۱ - فصل ۵۳۲ - فصل ۵۳۳ - فصل ۵۳۴ - فصل ۵۳۵ - فصل ۵۳۶ - فصل ۵۳۷ - فصل ۵۳۸ - فصل ۵۳۹ - فصل ۵۴۰ - فصل ۵۴۱ - فصل ۵۴۲ - فصل ۵۴۳ - فصل ۵۴۴ - فصل ۵۴۵ - فصل ۵۴۶ - فصل ۵۴۷ - فصل ۵۴۸ - فصل ۵۴۹ - فصل ۵۵۰ - فصل ۵۵۱ - فصل ۵۵۲ - فصل ۵۵۳ - فصل ۵۵۴ - فصل ۵۵۵ - فصل ۵۵۶ - فصل ۵۵۷ - فصل ۵۵۸ - فصل ۵۵۹ - فصل ۵۶۰ - فصل ۵۶۱ - فصل ۵۶۲ - فصل ۵۶۳ - فصل ۵۶۴ - فصل ۵۶۵ - فصل ۵۶۶ - فصل ۵۶۷ - فصل ۵۶۸ - فصل ۵۶۹ - فصل ۵۷۰ - فصل ۵۷۱ - فصل ۵۷۲ - فصل ۵۷۳ - فصل ۵۷۴ - فصل ۵۷۵ - فصل ۵۷۶ - فصل ۵۷۷ - فصل ۵۷۸ - فصل ۵۷۹ - فصل ۵۸۰ - فصل ۵۸۱ - فصل ۵۸۲ - فصل ۵۸۳ - فصل ۵۸۴ - فصل ۵۸۵ - فصل ۵۸۶ - فصل ۵۸۷ - فصل ۵۸۸ - فصل ۵۸۹ - فصل ۵۹۰ - فصل ۵۹۱ - فصل ۵۹۲ - فصل ۵۹۳ - فصل ۵۹۴ - فصل ۵۹۵ - فصل ۵۹۶ - فصل ۵۹۷ - فصل ۵۹۸ - فصل ۵۹۹ - فصل ۶۰۰ - فصل ۶۰۱ - فصل ۶۰۲ - فصل ۶۰۳ - فصل ۶۰۴ - فصل ۶۰۵ - فصل ۶۰۶ - فصل ۶۰۷ - فصل ۶۰۸ - فصل ۶۰۹ - فصل ۶۱۰ - فصل ۶۱۱ - فصل ۶۱۲ - فصل ۶۱۳ - فصل ۶۱۴ - فصل ۶۱۵ - فصل ۶۱۶ - فصل ۶۱۷ - فصل ۶۱۸ - فصل ۶۱۹ - فصل ۶۲۰ - فصل ۶۲۱ - فصل ۶۲۲ - فصل ۶۲۳ - فصل ۶۲۴ - فصل ۶۲۵ - فصل ۶۲۶ - فصل ۶۲۷ - فصل ۶۲۸ - فصل ۶۲۹ - فصل ۶۳۰ - فصل ۶۳۱ - فصل ۶۳۲ - فصل ۶۳۳ - فصل ۶۳۴ - فصل ۶۳۵ - فصل ۶۳۶ - فصل ۶۳۷ - فصل ۶۳۸ - فصل ۶۳۹ - فصل ۶۴۰ - فصل ۶۴۱ - فصل ۶۴۲ - فصل ۶۴۳ - فصل ۶۴۴ - فصل ۶۴۵ - فصل ۶۴۶ - فصل ۶۴۷ - فصل ۶۴۸ - فصل ۶۴۹ - فصل ۶۵۰ - فصل ۶۵۱ - فصل ۶۵۲ - فصل ۶۵۳ - فصل ۶۵۴ - فصل ۶۵۵ - فصل ۶۵۶ - فصل ۶۵۷ - فصل ۶۵۸ - فصل ۶۵۹ - فصل ۶۶۰ - فصل ۶۶۱ - فصل ۶۶۲ - فصل ۶۶۳ - فصل ۶۶۴ - فصل ۶۶۵ - فصل ۶۶۶ - فصل ۶۶۷ - فصل ۶۶۸ - فصل ۶۶۹ - فصل ۶۷۰ - فصل ۶۷۱ - فصل ۶۷۲ - فصل ۶۷۳ - فصل ۶۷۴ - فصل ۶۷۵ - فصل ۶۷۶ - فصل ۶۷۷ - فصل ۶۷۸ - فصل ۶۷۹ - فصل ۶۸۰ - فصل ۶۸۱ - فصل ۶۸۲ - فصل ۶۸۳ - فصل ۶۸۴ - فصل ۶۸۵ - فصل ۶۸۶ - فصل ۶۸۷ - فصل ۶۸۸ - فصل ۶۸۹ - فصل ۶۹۰ - فصل ۶۹۱ - فصل ۶۹۲ - فصل ۶۹۳ - فصل ۶۹۴ - فصل ۶۹۵ - فصل ۶۹۶ - فصل ۶۹۷ - فصل ۶۹۸ - فصل ۶۹۹ - فصل ۷۰۰ - فصل ۷۰۱ - فصل ۷۰۲ - فصل ۷۰۳ - فصل ۷۰۴ - فصل ۷۰۵ - فصل ۷۰۶ - فصل ۷۰۷ - فصل ۷۰۸ - فصل ۷۰۹ - فصل ۷۱۰ - فصل ۷۱۱ - فصل ۷۱۲ - فصل ۷۱۳ - فصل ۷۱۴ - فصل ۷۱۵ - فصل ۷۱۶ - فصل ۷۱۷ - فصل ۷۱۸ - فصل ۷۱۹ - فصل ۷۲۰ - فصل ۷۲۱ - فصل ۷۲۲ - فصل ۷۲۳ - فصل ۷۲۴ - فصل ۷۲۵ - فصل ۷۲۶ - فصل ۷۲۷ - فصل ۷۲۸ - فصل ۷۲۹ - فصل ۷۳۰ - فصل ۷۳۱ - فصل ۷۳۲ - فصل ۷۳۳ - فصل ۷۳۴ - فصل ۷۳۵ - فصل ۷۳۶ - فصل ۷۳۷ - فصل ۷۳۸ - فصل ۷۳۹ - فصل ۷۴۰ - فصل ۷۴۱ - فصل ۷۴۲ - فصل ۷۴۳ - فصل ۷۴۴ - فصل ۷۴۵ - فصل ۷۴۶ - فصل ۷۴۷ - فصل ۷۴۸ - فصل ۷۴۹ - فصل ۷۵۰ - فصل ۷۵۱ - فصل ۷۵۲ - فصل ۷۵۳ - فصل ۷۵۴ - فصل ۷۵۵ - فصل ۷۵۶ - فصل ۷۵۷ - فصل ۷۵۸ - فصل ۷۵۹ - فصل ۷۶۰ - فصل ۷۶۱ - فصل ۷۶۲ - فصل ۷۶۳ - فصل ۷۶۴ - فصل ۷۶۵ - فصل ۷۶۶ - فصل ۷۶۷ - فصل ۷۶۸ - فصل ۷۶۹ - فصل ۷۷۰ - فصل ۷۷۱ - فصل ۷۷۲ - فصل ۷۷۳ - فصل ۷۷۴ - فصل ۷۷۵ - فصل ۷۷۶ - فصل ۷۷۷ - فصل ۷۷۸ - فصل ۷۷۹ - فصل ۷۸۰ - فصل ۷۸۱ - فصل ۷۸۲ - فصل ۷۸۳ - فصل ۷۸۴ - فصل ۷۸۵ - فصل ۷۸۶ - فصل ۷۸۷ - فصل ۷۸۸ - فصل ۷۸۹ - فصل ۷۹۰ - فصل ۷۹۱ - فصل ۷۹۲ - فصل ۷۹۳ - فصل ۷۹۴ - فصل ۷۹۵ - فصل ۷۹۶ - فصل ۷۹۷ - فصل ۷۹۸ - فصل ۷۹۹ - فصل ۸۰۰ - فصل ۸۰۱ - فصل ۸۰۲ - فصل ۸۰۳ - فصل ۸۰۴ - فصل ۸۰۵ - فصل ۸۰۶ - فصل ۸۰۷ - فصل ۸۰۸ - فصل ۸۰۹ - فصل ۸۱۰ - فصل ۸۱۱ - فصل ۸۱۲ - فصل ۸۱۳ - فصل ۸۱۴ - فصل ۸۱۵ - فصل ۸۱۶ - فصل ۸۱۷ - فصل ۸۱۸ - فصل ۸۱۹ - فصل ۸۲۰ - فصل ۸۲۱ - فصل ۸۲۲ - فصل ۸۲۳ - فصل ۸۲۴ - فصل ۸۲۵ - فصل ۸۲۶ - فصل ۸۲۷ - فصل ۸۲۸ - فصل ۸۲۹ - فصل ۸۳۰ - فصل ۸۳۱ - فصل ۸۳۲ - فصل ۸۳۳ - فصل ۸۳۴ - فصل ۸۳۵ - فصل ۸۳۶ - فصل ۸۳۷ - فصل ۸۳۸ - فصل ۸۳۹ - فصل ۸۴۰ - فصل ۸۴۱ - فصل ۸۴۲ - فصل ۸۴۳ - فصل ۸۴۴ - فصل ۸۴۵ - فصل ۸۴۶ - فصل ۸۴۷ - فصل ۸۴۸ - فصل ۸۴۹ - فصل ۸۵۰ - فصل ۸۵۱ - فصل ۸۵۲ - فصل ۸۵۳ - فصل ۸۵۴ - فصل ۸۵۵ - فصل ۸۵۶ - فصل ۸۵۷ - فصل ۸۵۸ - فصل ۸۵۹ - فصل ۸۶۰ - فصل ۸۶۱ - فصل ۸۶۲ - فصل ۸۶۳ - فصل ۸۶۴ - فصل ۸۶۵ - فصل ۸۶۶ - فصل ۸۶۷ - فصل ۸۶۸ - فصل ۸۶۹ - فصل ۸۷۰ - فصل ۸۷۱ - فصل ۸۷۲ - فصل ۸۷۳ - فصل ۸۷۴ - فصل ۸۷۵ - فصل ۸۷۶ - فصل ۸۷۷ - فصل ۸۷۸ - فصل ۸۷۹ - فصل ۸۸۰ - فصل ۸۸۱ - فصل ۸۸۲ - فصل ۸۸۳ - فصل ۸۸۴ - فصل ۸۸۵ - فصل ۸۸۶ - فصل ۸۸۷ - فصل ۸۸۸ - فصل ۸۸۹ - فصل ۸۹۰ - فصل ۸۹۱ - فصل ۸۹۲ - فصل ۸۹۳ - فصل ۸۹۴ - فصل ۸۹۵ - فصل ۸۹۶ - فصل ۸۹۷ - فصل ۸۹۸ - فصل ۸۹۹ - فصل ۹۰۰ - فصل ۹۰۱ - فصل ۹۰۲ - فصل ۹۰۳ - فصل ۹۰۴ - فصل ۹۰۵ - فصل ۹۰۶ - فصل ۹۰۷ - فصل ۹۰۸ - فصل ۹۰۹ - فصل ۹۱۰ - فصل ۹۱۱ - فصل ۹۱۲ - فصل ۹۱۳ - فصل ۹۱۴ - فصل ۹۱۵ - فصل ۹۱۶ - فصل ۹۱۷ - فصل ۹۱۸ - فصل ۹۱۹ - فصل ۹۲۰ - فصل ۹۲۱ - فصل ۹۲۲ - فصل ۹۲۳ - فصل ۹۲۴ - فصل ۹۲۵ - فصل ۹۲۶ - فصل ۹۲۷ - فصل ۹۲۸ - فصل ۹۲۹ - فصل ۹۳۰ - فصل ۹۳۱ - فصل ۹۳۲ - فصل ۹۳۳ - فصل ۹۳۴ - فصل ۹۳۵ - فصل ۹۳۶ - فصل ۹۳۷ - فصل ۹۳۸ - فصل ۹۳۹ - فصل ۹۴۰ - فصل ۹۴۱ - فصل ۹۴۲ - فصل ۹۴۳ - فصل ۹۴۴ - فصل ۹۴۵ - فصل ۹۴۶ - فصل ۹۴۷ - فصل ۹۴۸ - فصل ۹۴۹ - فصل ۹۵۰ - فصل ۹۵۱ - فصل ۹۵۲ - فصل ۹۵۳ - فصل ۹۵۴ - فصل ۹۵۵ - فصل ۹۵۶ - فصل ۹۵۷ - فصل ۹۵۸ - فصل ۹۵۹ - فصل ۹۶۰ - فصل ۹۶۱ - فصل ۹۶۲ - فصل ۹۶۳ - فصل ۹۶۴ - فصل ۹۶۵ - فصل ۹۶۶ - فصل ۹۶۷ - فصل ۹۶۸ - فصل ۹۶۹ - فصل ۹۷۰ - فصل ۹۷۱ - فصل ۹۷۲ - فصل ۹۷۳ - فصل ۹۷۴ - فصل ۹۷۵ - فصل ۹۷۶ - فصل ۹۷۷ - فصل ۹۷۸ - فصل ۹۷۹ - فصل ۹۸۰ - فصل ۹۸۱ - فصل ۹۸۲ - فصل ۹۸۳ - فصل ۹۸۴ - فصل ۹۸۵ - فصل ۹۸۶ - فصل ۹۸۷ - فصل ۹۸۸ - فصل ۹۸۹ - فصل ۹۹۰ - فصل ۹۹۱ - فصل ۹۹۲ - فصل ۹۹۳ - فصل ۹۹۴ - فصل ۹۹۵ - فصل ۹۹۶ - فصل ۹۹۷ - فصل ۹۹۸ - فصل ۹۹۹ - فصل ۱۰۰۰

فصل ۱ - فصل ۲ - فصل ۳ - فصل ۴ - فصل ۵ - فصل ۶ - فصل ۷ - فصل ۸ - فصل ۹ - فصل ۱۰ - فصل ۱۱ - فصل ۱۲ - فصل ۱۳ - فصل ۱۴ - فصل ۱۵ - فصل ۱۶ - فصل ۱۷ - فصل ۱۸ - فصل ۱۹ - فصل ۲۰ - فصل ۲۱ - فصل ۲۲ - فصل ۲۳ - فصل ۲۴ - فصل ۲۵ - فصل ۲۶ - فصل ۲۷ - فصل ۲۸ - فصل ۲۹ - فصل ۳۰ - فصل ۳۱ - فصل ۳۲ - فصل ۳۳ - فصل ۳۴ - فصل ۳۵ - فصل ۳۶ - فصل ۳۷ - فصل ۳۸ - فصل ۳۹ - فصل ۴۰ - فصل ۴۱ - فصل ۴۲ - فصل ۴۳ - فصل ۴۴ - فصل ۴۵ - فصل ۴۶ - فصل ۴۷ - فصل ۴۸ - فصل ۴۹ - فصل ۵۰ - فصل ۵۱ - فصل ۵۲ - فصل ۵۳ - فصل ۵۴ - فصل ۵۵ - فصل ۵۶ - فصل ۵۷ - فصل ۵۸ - فصل ۵۹ - فصل ۶۰ - فصل ۶۱ - فصل ۶۲ - فصل ۶۳ - فصل ۶۴ - فصل ۶۵ - فصل ۶۶ - فصل ۶۷ - فصل ۶۸ - فصل ۶۹ - فصل ۷۰ - فصل ۷۱ - فصل ۷۲ - فصل ۷۳ - فصل ۷۴ - فصل ۷۵ - فصل ۷۶ - فصل ۷۷ - فصل ۷۸ - فصل ۷۹ - فصل ۸۰ - فصل ۸۱ - فصل ۸۲ - فصل ۸۳ - فصل ۸۴ - فصل ۸۵ - فصل ۸۶ - فصل ۸۷ - فصل ۸۸ - فصل ۸۹ - فصل ۹۰ - فصل ۹۱ - فصل ۹۲ - فصل ۹۳ - فصل ۹۴ - فصل ۹۵ - فصل ۹۶ - فصل ۹۷ - فصل ۹۸ - فصل ۹۹ - فصل ۱۰۰

فصل ۱ - فصل ۲ - فصل ۳ - فصل ۴ - فصل ۵ - فصل ۶ - فصل ۷ - فصل ۸ - فصل ۹

دریچه

نگاهی به تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج

چگونه وام ازدواج بگیریم؟

بانک مرکزی به سوالات متداول در زمینه نحوه ثبت‌نام و دریافت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج پاسخ داد. طبق اعلام بانک مرکزی، ثبت‌نام تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج صرفاً از طریق سامانه قرض‌الحسنه تسهیلات ازدواج به آدرس **vecbi.ir** و به صورت کاملاً رایگان انجام می‌شود. در همین خصوص، سوالات متداول و پاسخ‌های تشریحی در این حوزه برای آگاهی عموم منتشر شده که بدین شرح است:

❖ نحوه ثبت نام وام ازدواج چگونه است؟ ثبت‌نام وام ازدواج صرفاً با مراجعه به سامانه قرض‌الحسنه تسهیلات ازدواج به آدرس **vecbi.ir** امکان‌پذیر است.

❖ برای ثبت‌نام وام ازدواج هزینه‌ای دریافت می‌شود؟ خیر. ثبت‌نام در سامانه **vecbi.ir** کاملاً رایگان است و متقاضیان می‌توانند وارد سایت شده و ثبت‌نام کنند.

❖ چه مدارکی برای ثبت‌نام لازم است؟ با توجه به اتصال سامانه تسهیلات ازدواج به ثبت‌احوال در زمان ثبت‌نام، نیاز به بارگذاری هیچ‌گونه مدرکی نیست و صرفاً اطلاعات فرد باید وارد سامانه شود.

❖ چگونه می‌توان وضعیت ثبت‌نام‌شده در سامانه ازدواج را پیگیری کرد؟ متقاضی می‌تواند با مراجعه به آدرس **vecbi.ir** در قسمت «مشاهده وضعیت» از آخرین وضعیت خود مطلع شود.

❖ برای دریافت وام ازدواج ارائه مدارک نظام وظیفه لازم است؟ خیر. در خصوص وام ازدواج، خدمت وظیفه عمومی مستثنی می‌باشد و متقاضیان می‌توانند تسهیلات ازدواج را دریافت کنند.

❖ آیا می‌توان ثبت‌نام انجام‌شده در سامانه وام ازدواج را ویرایش کرد؟ بله. این امکان با مراجعه به قسمت «ویرایش ثبت نام قبلی» در سامانه **vecbi.ir** وجود دارد.

❖ هنگام ثبت نام اولیه، مشخصات متقاضیان به اشتباه درج گردیده، لیکن ثبت نام در سامانه انجام شده است برای اصلاح مشخصات چگونه می‌توان عمل کرد؟ در زمانی که متقاضی ثبت نام اولیه انجام داده می‌تواند با مراجعه به قسمت ویرایش ثبت نام قبلی نسبت به اصلاح مشخصات خود اقدام کند. لازم به ذکر است در صورت انجام تغییر در بانک می‌باید ثبت نام قبلی حذف و نسبت به ثبت نام جدید اقدام شود. لازم به ذکر است تغییر در شعبه انتخابی موجب تغییر جایگاه متقاضی در صف برای تعیین شعبه خواهد شد.

❖ اگر متقاضی که رهگیری خود را فراموش کرده باشد، چگونه می‌تواند مجدد کد رهگیری در یافت کند؟ با مراجعه به سامانه وام ازدواج به آدرس **vecbi.ir** در قسمت «بازیابی و چاپ کد رهگیری» می‌توان نسبت به بازیابی کد رهگیری اقدام کرد.

❖ اگر متقاضی در زمان ثبت نام و پر کردن فرم مربوطه در پایان مراحل مربوطه موفق به دریافت کد رهگیری نشده است به چه صورت می‌تواند این کد را دریافت کند؟ متقاضی می‌تواند با مراجعه به قسمت بازیابی کد رهگیری و وارد کردن مشخصات مربوطه در قسمت‌های مشخص شده نسبت به بازیابی کد رهگیری اقدام کند.

❖ مراحل دریافت وام ازدواج چیست؟ در مرحله اول متقاضی باید به سامانه **vecbi.ir** مراجعه کند. سپس اطلاعات خواسته‌شده را در این سامانه وارد کند. اطلاعات واردشده با سامانه ثبت‌احوال مطابقت داده می‌شود و پس از تایید، فرد متقاضی به سرپرستی بانک منتخب در استان معرفی می‌شود. سرپرستی بانک مربوطه نیز فرد را به شعبه معرفی کرده و پیامکی برای متقاضی ارسال می‌شود. متقاضی پس از دریافت پیامک می‌تواند به شعبه تعیین شده مراجعه کرده و پس از پذیرش در شعبه مدارک خود را تکمیل و تحویل دهد. پس از تکمیل مدارک و معرفی ضامنین معتبر، بانک موظف است وام درخواستی فرد را طی ۱۰ روز به حساب ایشان واریز کند.

❖ زمان تعیین شعبه از سوی بانک چند روز است؟ براساس مفاد بسته نظارتی

-اجتباری تسهیل و تسریع در پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج، حداکثر ۱۵ روز پس از ثبت نام متقاضیان تعیین شعبه ایشان از سوی بانک انجام پذیرد.

❖ فرد متقاضی وام ازدواج می‌تواند بانک و شعبه موردنظر خود را انتخاب کند؟ بله. فرد متقاضی در زمان ثبت‌نام می‌تواند نام بانک و شعبه پیشنهادی خود را درج کند.

❖ میزان وام متعلق به زوجین چقدر است؟ براساس مفاد قانون بودجه سال جاری تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج برای هر یک از زوج‌های که تاریخ ازدواج آنها بعد از اول فروردین ۱۳۹۸ بوده است مبلغ ۱۸۰ میلیون تومان است.

❖ مدت بازپرداخت وام ازدواج چقدر است؟ براساس مفاد قانون بودجه سال جاری دوره بازپرداخت وام ازدواج ۱۰ ساله است.

❖ وام ازدواج برای آقایان زیر ۲۵ سال و خانم‌های زیر ۲۳ سال چقدر است؟ وام ازدواج برای آقایان زیر ۲۵ سال و خانم‌های زیر ۲۳ سال مبلغ ۱۲۰ میلیون تومان است.

❖ در صورتی که برای بانکی جدید ثبت نام کرده، اما با بانک قبلی خود به توافق رسیده‌باشم و فرار است این بانک تسهیلات ازدواج را به بنده پرداخت کند، چطور می‌توانم ثبت نام جدید خود را حذف کنم؟ اگر در بانک جدید تاکنون تعیین شعبه نشده باشید می‌توانید با مراجعه به قسمت حذف ثبت نام، ثبت نام قبلی خود را حذف کند.

❖ شرایط لازم برای ضامن در زمان اخذ تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج کدام است؟ به منظور تأمین رکن ضامن بانک‌ها و موسسات اعتباری موظفند با توثیق حساب یارانه یا سپاهمدت متقاضیان بانکی یا دستگاه اول از طبقه اول آنها یا سایر دارایی‌های وی یا تنها یک فقره سفته و یک نفر ضامن نسبت به پرداخت تسهیلات ازدواج اقدام کنند. براساس مفاد بسته نظارتی- اعتباری تسهیل و تسریع در پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج بانک عامل به هیچ وجه اجازه دریافت بیش از یک ضامن بابت پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج را ندارد.

❖ آیا ثبت نام ازدواج از طریق بست امکان‌پذیر است؟ خیر، متقاضی صرفاً از طریق سامانه **vecbi.ir** امکان ثبت نام دارد.

❖ آیا پس از گذشت تاریخ انقضای تعیین شعبه امکان تعدید مهلت وجود دارد؟ یا توجه به محدودیت‌های موجود بانک‌ها قادر به تعدید مهلت مراجعه برای متقاضیان نبوده و مقررات مربوطه تسهیلات قرض‌الحسنه است. پس از تعیین شعبه از سوی عامل حداکثر ظرف ۱۲ روز کاری به شعبه تعیین‌شده مراجعه کنند.

❖ آیا برای دریافت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج، ثبت نام یکی از زوجین کافی است؟ خیر، از آنجا که زوج و زوج به کدام دارای شخصیت حقوقی مستقل هستند، می‌باید به طور جداگانه ثبت نام و کد رهگیری دریافت کنند. کد رهگیری برای شماره تلفن همراهی که به نام شخص ثبت بوده و در سامانه وارد شده پیامک می‌شود.

❖ آیا برای اخذ تسهیلات ازدواج، داشتن عقد نامه رسمی صادر شده از دفترخانه‌های ازدواج و طلاق الزامی است؟ بلی. در زمان مراجعه به شعبه برای ارائه مدارک، ارائه عقدنامه رسمی الزامی است.

❖ آیا تسهیلات ازدواج برای دومین بار پرداخت می‌شود؟ تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج به هیچ وجه دوبار پرداخت نمی‌گردد و هر فرد تنها یکبار می‌تواند از تسهیلات ازدواج استفاده کند.

❖ آیا مابه‌التفاوت تسهیلات ازدواج به متقاضیانی که در ازدواج اول خود از تسهیلات کمتری نسبت به مبلغ فعلی استفاده کرده‌اند و مجدداً ازدواج می‌کنند تعلق می‌گردد؟ خیر، تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج صرفاً یک بار و با رعایت قوانین و مقررات مندرج در قانون بودجه سنواتی پرداخت می‌شود.

❖ آیا تسهیلات ازدواج به ازدواج دوم تعلق می‌گردد؟ در صورتی که متقاضی در ازدواج اول خود تسهیلات دریافت نکرده باشد، می‌تواند در ازدواج بعدی با رعایت سایر شرایط و مقررات مربوطه تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج دریافت کند.

❖ آیا استفاده از تسهیلات ازدواج، محدودیت حداکثر سن دارد؟ بله، به افراد بالای ۵۰ سال تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج تعلق نمی‌گیرد.

❖ حداقل سن جهت دریافت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج چند سال است؟ برای دختران ۱۲ سال تمام شمسی و برای پسران ۱۵ سال تمام شمسی.

❖ آیا تسهیلات ازدواج به افراد کمتر از ۱۸ سال تعلق می‌گردد؟ بله، در ابتدا زوج و زوج به کدام به تنهایی در سامانه ازدواج ثبت نام می‌کنند و پس از تعیین شعبه و طی مراحل مربوطه تسهیلات ازدواج به ولی یا قیم قانونی وی پرداخت می‌شود.

❖ پس از ثبت نام متقاضی و عدم مراجعه به موقع به شعبه تعیین شده، در صورت حذف مشخصات آیا فرد می‌تواند مجدداً ثبت‌نام کند؟ بلی متقاضیان می‌توانند با رعایت قوانین و شرایط مندرج در دستورالعمل سامانه و با مراجعه به قسمت ثبت نام جدید اقدام به انتخاب بانک جدید کنند.

❖ آیا متقاضی پس از ثبت نام برای یک بانک می‌تواند ثبت نام خود را باطل و برای یک بانک دیگر ثبت نام کند؟ چنانچه متقاضی از سوی بانک تعیین شعبه شده باشد و متقاضی به مدت ۱۲ روز کاری به شعبه مورد نظر مراجعه نکند، شخص از سامانه بانک مربوطه حذف شده و می‌تواند مجدداً ثبت نام کند. ولی اگر متقاضی تعیین شعبه نشده باشد می‌باید از قسمت «حذف ثبت نام» نسبت به حذف ثبت نام قبلی خود اقدام و سپس در قسمت «ثبت نام جدید» اقدام به ثبت نام و بانک دیگری را انتخاب کند.

www.forsatnet.ir

بازاریابی

جراغ سبز بورس تهران روشن شد

سقوط ارزش معاملات بورس



فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران برخلاف روزهای قبل از ساعات ابتدایی روز دوشنبه، روند صعودی را تجربه کرد و نهایتاً با رشد بیش از ۹ هزار واحدی روی یک میلیون و ۹۹۷ هزار واحد ایستاد. شاخص کل بورس در معاملات بیست و سومین روز مرداماه ۰۴۶ درصد نسبت به روز معاملاتی قبل صعود کرد و به مرز ۲ میلیون واحدی رسید. همچنین شاخص کل با معیار هموزن که از همه نمادها به یک اندازه تاثیر می‌پذیرد و نامگر دقیق‌تری برای رصد جریان بازار است، با ۴۴ هزار و ۵۰۰ واحد رشد تا تراز ۶۹۶ هزار و ۳۳۴ واحد پیشروی کرد. در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس نیز با ۱۱۱ واحد افزایش در رقم ۲۵ هزار و ۸۶۳ واحد ایستاد.

با وجود رشد دسته‌جمعی نامگراها، ارزش معاملات خرد با کاهش ۱۱ درصدی نسبت به روز معاملاتی قبل به رقم ۳ هزار و ۸۹۸ میلیارد تومان رسید که کمترین رقم در شش ماه اخیر به شمار می‌آید. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام نیز مثبت شد و ۱۰ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار وارد شد. ارزش بازار بورس اوراق بهادار تهران در روز گذشته همچنان ۷ حوالی ۷ هزار همتی قرار داشت و ارزش معاملات در این روز کمتر از ۴ هزار میلیارد تومان ثبت شد. گروه خودرویی و سایر صنایع در معاملات اوراق قرضه نیز با کاهش ۱۱ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۳ هزار و ۸۹۸ میلیارد تومان رسید که کمترین رقم در شش ماه اخیر است. در معاملات اوراق قرضه نیز فن‌افزار، بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۸۰ میلیارد تومان بود.

گروه خودرو هم صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۸۷۸ میلیون و ۶۰۶ هزار برگه سهم به ارزش ۳ هزار و ۷۴۶ میلیارد ریال دادوستد شد. در معاملات دوشنبه، ۶۰ نماد صف خرید داشتند و ۶۵ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۴۶ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۲۰۵ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۲۷ درصدی به ۲۸۳ میلیارد تومان رسید.

بازاری برای سهامداران حرفه‌ای

روز گذشته نامه‌ای از سوی مدیریت سازمان بورس و اوراق بهادار در شبکه‌های اجتماعی دست‌به‌دست شد که نشان می‌داد قرار است

قیمت نفت در معاملات روز دوشنبه تحت تاثیر نگرانی‌ها نسبت به ضعف احیای اقتصادی چین و دلار قوی‌تر، کاهش پیدا کرد. به معاملات نفت برنت با ۷۳ سنت معادل ۰.۸۴ درصد کاهش، به ۸۶ دلار و هشت سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با ۷۱ سنت کاهش، به ۸۲ دلار و ۴۸ سنت در هر بشکه رسید. قیمت نفت با ادامه رشد شاخص دلار آمریکا کاهش پیدا کرد. این شاخص پس از رشد قابل ملاحظه قیمت تولیدکننده آمریکا در ژوئیه که بازده اوراق خزانه را بالاتر برد، به روند رشد خود ادامه داد. دلار قوی‌تر، نفت را که به این ارز قیمت‌گذاری می‌شود، گران‌تر کرده و تقاضا برای آن را کاهش می‌دهد. به گفته واندانا هری، موسسه شرکت تحلیل بازار نفت «هندا اینسایتس»، نفت مدتی است که در وضعیت بی‌ش خرید قرار دارد و انتظارات برای یک اصلاح قیمت را به چالش کشیده است. این رشد تا حدود زیادی با تمرکز به خوش‌بینی اقتصادی آمریکا و نادیده گرفتن موانع اقتصادی قوی‌تر در منطقه

یورو و چین، روی داده است. تینا تیگ، تحلیلگر شرکت «اس سی مارکتس» پیش‌بینی کرد که قیمت نفت ممکن است هفته جاری در بازه محدودی معامله شود زیرا روند احیای اقتصادی ضعیف چین و دلار قوی آمریکا، روند رشد قیمت‌ها را مهار می‌کند اما اوپک پلاس اعلام کرده است هر آنچه لازم باشد برای محدود کردن عرضه و تثبیت بازارها انجام خواهد داد.

در این میان، تقاضای ضعیف در چین، هند و حتی آمریکا، ممکن است باعث شود عربستان سعودی کاهش تولید عمیق‌تری را اعمال کند. به گزارش «ایسنا»، در ماه گذشته چند کارشناس کالا پیش‌بینی کردند که سعودی‌ها، کاهش داوطلبانه تولید خود را تمدید خواهند کرد، اما با احیای تولید به میزان ۲۵۰ تا ۵۰۰ هزار بشکه در روز از این تولید متوقف شده در سپتامبر، کاهش تولید خود را تعدیل خواهند کرد. یک هفته بعد، خبرگزاری عربستان سعودی تأیید کرد که این کشور واقعا کاهش تولید یک میلیون بشکه در روز خود را برای سپتامبر تمدید خواهد کرد، اما نکته مهمی که توسط بسیاری از رسانه‌ها به طور عمده نادیده گرفته شد، این بود که این کاهش ممکن است ادامه پیدا کرده و عمیق‌تر شود. برای نخستین بار بود که عربستان سعودی این تمایل را نشان داد که در صورت طولانی‌شدن مدت زمان رسیدن به اهداف مورد نیاز، کاهش تولید عمیق‌تری را اعمال خواهد کرد. به نظر می‌رسد نخستین کاهش تولید اعمال شده، موثر واقع شده و

بازاری حرفه‌ای‌های بازار سرمایه ایجاد شود؛ نامه‌ای که دستخوش طنز اهالی بازار سرمایه شد و با عناوینی تحت عنوان «حرفه‌ای ضرر کنیم» و یا «بازاری برای خواص» و همچنین «بازاری برای رانت‌های اطلاعاتی» در فضای مجازی و اهالی بازار سرمایه عنوان شد. به گزارش «کویران»، ارزش بازار بورس و اوراق بهادار تهران در این روز همچنان در حوالی ۷ هزار همتی قرار داشت و ارزش معاملات در این روز کمتر از ۴ هزار میلیارد تومان ثبت شد. گروه خودرویی و لیدر سنتی بازار در این روز با ارزش ۳۷۴ میلیارد تومانی که کمترین میزان ارزش معاملات این روزهای اخیر است، به کار خود پایان داد و بازار با رویه کاملاً منفی کار را تمام کرد.

ارزش معاملات در بازار سرمایه در این روز به حدی کم بود که گویی بازار تماماً متوقف شده است. از منظر تکنیکالی بازار در محدوده سطح حمایتی مشخص شده کاملاً متوقف شده است و به نظر می‌رسد بازار عملاً در انتظار جلسه دولتی‌ها برای تعیین نرخ‌های جدید خوراک گاز و سوخت صنایع است. تا زمانی که ارزش معاملات در این محدوده‌ها قرار دارد خیلی نمی‌توان به رشد بازار امیدوار بود، اما به‌رحال خیلی از نمادها و صنایع در روزهای آینده مسیر خود را پیدا خواهند کرد و بازار با تغییر پرتفوی‌هایی که در این چند هفته در آن ایجاد شده است، صنایع مستعد رشد را حرکت خواهد داد.

ملی صنایع مس ایران (فملی) با یک هزار و ۱۹۰ واحد، پالایش نفت اصفهان (شسپنا) با ۹۰۰ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شسبندر) با ۷۹۹ واحد، ایران خودرو (خودرو) با ۴۶۱ واحد، نفت و گاز و پتروشیمی تامین (تاپیکو) با ۵۱۷ واحد، پالایش نفت تهران (شستران) با ۵۱۴ واحد و باک ملت (وبملت) با ۴۱۰ واحد تاثیر مثبت بر شاخص کل داشتند. همچنین فولاد کاوه جنوب کیش (کاوه) با ۹۹ واحد، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (حکشتنی) با ۹۸ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعدان) با ۸۱ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با ۸۰ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با ۷۵ واحد و زامیاد (خزامیا) با ۵۸ واحد تاثیر منفی بر شاخص بورس داشتند. گروه مالی شهر (شهر)، رامپترو سرمایه‌گذاری ایران خودرو (خگستر)، ایران خودرو (خودرو)، گامپنا (خزامیا)، سسایا (خسایا)، پالایش نفت اصفهان (شسپنا) و شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) نیز در گروه نمادهای پرتراکنش قرار داشتند.

گمانه‌زنی درباره واکنش عربستان به کاهش واردات نفت چین

دلار سد راه افزایش قیمت نفت شد

درباره تشدید یا عدم تشدید کاهش تولید، صبر کند تا مه آماری برطرف شود.

اکثر کارشناسان انرژی پیش‌بینی کرده‌اند که بازارهای جهانی نفت به تدریج دچار محدودیت عرضه می‌شوند که با گذشت ماه‌ها، قیمت‌ها را افزایش می‌دهد. آژانس بین‌المللی انرژی پیش‌بینی کرده است که کمبود نفت در نیمه دوم امسال، به حدود ۱.۷ میلیون بشکه در روز خواهد رسید. کارشناسان کالا در استاندارد چارترد پیش‌بینی کرده‌اند که بازارهای جهانی نفت در اوت، کمبود عرضه به میزان ۲.۸۱ میلیون بشکه در روز، در سپتامبر ۲.۴۳ میلیون بشکه در روز و در نوامبر و دسامبر، بیش از ۲ میلیون بشکه در روز را شاهد خواهند بود. این تحلیلگران همچنین پیش‌بینی کرده‌اند که ذخایر جهانی تا پایان سال ۲۰۲۳، به میزان ۳۱۰ میلیون بشکه در روز و در سه ماهه اول سال ۲۰۲۴ به میزان ۹۴ میلیون بشکه در روز کاهش خواهند یافت و در نتیجه قیمت نفت، بالاتر می‌رود. به گفته کارشناسان، قیمت برنت در سه ماهه چهارم، به ۹۳ دلار در هر بشکه خواهد رسید.

براساس گزارش اوپل برایش، شاید پیش‌بینی بازار گاز طبیعی در حال حاضر سخت‌تر باشد، زیرا قیمت‌ها به رغم ضعیف ماندن عوامل بنیادی و عرضه فراوان، در حال افزایش است. قیمت گاز طبیعی اروپا، چهارشنبه گذشته در پی واکنش معامله‌گران به احتمال کاهش صادرات ال‌ان‌جی از سوی استرالیا، بیش از ۲۰ درصد افزایش یافت. شاخص اروپایی تی تی اف در معاملات روز چهارشنبه، به ۴۲ یورو در هر مگاوات ساعت جهش کرد که ۳۵ درصد بیشتر از روز قبل بود و بالاترین میزان از اواسط ژوئن بود. با این حال، ذخایر گاز طبیعی اتحادیه اروپا با روند بالایی، همچنان رو به رشد است و در دوم اوت برای نخستین بار در فصل تزریق امسال، به بالای ۱۰۰ میلیارد متر مکعب رسید.

اعلام مفقودی

برگ سبز خودرو سواری پژو ۲۰۶ به شماره انتظامی ایران ۲۱-۳۲۸-۹۴ و شماره شاسی ۳EE۶GJ۳۲۸۰۲-NAAP و شماره موتور ۰۶۹۲۱۵A۰۰۶۹۲۱۵۸۰۰۰۰ متعلق به آقای محسن تجاری فرزند ابرج به شماره ملی ۰۰۷۱۲۴۶۰۰۰ مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد .

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی:

مشکل قطعی آب تبریز بر طرف می‌شود



مدنند و تهدید ایجاد شده برای تبریز به فرصت تبدیل شد.
وی بیان اینکه تاسیسات آبیاری تبریز از بالا به پایین و افراط بزرگ به کوچک تنظیم و نصب شده است، گفت: بمیاز آب از جنوب به شمال، نیازمند برعکس کردن این تاسیسات و تغییر رژیم جریان بندی آب بود و جریان هیدرولیکی این شهر که به ناچار به هم خورد، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان با بیان اینکه کار متخصصان شرکت آبفای استان در اجرای این عملیات بی نظیر بود، گفت: معاون وزیر، مدیرعامل آبفای کشور

و همه مسوولانی که از طرح اتصال و جایگزین نهند بازدید کردند تمامی موارد فنی، هیدرولیکی، زوم بندی، تغییر رژیم در جریان بندی و پینه بندی را کنترل و تایید و اعلام کردند که از جز مشکل فنی و هیدرولیکی، مشکل دیگری در اجرای پروژه نپوده و نیازی به تیرو و ماشین آلات و یا کمک دیگر استان ها وجود ندارد و این تغییر در جریان آب تا سه روز آینده برطرف خواهد شد.
مهندس خانی با بیان اینکه عمر متوسط تاسیسات زیرزمینی آبفای استان بین ۱۵ تا ۲۰ سال است، افزود: اتفاقات

در تاسیسات این چنینی قابل پیش بینی نبوده و همین عوامل موجب طولانی شدن برخی تغییرات می‌شود.مدیرعامل آبفای استان با اعلام اینکه از این بابت از مردم عذرخواهی می‌کند، ادامه داد: تأمین آب شرب تبریز به رغم حذف یکی از منابع تأمین آب، شیبه معجزه است و ایستگاه بمیازی که در داخل شهر نصب شده یکی از بزرگ ترین و تکمیل ترین ایستگاه هااست و به دلیل اینکه آب برداشتی از لوله انجام می‌شود، امکان صافه برداشت و با افزایش ظرفیت وجود ندارد.

مهندس خانی با بیان اینکه در سراسر استان دچار کم آبی هستیم، گفت: اگر به موقع اقدام نمی‌کردیم و تزریق منابع مالی از سوی دولت سیزدهم به موقع و مناسب انجام نمی‌شد اکنون در ۱۰ شهر استان تنش آبی داریم که خوشبختانه همه این تنش ها رفع شده و تنها در تبریز و مشهد به طور محلی و موقتی برپا شده است.

وی در مورد دلیل قطعی طولانی مدت آب شرب شهر ک

باغمیسه افزود: ترکیدگی لوله اصلی در اوتیان پاسلاران در عمق ۶ متری، زمان بر شد که فرد قریب تا ظهر رفع شد اما تا ساعت ۲۱ شب به طول کشید و در حال حاضر آب این شهر کم وصل شده و مشکل رفع شده است.

وی با تأکید بر رعایت الگوی مصرف از سوی مشترکان، گفت: متأسفانه ۲۵ درصد مردم الگوی مصرف را رعایت نمی‌کنند و هر فرد در آذربایجان شرقی در طول شبانه روز ۸۰ لیتر بیشتر از میانگین کشوری آب مصرف می‌کند.

شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در قالب یک میلیون

شهرستان از تحت پوشش شبکه آسانبندی و بهداشتی قرار داده است.
مصرف سالانه آب در آذربایجان شرقی ۲.۸ میلیارد مترمکعباست.

تاندم مداوم نورد سرد فولاد مبارک با قدرت بر مدار قرار گرفت

در مدار تولید بوده‌اند، هیچ‌گاه تعمیرات اساسی و به‌روزرسانی انجام نشده است؛ بنابراین به‌روزرسانی‌ها و حوازی‌ساز خطوط، از یک سو به‌دلیل حساسیت بالای این خطوط و منحصربه‌فرد بودن آن و از سوی دیگر، به دلیل نیاز مبرم بسیاری از صنایع پایین‌دست فولاد مبارک به محصولات این خطوط.
اجتناب‌ناپذیر است، وی با اشاره به اینکه ظرفیت خط تاندم مداوم فولاد مبارک ۱.۵ میلیون تن محصول خام در سال است، گفت: انجام این عملیات تعمیراتی علاوه بر کاهش توقفات و در نتیجه افزایش تولید، افزایش کیفیت محصولات را نیز در پی خواهد داشت.

طیبنایا با تأکید بر اینکه در بازه زمانی دو سال گذشته خوشبختانه اولین‌های زیادی را فولاد مبارک تجربه کرده‌ایم، در خصوص روند پیشرفت عملیات احداث نیروگاه ۹۱۴ مگاواتی فولاد مبارک نیز گفت: در بخش اجرای طرح‌های توسعه نیز که بخش اعظمی از آن با اعتماد و همکاری و تلاش سازندگان داخلی در حال انجام است باید گفت، خوشبختانه در زمینه طرح‌های توسعه شرکت نیز شاهد پیشرفت‌های ارزشمندی طی یکی دو سال اخیر بودیم.
امروز علیرغم اینکه فقط ۱۶ ماه از آغاز عملیات احداث نیروگاه ۹۱۴ مگاواتی فولاد مبارک گذشته، پیش‌بینی می‌شود با تلاش شبانه‌روزی همکاران در این بخش در آینده شاهد بهره‌برداری از توربین شماره ۱ این نیروگاه باشیم.



خوب همکاران و شرکت‌های مرتبط در بخش‌های مختلف و همچنین همکارانی که در کل گروه است.
مدیرعامل فولاد مبارک در خصوص اهمیت اجرای عملیات نوسازی و به‌روزرسانی تجهیزات در کارخانه‌های صنعتی خاطرنشان کرد: به‌منظور تداوم روند تولید و افزایش بهره‌وری در برخی واحدها با استفاده ۱۰۰ درصدی از ظرفیت تولید به بار نشسته و در بعضی قسمت‌ها نیز پیش از صددرصد ظرفیت به کار گرفته شده است که این دستاوردها حاصل همدنندی، تلاش افزایش بهره‌وری و مدیریت

معاون سیاسی اجتماعی استانداری خوزستان؛

تشکیل شورای حل اختلاف رسانه در اداره کل ارشاد خوزستان



تضعیف بهره‌اری دینی، تضعیف حجاب و عفاف و ناهنجاری‌های فرهنگی اجتماعی ناشی از حاشیه نشینی را از جمله پنج اولویت مهم حوزه فرهنگی اجتماعی استان خوزستان برشمرد.
وی نوبت اطلس و بانک اطلاعاتی از مسایل اجتماعی استان را از جمله چالش‌های اساسی خوزستان برشمرد و گفت: ایجاد و تشکیل اطلس اجتماعی یکی از اولویت‌های من است که هم‌اکنون نیز به صورت علمی و میدانی با بهره‌گیری از اساتید دانشگاه در دست انجام است.
معاون سیاسی اجتماعی استاندار خوزستان، ضرورت پاسخگویی مدیران به رسانه‌ها تأکید کرد و گفت: یکی از مهمترین ترزا‌های ارزیابی مدیران برای ما پاسخگویی، نقدپذیری برای ارتباط با رسانه‌ها است و به عقیده من تراز فعالیت‌های مدیریتی با میزان ارتباط با رسانه محکم می‌خورد.
وی به وجود کم‌کاران‌ها هم‌زمان با ساختار و سیستم اداری اشاره کرد و آن را عامل ایجاد برخی فسادهای برشمرد و گفت: برخی ساختارها در کشور چندین دهه است که تغییر نداشتند است و با وجود اینکه دنیا با سرعت در رسانه‌ها پیش می‌رود اما ما همچنان با همان ساختارهای قدیمی در حال کار کردن هستیم.
شهادت بیان کرد: باید منتسب با اسپسها، مسایل و چالش‌ها ساختار تعریف شود در بسیاری از حوزه‌ها هنوز ساختاری تعریف نشده است اگر ساختارها به درستی تعریف شوند و کار سیستمی و شفاف شود، تلفخ و فساد نیز کاهش می‌یابد.
وی به مهاجرت به عنوان یکی از چالش‌های استان اشاره کرد و گفت: مهاجرت از خوزستان بیشتر در حوزه نخبگان است باید در این زمینه

قدردانی مدیران هلدینگ آرش از خبرنگاران گیلان



روشت - آرش و امین تقی پور در مراسمی که با حضور پیشکوتان رسانه ای گیلان در سسالن وی ای بی آرش مارکت برگزار شد، از خبرنگاران استان گیلان تجلیل و از زحمات آنها قدردانی کردند آرش تقی پور دهکدا مدیرعامل شرکت هلدینگ آرش در این مراسم گفت: من و برادرم امین با حمایت‌های مادر عزیزم توانستیم نقش مؤثری در اشتغالزایی این استان داشته باشیم.
برادرم از دوران کودکی به من موخت که اصل تجارت مردماری است و ما همز چقدر دوستدارم و هم‌راهان بیشتری داشته باشیم به همان اندازه سرمایه به ما اضافه شده است و این اصل همواره پیش روی ما بوده است.

مهندس آرش تقی پور با تأکید بر این نکته که سرمایه واقعی هم‌راهی و اعتماد شما به مجموعه آرش استت افزود: در استان گیلان کار کردن سختی‌های خاصی دارد و مانند هر کارآفرینی در طی کار دچار چالش ها و مشکلاتی بودیم؛ اما خوشبختانه با حمایت‌های شما که انرژی بخش هستند و تیم بسیار خوب هلدینگ آرش که از جوانان مستعد و خوش ذوق گیلان تشکیل شده توانستیم کمک شای یانی به ایجاد توسعه و اشتغال در استان گیلان داشته باشیم.
همه اینها به لطف خدا و شجاعت و هوشمندی هم‌راه و پشتیبان ما بودیم.
مدیر عامل شرکت انبوه‌سازان آرش در ادامه افزود و خدا را شاکریم که هم‌اکنون شرکت انبوه‌سازان آرش بالغ بر هزار پروژه در صورت مستقیم دارد و من تنها آرزویم این است که با کمک و حمایت شما عزیزان بتوانیم پیش از گذشتنه در اشتغال این منطقه کمک کنیم.
مهندس آرش تقی پور اذعان کرد ؛ تلاش ما این استت ساز زمانی که توان داریم و ما

آبرسانی از خطوط آب زربنه رود و چاه‌های شمال دامنه سه‌پند به مناطق مر تفع تبریز؛

مشترکان به سمت رعایت الگوی مصرف آب روی بیاورند



در برخی روستاهای استان هم گفت: در برخی روستاها به علت کاهش بارش ها با مشکل تامین آب سد نهند که ۱۳ درصد آب مصرفی تبریز از چهار منبع خطا می‌باشد.
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی همچنین اعلام کرد: آب لوله کشی با کمبود مواجه می‌شود و مجبور به سهمیه بندی هستیم. آنچه مسلم است الگوهای استاندارد مصرف آب در بخش‌های مختلف خانگی، کشاورزی و حتی صنعتی در کشورمان رعایت نمی‌شود و در حالی که متوسط مصرف بارندگی در تبریز در این بازه زمانی ۱۵۵۲ میلی متر ثبت شده است، به ازای هر فرد در آذربایجان شرقی ۲۲۰ لیتر در شبانه روز و در شهرستان تبریز ۲۲۵ لیتر است و این میزان در اوج مصرف و فصل تابستان به ۲۵۰ لیتر

اخبار

حضور دانشگاه علوم پزشکی اراک در مانور منطقه ای زلزله در ساوه



اراک- فرزان امیدی: مانور منطقه ای زلزله شهرستان های ساوه، زربنده و تفرش در منطقه سد الغدیر شهرستان ساوه با حضور دستگاه های عضو ستاد مدیریت بحران استان مرکزی برگزار شد.
استاندار مرکزی در حاشیه برگزاری این مانور، گفت: مانور منطقه ای زلزله شهرستان های ساوه، زربنده و تفرش با مشارکت ۱۱۰۰ نفر از ۲۵ دستگاه‌های اجرایی برگزار شد. این مانور برنامه ای موفق، تمرینی موثر و بی سابقه در تاریخ استان مرکزی از نظر تعداد دستگاه ها و افراد عمل کننده است.

دکتر مخلص لایمه افزود: آزمایش دستگاه های جدید و هماهنگی بین دستتگاه ها از مهمترین عوامل مهم در برگزاری این مانور است.
رییس دانشگاه علوم پزشکی اراک نیز، گفت:

دانشگاه علوم پزشکی اراک با محوریت دانشکده علوم پزشکی ساوه و شبکه بهداشت و درمان تفرش در مانور زلزله شرکت و پشتیبانی لجستیکی خود را ارائه داد.
دکتر امایی افزود: در این مانور ۱۵ دستگاه آمبولانس سبک، یک دستگاه آمبولانس متوسط و ۲ دستگاه ماشین لجستیکی شرکت کردند.
وی ادامه داد: اورژانس هوایی نیز از اراک فراخوانده شد و پرواز فرماندهی با حضور استاندار و فرماندار ساوه انجام شد.
رییس دانشگاه علوم پزشکی اراک ضمن اشاره به موفقیت آمیز بودن مانور زلزله، خاطرنشان کرد: مانور مورد استقبال مسئولان کشوری قرار گرفته و سردار وحیدی وزیر کشور و دکتر کولیوند رییس جمعیت هلال احمر در این مانور حضور داشتند و با همکاران اورژانس و بهداشت دیدار و از زحماتشان تقدیر و تشکر کردند.
وی تصریح کرد: تمام اقدامات لازم پیشگیرانه جهت مانورهای اصلی و بعدی در این مانور پیش بینی و انجام شد.

حضور دانشگاه علوم پزشکی اراک در مانور منطقه ای زلزله در ساوه



اراک- فرزان امیدی: مانور منطقه ای زلزله شهرستان های ساوه، زربنده و تفرش در منطقه سد الغدیر شهرستان ساوه با حضور دستگاه های عضو ستاد مدیریت بحران استان استان مرکزی برگزار شد.
استاندار مرکزی در حاشیه برگزاری این مانور، گفت: مانور منطقه ای زلزله شهرستان های ساوه، زربنده و تفرش با مشارکت ۱۱۰۰ نفر از ۲۵ دستگاه‌های اجرایی برگزار شد. این مانور برنامه ای موفق، تمرینی موثر و بی سابقه در تاریخ استان مرکزی از نظر تعداد دستگاه ها و افراد عمل کننده است.
دکتر مخلص لایمه افزود: آزمایش دستگاه های جدید و هماهنگی های دستتگاه ها از مهمترین عوامل مهم در برگزاری این مانور است.
رییس دانشگاه علوم پزشکی اراک نیز، گفت: دانشگاه علوم پزشکی ساوه و شبکه بهداشت و درمان تفرش در مانور زلزله شرکت و پشتیبانی لجستیکی خود را ارائه داد.
دکتر امنای افزود: در این مانور ۱۵ دستگاه آمبولانس سبک، یک دستگاه آمبولانس متوسط و ۲ دستگاه ماشین لجستیکی شرکت کردند.
وی ادامه داد: اورژانس هوایی نیز از اراک فراخوانده شد و پرواز فرماندهی با حضور استاندار و فرماندار ساوه انجام شد.
رییس دانشگاه علوم پزشکی اراک ضمن اشاره به موفقیت آمیز بودن مانور زلزله، خاطرنشان کرد: مانور مورد استقبال مسئولان کشوری قرار گرفته و سردار وحیدی وزیر کشور و دکتر کولیوند رییس جمعیت هلال احمر کشور در این مانور حضور داشتند و با همکاران اورژانس و بهداشت دیدار و از زحماتشان تقدیر و تشکر کردند.
وی تصریح کرد: تمام اقدامات لازم پیشگیرانه جهت مانورهای اصلی و بعدی در این مانور پیش بینی و انجام شد.

کارهای عمرانی شهرداری فردوسیه هرجانبه با قوت انجام می شود



نیز، تعریض معابر دارای مشکل، جدول گذاری، زیما سازی شهر و انجام امور دیگر اجتماعی نمونه ای از خدمات ارائه شده توسط مجموعه شهرداری با نظارت و هم‌راهی اعضای شورای شهر می باشد که بطور مرتب اجرائی می شود.

پیشرفت فیزیکی ۶۴ درصدی ساختمان مرکز داده بندر شهید رجایی

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: معاون مهندسی و عمران اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت کار احداث ساختمان مرکز داده و اطلاعات بندر شهید رجایی که از مهرماه گذشته آغاز شد ۶۴ درصد پیشرفت فیزیکی دارد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، «حمید کمالی» با اشاره به پیشرفت فیزیکی ۶۴ درصدی ساختمان مرکز داده بندر شهید رجایی افزود: زمان اجرای این ساختمان ۱۸ ماهه بوده و پیش‌بینی می‌شود عملیات اجرایی این ساختمان تاپنجم‌ماه اسفند به‌انجام‌رسد.
وی ادامه داد: این ساختمان با هدف ایجاد فضای سایبری و ذخیره اطلاعات بصورت یکپارچه در راستای حفظ امنیت، حفظ اطلاعات و رویه‌تأمینات استانداردهای بافاندن غیرمطل، ضرورت رعایت الزامات و مقررات حفاظت امنیت اطلاعاتی، نگهداری و پشتیبانی از سرویس‌های تحت شبکه‌های اینترنتی در حال ساخت است.
معاون مهندسی و عمران اداره کل بنادر و دریانوردی گفت: ساختمان مرکز داده بندر شهید رجایی با ۲ هزار و ۲۰ متر زیربنا و ۷۲۵۵ متر ارتفاع در یک طبقه شمل ۳۲۰۰ مترمربع فضای ایلمی مرکز داده، با حفاظت ضد الکتروماگنطیس ۳۳۵ مترمربع فضای جنبی و خدماتی مرکز داده یکپارزه و ۲۵ مترمربع ساختمان سبب‌توانم مرکز داده و ۳۳۰ مترمربع محوطه داخلی ساخته خواهد شد.
کمالی اضافه کرد: برای این ساختمان همچنین فعالیت‌های تنوعی از جمله اتاق کنترل، سرور، ترانزورها، تأسیسات خنک‌سازی، ایبلر سخت‌افزار، UPS و Battery backu، اتاق نگهداری از وسایل الکترونیکی و اتاق مدیریت شبکه در نظر گرفته شده است.
وی با بیان اینکه توسعه و پیشرفت فناوری «دیجیتال» و به‌بتیج آن «فناوری رایانه» در چند دهه اخیر نقش بسزایی در تحول این حوزه داشته است، گفت: این شبکه‌ها با متصل‌کردن سراسر این جهان فیزیکی و خلق فضای «سایر» این امکان را در اختیار تمامی اشخاص قرار داده‌اند که در راستای برقراری انواع ارتباطات، فعالیت‌هایی چون صوت، تصویر و متن از نوبتهای متنوع خدمات آنها بهره‌بردار می‌کنند.
معاون مهندسی و عمران اداره کل بنادر و دریانوردی در همکاران خاطرنشان کرد: در این راستا مجتمع بندری شهید رجایی بر آن است تا ساختمان دیجیتال خود که مستشمل بر سیستم کامپیوتری و اجزای مرتبط مانند وسایل ارتباطات از راه دور و سیستم‌های ذخیره در آنجا مستقر می‌شوند، احداث کنند.

مدیرکل راه و شهرسازی گلستان :

ارائه تسهیلات مرمت به ساکنین در بافت های تاریخی گلستان

گرگان - فیروزه یعقوبی - مدیرکل راه و شهرسازی گلستان از ارائه تسهیلات به مستقیمان برای مرمت و نوسازی منازل مسکونی واقع در بافت تاریخی شهرهای گرگان و گلستان تا سقف ۱۰ میلیون تومان خبر دادبه گزارش اداره ارشاد و اطلاع رسانی راه و شهرسازی گلستان، مهندس مهدی ملک گردان، مدیرکل راه و شهرسازی گلستان اظهار کرد: با پیشنهاد مشارکت وزارت راه و شهرسازی و وزارت بافت‌فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری برای ترفیع تسهیلات خاص مرمت و مقاوم‌سازی واحدهای مسکونی و ابنیه واقع در بافت‌های تاریخی، این موضوع در شورای پول و اعتبار به تصویب رسیدوی افزود: در این راستا برای احصای که ۲۴ خرداد ماه جاری به تمامی بانک های کشور ابلاغ شد تسهیلات مرمت و مقاوم‌سازی واحدهای مسکونی و ابنیه در بافت‌های تاریخی در سقفهای ۲۸۰، ۳۴۰ و ۲۰۰ میلیون تومان به ترتیب در مراکز استان‌ها، سایر شهرها و روستاها با نرخ مصوب شورای پول و اعتبار و دوره بازپرداخت بانکتخریب شده تعیین شده است.
مهندس ملک ادامه داد: متقاضیان مرمت و مقاوم‌سازی بافت‌های تاریخی در طول دوره مرمت می‌توانند از تسهیلات ویژه مسکن برای اسکان متوسط تا سقف ۹۰ میلیون تومان به گلستان استفاده کنندرییس شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی گلستان همچنین اظهار کرد: از ابتدای دولت سیزدهم تا کنون به ۴۹۹ واحد تسهیلات نوسازی مسکن در بافت تاریخی تخصیص یافته است.
گفتنی است در استان گلستان مجموعا ۳۳۲۲ خانکه بافت تاریخی وجود دارد.

بررسی عملکرد شرکت های پیمانکار موضوع حدنگاری طرف قرارداد ادار کل ثبت اسناد و املاک گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: جلسه ای با موضوع بررسی وضعیت عملکرد شرکت های طرف قرارداد موضوع حدنگاری در دفتر رضائیان مدیرکل ثبت اسناد و املاک استان گلستان برگزار گردیددر این جلسه که افضلی معاون امور املاک و کاداستر، ابراهیمی رئیس ادار کاداستر و جمعی از کارشناسان اداره کل حضور داشتند عملکرد شرکت های طرف قرارداد با حضور نمایندگان این شرکت ها مورد بررسی قرار گرفت.
رضائیان مدیرکل ثبت اسناد و املاک اظهار کرد: با پیشنهاد مشارکت وزارت راه و شهرسازی و هدف سازمان ثبت اسناد و املاک کشور در سال جاری با محوریت حدنگاری اراضی کشاورزی است و تمام تلاش خود را در این حوزه خواهیم داشت و انتظار است که عملکرد در خور و توجه از شرکت های پیمانکار طرف قرارداد داشته باشیم.
جلسه با بررسی وضعیت عملکرد شرکت های پیمانکار ادامه یافت و به سوالات پاسخ و راهکار های لازم ارائه شد.

راه‌اندازی گذر صنایع دستی اصفهان تا ۲ ماه آینده



راه به یکی از هنرهای صنایع دستی اختصاص می‌دهیم، به‌گونه‌ای که گردشگران خارجی، داخلی و شهروندان بتوانند تولید صنایع دستی را از ابتدا تا انتها مشاهده کنند.مدیر پژوهش، خلاقیت و فناوری‌های نوین شهرهای اصفهان از راه‌اندازی گذر صنایع دستی باهنده خداد.
مرتمی‌صنحی با بیان اینکه راه اندازی گذر صنایع دستی در تأکیدات اعضای شورای اسلامی شهر اصفهان است، گفت: این گذر انتخاب شده که از مقلل تکناخه مرکزی آغاز شده و به چپاریج متصل می‌شود. او با بیان اینکه سازمان زیباسازی طراحی نموده‌ای صنایع دستی در این طرح از انجام داده است، افزود: امیدواریم در حقت

توانیم با همکاری صنایع دستی اختصاص می‌دهیم، به‌گونه‌ای که گردشگران خارجی، داخلی و شهروندان بتوانند تولید صنایع دستی را از ابتدا تا انتها مشاهده کنند.مدیر پژوهش، خلاقیت و فناوری‌های نوین شهرهای اصفهان با بیان اینکه راه اندازی گذر صنایع دستی در تأکیدات اعضای شورای اسلامی شهر اصفهان است، گفت: این گذر انتخاب شده که از مقلل تکناخه مرکزی آغاز شده و به چپاریج متصل می‌شود. او با بیان اینکه سازمان زیباسازی طراحی نموده‌ای صنایع دستی در این طرح از انجام داده است، افزود: امیدواریم در حقت

فرماندار ایلام مطرح کرد :

اجرای عملیات نهضت آسفالت ریزی در روستای چشمه داوی برای اولین بار به دست دولت مردمی کلید خورد

ایللام- هدی منصوری:نابری فرماندار ایلام با تأکید بر اینکه هدف دولت سیزدهم محرومیت زبایی و رسیدگی ویژه به روستاها می‌باشد، گفت: با توجه به تأکید رئیس جمهور محترم و تأسی از سیاست های دولت مردمی، توجه ویژه به روستاها و محرومیت زبایی در روستاها در اولویت کار فرمانداری اصفهان می‌باشد.
وی افزود: کام بلند در عدالت محوری، افزایش اعتبارات برای روستاها و همچنین حمایت‌های اجتماعی از اهداف اصلی دولت سیزدهم بشمار می‌رود که در همین راستا تاکنون نام سعی به تحقق رساندن هدف دولت مردمی هستیم.
.
در ادامه فرماندار به جزئیات اجرای عملیات نهضت آسفالت ریزی و جدول گذاری در این روستا اشاره و گفت: در روستای چشمه داوی از توابع بخش سیوان که در سرشماری سال ۹۵ با جمعیتی بالغ بر ۱۲۹ نفر و ۲۷ خوارلر باورده شده امراصل پایانی ایستاد و از جمله زیر اساسی و آسفالت در این روستا برای اولین بار در دستور کار قرار گرفته و کل معابر روستا به تمام معابر روستا ۸۰۰ متر مربع و اعتباری بالغ بر ۳۰۰ میلیارد ریال می‌باشد.

الگوهای دسته‌بندی مشتریان؛ همراه با بررسی مزایای هر مدل

نویسنده: علی آل‌علی

مشتریان در بازار نقش خون جاری در رگ‌های هر برند را دارند. اگر برای چند دقیقه گردش خون در بدن متوقف شود، دیگر آمیدی به ادامه زندگی نخواهد بود. ماجرا درباره کسب و کارها نیز دقیقا به همین شکل است. شما برای اینکه همیشه از گردش مشتریان پیرامون برندتان مطمئن شوید، باید دائما شناخت درستی از آنها داشته باشید، اما چطور؟

شناخت مشتریان کاری نیست که شما با کپی‌برداری از روی دست بقیه کسب و کارها انجامش دهید. در عوض باید آستین‌ها را بالا زده و خودتان وارد میدان شوید. احتمالا کارآفرینان باهوش خیلی زود از ما می‌پرسند این همه دردرسر به چه دردی می‌خورد. خوب جوابش روشن است: دسته‌بندی ساده‌تر مشتریان!

دسته‌بندی مشتریان به فرآیند گروه‌بندی کلیت مشتریان براساس سلیقه، نیازها، انتظارات و همچنین مشکلاتشان اشاره دارد. اجازه دهید از همین ابتدا با مثال‌های کاربردی منظورمان را روشن کنیم. برندی مثل آدیداس را در نظر بگیرید. بی‌شک تمام مشتریان در سراسر دنیا با یک هدف مشخص از این برند خرید نمی‌کنند. در حالی که برخی از ورزشکاران حرفه‌ای دنیا از تجهیزات آدیداس استفاده می‌کنند، گروهی دیگر فقط برای کارهای ساده مثل پیاده‌روی روزمره دنبال محصولات این غول صنعتی هستند. به علاوه، ویژگی‌های مشتریان این برند نیز از زمین تا آسمان فرق دارد. در حالی که برخی از مشتریان این برند از طبقه مرفه جامعه هستند، ماجرا درباره همه آنها اینطور نیست.

دسته‌بندی مشتریان به یک برند اجازه می‌دهد تا رفتاری مناسب و شخصی‌سازی شده با هر کدام از آنها داشته باشد. بی‌شک برندهای بزرگ نمی‌توانند تعامل‌شان با تک تک مشریان را شخصی‌سازی کنند. به همین خاطر تعامل با مشتریان بر محور گروه‌های بزرگ ایده بهتری خواهد بود. ایسن دقیقا همان کاری است که ما در این مقاله قصد داریم درباره‌اش صحبت کنیم.

اگر شما هم بارها و بارها هنگام تعامل با مشتریان دردرسهای زیادی را تحمل کرده‌اید، دیگر لازم نیست نگران اوضاع باشید؛ چراکه حالا همه چیز فرق می‌کند. شما در این مقاله یاد می‌گیرید چطور از مدل‌های مختلف برای دسته‌بندی مشتریان استفاده کنید. به علاوه، در این فرآیند بحث درباره الگوهای مختلف با کاربردهای خاص هر کدام نیز آشنا خواهید شد. قبل از هر چیز اجازه دهید نگاهی هم به مزایای این استراتژی داشته باشیم.

دسته‌بندی مشتریان به چه دردی می‌خورد؟

خب حالا که صحبت از دسته‌بندی مشتریان شد، بد نیست بحثمان را کاملا اصولی شروع کنیم. خیلی از کارآفرینان دائما دوست دارند درباره جزئیات فرآیندها در بازار اطلاعات دست اول داشته باشند. این امر درباره انتخاب استراتژی‌های مختلف نیز مصداق دارد. ما برای اینکه کار شما خیلی سخت نشود، در این بخش سراغ برخی از مزایای دسته‌بندی مشتریان رفته‌ایم. اگر هنوز کمی درباره یادگیری این استراتژی شک و تردید دارید، این بخش کاملا مخصوص شماست. پس با ما همراه باشید تا شناخت بهتری نسبت به استراتژی مورد بحثمان پیدا کنید.

بهبود خدمات مشتری

همانطور که قبلا گفتیم، مشتریان انتظارات متفاوتی از شما دارند. این انتظارات وقتی با نیازهای گوناگون جمع شود، کار را برای هر کارآفرینی سخت خواهد کرد. خوب خیال‌ندارید که گروه‌های مختلف مشتریان را با سا یک راهکار ساده پوشش دهید؟ مثلا بخش خدمات مشتری را در نظر بگیرید؛ این بخش باید براساس مشکلات هر کدام از مشتریان شخصی‌سازی شود.

ماجرای بالا برای هر کسب و کار چالش بزرگی محسوب می‌شود. خوب چطور باید از عهد شخصی‌سازی خدمات مشتری برآمد؟ جواب ساده است: وقتی شما دسته‌بندی درستی از مشتریان‌تان داشته باشید، دیگر لازم نیست خودتان را حسایی مطلق کرده یا خدمات بی‌کیفیت ارائه کنید.

دسته‌بندی مشتریان به شما فرصت شناخت بهتر انتظارات و خواسته‌های دامنه متنوع مشتریان را می‌دهد. مشتریان هم وقتی دقت عمل شما را مشاهده کنند، واکنش بهتری نسبت به کسب و کارتان خواهند داشت. این سناریو معامله منصفانه‌ای به نظر می‌رسد، مگر نه؟

تبلیغات با کاربرد بیشتر

این روزها خیلی از مردم مثل آب خوردن از کنل کمپین‌های تبلیغاتی عبور می‌کنند. انگار که این کمپین‌ها هیچ حرف تازه‌ای برای گفتن ندارند و فقط کلی پول در این میان به هدر می‌رود. بی‌شک چنین اتفاقی کلی دلیل مختلف دارد اما یکی از بحث‌های اصلی که باید به آن توجه داشته باشید، مسئله تبلیغات توده‌ای (Mass Advertising) است. این الگوی تبلیغات نه تنها برای شما دردرساز خواهد شد، بلکه خیلی زود مخاطب‌تان را هم ناامید می‌کند. خوب چه کسی در این دوره و زمانه دور مشتریان با نیازهای مختلف‌شان را خط کشیده و تر و خشک را با هم می‌سوزاند؟

دسته‌بندی مشتریان به شما کمک می‌کند تا محتوای درست را به دست گروه‌های مناسب برسانید. اینطوری کمپین‌تان همیشه جذابیتش را حفظ خواهد کرد. شاید تنها اضافه کاری در این میان نیاز به شخصی‌سازی کمپین براساس گروه‌های هدف مختلف باشند. البته اگر دسته‌بندی مشتریان را درست انجام داده باشید، آنقدر اطلاعات دقیق درباره هر گروه از مشتریان دارید که این بخش از کار خیلی اذیت‌تان نکند.

اگر شما هم بابت تاریخ مصرف کوتاه تبلیغات‌تان حسایی شاکی هستید، دسته‌بندی مشتریان مثل فرشته نجات به دادتان خواهد رسید؛ چراکه بدون مشکل خاصی به شما کمک می‌کند تا تبلیغات‌تان را درست همانطور طراحی کنید که مشتریان انتظارش را دارند؛ آن هم نه فقط براساس یک سلیقه، بلکه مطابق سلیقه‌های مختلف!

افزایش تعامل با مشتریان

مشتریان عاشق محتوایی هستند که تعامل‌برانگیز باشد. این روزها خیلی از بازاربایها ادعا می‌کنند مشغول تولید محتوای تعامل‌برانگیز هستند، اما راستش را بخواهید، اغلب آنها فقط شعار این ماموریت مهم را می‌دهند. در

عمل همان آتش و همان کاسه برقرار است.

آنچه در دنیای مارکتینگ به برندها برای تمایز بیشتر کمک می‌کند، نه ادعاهای توخالی، بلکه شناخت درست سلیقه مشتریان است. وقتی درباره سلیقه مشتریان حرف می‌زنیم، نباید فکر کنید یک سلیقه خاص مدنظرمان است. خوب اگر اینطور بود اصلا دسته‌بندی مشتریان معنایی نداشت. مشکل از جایی شروع می‌شود که مشتریان سلیقه‌های گوناگونی دارند. شما برای پاسخگویی به این تنوع سلیقه‌ها چاره‌ای به غیر از طبقه‌بندی مشتریان در قالب گروه‌های مختلف نخواهید داشت. اینطوری با تولید محتوای مناسب برای هر گروه، عملا تعامل بیشتری جذب می‌کنید. خوب اگر مشتری را سراغ دارید که کاملا بی‌تفاوت از کنار محتوایی مطابق با سلیقه‌اش رد می‌شود، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

کاهش هزینه بازاریابی مشتریان

ریزش مشتریان در طول دهه‌های اخیر بدل به اتفاقی رایج و حتی طبیعی شده است. خیلی از برندها در طول ماه کلی مشتری از دست می‌دهند و عین خیال‌شان هم نیست. البته بعید می‌دانم مخاطب‌های



روزنامه فرصت امروز از این عادت‌ها داشته باشند. به همین خاطر ما در بررسی آخرین مزیت دسته‌بندی مشتریان سراغ این مسئله کلیدی رفته‌ایم.

از دست دادن مشتریان برای هیچ برندی ساده نیست. اینطور وقت‌ها آدم حس می‌کند تمام تلاش‌ها و زحمات شبانه‌روزی‌اش دود هوا شده است. حالا اگر در این میان دسته‌بندی مشتریان را به ماجرا اضافه کنیم، چه تغییری خواهیم داشت؟ درست حدس زدید، دیگر خبری از ریزش شدید مشتریان نخواهد بود. خوب تا وقتی شما درک درستی از انتظارات و نیاز گروه‌های مختلف مشتریان دارید، دلیلی برای ریزش آنها وجود نخواهد داشت!

مشکل اصلی از آنجایی شروع می‌شود که کارآفرین بی‌خیال درک تفاوت درونی مشتریان می‌شوند. خوب برندی مثل بی‌ام و نمی‌تواند بدون توجه به شرایط بازارهای مختلف دست به تولید محصولاتی یکسان برای تمام بازارها بزند. درست به همین خاطر این روزها شاهد مدل‌های اختصاصی اتومبیل برای بازارهای مختلف هستیم. این کار نه تنها اضافه‌کاری محسوب نمی‌شود، بلکه گامی اساسی در راستای تعامل بهتر با مشتریان است. مثال بالا درباره تمام کسب و کارها مصداق دارد. شما لازم نیست حتما توصیه بالا را به حوزه‌ای خاص محدود کنید. در عوض درک شرایط متفاوت در بازارها یا میان مشتریان گوناگون همیشه جواب می‌دهد. اولین نتیجه واضح این فرآیند هم کاهش هزینه‌های مربوط به بازاریابی مشتریان خواهد بود؛ چراکه اصلا آمار ریزش مشتریان‌تان دیگر آنقدر بالا نخواهد رفت.

الگوهای دسته‌بندی مشتریان: ورود به دنیای متوع

حالا که با مزایای دسته‌بندی مشتریان آشنا شدیم، باید بدون اتلاف وقت برویم سراغ اصل مطلب. دسته‌بندی مشتریان چطور انجام می‌شود؟ خیر خوش اینکه شما کلی الگوی مختلف برای دسته‌بندی مشتریان دارید. با این حال قرار نیست از همه آنها در کنار هم استفاده کنید؛ چراکه هر الگو برای شرایط و نیازهای خاصی طراحی شده است. ما در ادامه به شما کمک می‌کنیم تا بدون مشکل خاصی کارتان در زمینه تحلیل و انتخاب الگوهای دسته‌بندی مشتریان را شروع کنید. پس با ما همراه باشید تا بدل به یک کارشناس همه فر دست‌های نوید.

حرف در دست‌بندی نموداری

دسته‌بندی نموداری احتمالا شناخته شده‌ترین الگو در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود. بسیاری از کارآفرینان برای اینکه دسته‌بندی ساده و بی‌دردسری داشته باشند، از نمودارها استفاده می‌کنند. این روزها با پیشرفت نرم‌افزارهای گرافیکی تولید و طراحی نمودارهای پیچیده هم جذابیت زیادی پیدا کرده است. البته شما لازم نیست کارتان را سخت یا پیچیده کنید. همین که با برخی از نمونه‌های اولیه به کارتان ادامه دهید، کافی خواهد بود. اینطوری تمام اطلاعات اولیه موردنیازتان را به خوبی به دست خواهید آورد.

برخی از مهمترین اطلاعاتی که در قالب نمودار باید دسته‌بندی کنید، به این شرح‌اند:

- سن
- نژاد
- جنسیت

- وضعیت اجتماعی
- درآمد
- تحصیلات

وقتی اطلاعات بالا را در قالب نمودارهای مناسب دسته‌بندی کنید، کارتان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف بی‌نهایت ساده می‌شود. آن وقت با یک نگاه ساده دسته‌بندی مختلف مشتریان را متوجه شده و دیگر لازم نیست دائما آن را دستکاری کنید.

بی‌شک هیچ کارآفرینی با داده‌های خام یا متن‌های طولانی میانه خوبی ندارد. این دقیقا مزیت نمودارها را نشان می‌دهد. آدم با نگاهی کوتاه به نمودارها مسیر تا پیاز دامنه مشتریان را متوجه خواهد شد. به علاوه، شما امکان اذیت مداوم چنین نموداری بدون دردرسر اضافه را نیز خواهید داشت. ماجرا جالب شد، نه؟

شما برای دسته‌بندی مشتریان امکان تمرکز بر روی هر کدام از معیارهای بالا را دارید. مثلا اگر دوست دارید با گروه‌های سنی مختلف براساس شرایطشان تعامل داشته باشید، بد نیست مشتریان را براساس



سن‌شان در گروه‌های متفاوت قرار دهید. این امر به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کرده و کارتان را نیز راحت‌تر می‌کند. پس به جای اینکه خودتان را درگیر فرآیند بی‌پایان سر و کله زدن با مشتریان کنید، بد نیست از همان اول آنها را در قالب گروه سنی یا هر معیار دیگری تقسیم‌بندی نمایید.

یکی دیگر از مثال‌هایی که درباره دسته‌بندی مشتریان قابل توجه است، استفاده از وضعیت تحصیلی است. بی‌شک برخی از محصولات فقط به درد قشر تحصیلکرده می‌خورد. خوب در این صورت شما باید خیلی سریع این نکات را مدنظر قرار داده و سراغ این دسته از مشتریان بروید. دسته‌بندی براساس سطح تحصیلات در چنین شرایطی حسایی کمک‌تان خواهد کرد.

ماجرای جالب شد، نه؟

دسته‌بندی رفتاری

دسته‌بندی مشتریان براساس نوع رفتارشان در بازار الگوی دیگری است که باید همیشه مدنظرتان قرار گیرد. بسیاری از کارآفرینان برای اینکه رابطه بهتری با مشتریان داشته باشند، به معیارهایی مثل سن یا نژاد توجه ندارند. در عوض همه چیز برای آنها در رفتار مشتریان خلاصه می‌شود. این متغیر مهم به آنها برای اثرگذاری ویژه بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. درست به همین خاطر خیلی از کارآفرینان دنبال گروه‌بندی مشتریان براساس نوع رفتار مشترک هستند.

نکاتی که شما در این مدل از دسته‌بندی مشتریان باید مدنظر داشته باشید، شامل این موارد است:

- مشتریان چطور محصولات را با هم مقایسه می‌کنند؟
- الگوی رفتار مشتریان در بازار چگونه است؟
- مشتریان هنگام خرید حضوری یا آنلاین چه رفتاری با فروشندگان دارند؟

سوالات بالا به شما برای دسته‌بندی دقیق و بی‌دردسر مخاطب هدف‌تان کمک خواهد کرد. در این میان می‌توانید برخی از نکات دیگر را نیز مدنظر قرار دهید. یکی از نکات کلیدی توجه به تغییر رفتار مشتریان در طول ماه‌های اخیر است. بی‌شک مشتریان تا ابد به یک شیوه رفتار نمی‌کنند. به همین خاطر اذیت دسته‌بندی برندتان براساس تغییر رفتار مشتریان ایده بی‌نهایت خوبی خواهد بود. اینطوری شما می‌توانید بدون دردرسر اضافه سراغ دسته‌بندی رفتاری مشتریان را راه بیندازید.

اشتباه خیلی از بازاربایها و کارآفرینان باور به رفتار یکسان مشتریان در تمام شرایط است. اگر شما هم چنین باوری دارید، باید بیکار برای همیشه اوضاع را تغییر دهید؛ چراکه این روزها کمتر کسی رفتاری ثابت از خودش نشان می‌دهد. اصلا یکی از دلایل شناخت نامرست کارآفرینان از مشتریان هم به این نکته مربوط می‌شود. همانطور که یک کارگردان در طول سال‌های مختلف با شناختی که مخاطبش دارد، آثار گوناگونی روانه بازار می‌کند، شما هم باید هرچند وقت یکبار دستی به سر و گوش فعالیت‌تان در بازار بکشید. اذیت دسته‌بندی مشتریان یکی از کارهایی است که به شما برای حضور دائمی در بازار کمک خواهد کرد. برای این کار باید همیشه تغییرات رفتار مشتریان را زیر ذره بین داشته باشید.

دسته‌بندی روانشناختی

آدم‌ها همیشه براساس محرک‌های بازار رفتار نمی‌کنند. گاهی اوقات اوضاع بازار هر چقدر هم که تغییر کند، ساز هم مشتریان براساس ارزش‌ها و باورهای خودشان دست به خرید مشتانه زد. این نکته درباره وفاداری مشتریان به یک برند خاص کاملا نمود پیدا می‌کند.

بی‌شک این روزها کلی گوشگی هوشمند اززان‌تر از آیفون دم دست من و شما قرار دارد. با این حال هنوز هم وقتی نسخه جدید آیفون روانه بازار می‌شود، کلی آدم برای خریدش صف می‌کشند. این درست همان پدیده‌ای است که نوع متفاوتی از دسته‌بندی مشتریان را به همراه دارد. دسته‌بندی روانشناختی بیشتر از اینکه بسر روی محرک‌های بیرونی تاکید داشته باشد، نقش باورها و ارزش‌های افراد را برجسته می‌کند. مثلا اگر شما به حفاظت از محیط زیست به عنوان یک ارزش اساسی باور داشته باشید، احتمالا خرید از برندهایی که این ارزش را رعایت می‌کنند، اولویت‌تان خواهد بود. در این میان اصلا مهم نیست سطح قیمت محصول موردنظر چقدر از بقیه بیشتر باشد؛ چراکه شما برای ارزش خودتان حاضرید خیلی بیشتر

از اینها دست به جیب شوید.

اشتباه نکنید، وقتی درباره ارزش‌های مشتریان حرف می‌زنیم، منظورمان دعوت از کارآفرینان برای سوءاستفاده از آن نیست. در عوض شما باید خودتان را برای ارائه خدمات ماندگار به مشتریان آماده کنید. نکته کلیدی در این میان توجه به ایده‌ها و باورهای مشتریان برای دسته‌بندی بهترشان است. به نکات زیر توجه کنید:

- ارزش‌ها
- علاق
- عادت‌ها
- شخصیت
- سبک زندگی
- باورها

بی‌شک معیارهای بالا از فردی به فرد دیگر متفاوت است. با این حال به طور کلی دسته‌بندی افراد براساس باورها و ارزش‌های مشترک کار خیلی سختی نیست. نکته کلیدی اینکه شما با توجه صرف به رفتار با ویژگی‌های مالی و اجتماعی نمی‌توانید چنین دسته‌بندی داشته باشید. به همین خاطر توجه به متغیرهای روانشناختی کارتان را راحت‌تر خواهد کرد.

دسته‌بندی ارزش محور

مشتریان وقتی دست به جیب می‌شوند تا خریدشان را نهایی کنند، ماجرا را مثل یک معامله برد– برد نگاه خواهند کرد. از نظر آنها هر خرید مثل نوعی سرمایه‌گذاری است که باید حتما منجر به بازگشت سرمایه به (ROI) شود. حالا اگر یک برند محصولی معرفی کند که بازگشت سرمایه چندانی نداشته باشد، تکلیف چه خواهد بود؟ خوب مشخص است، مشتریان خیلی زود دور آنها را خط می‌کشند.

شما برای دسته‌بندی مشتریان براساس الگوی ارزش محوری باید ارزش‌هایی که برای مشتریان یک خرید خوب را می‌سازد، مورد شناسایی قرار دهید. مهمترین عامل در این میان توجه به بازگشت سرمایه به مشتریان است. مشتری را در نظر بگیرید که قصد خرید یک پرینتر خانگی را دارد. انتظار او این است که دست کم دو برابر ارزش خرید این محصول برایش سود به همراه داشته باشد. یعنی اگر محصول موردنظر ۲۰۰ دلار خرج روی دستش گذاشته، دست کم به اندازه ۴۰۰ دلار (معادل ارزش مجموع هر بار پرینت در بازار) برایش کار کند. اگر قبل از این میزان پرینتر خراب شده یا از کار بيفتد، دیگر آمیدی به رضایت مشتریان از شما یا تکرار خریدشان نخواهد بود.

دسته‌بندی مشتریان براساس ارزشی که برای هر محصول قائل هستند، کمک ویژه‌ای به آنها خواهد کرد. این امر به آنها کمک می‌کند تا بدون مشکل خاصی کارشان را ادامه دهند. به علاوه، در زمینه جلب مشتری وفادار نیز این الگو همیشه کاربردی خواهد بود.

اگر دوست دارید مشتریان‌تان همیشه کنار شما باقی بمانند، بد نیست گاهی از الگوی دسته‌بندی ارزش محور استفاده کنید. در این الگو جا برای فعالیت‌هایی مثل جایزه دادن به مشتریان در ازای هر خرید نیز وجود دارد. البته شما باید از قبل استراتژی کلی‌تان را مشخص کنید تا یک وقت با اهداف کلی در تضاد قرار نگیرد.

دسته‌بندی جغرافیایی

استفاده از الگوی جغرافیایی برای دسته‌بندی مشتریان اصلا ایده تازه‌ای نیست. از دهه‌ها قبل کارخانه‌های بزرگ محصولاتشان را براساس محل سکونت مشتریان شخصی‌سازی می‌کردند. مثلا افرادی که در کشورهای سردسیر زندگی می‌کنند، نیاز بیشتری به لباس‌های گرم دارند. به همین خاطر اگر یک برند مد و پوشاک سراغ این بازار برود، باید لباس‌های بی‌نهایت گرم را به مشتریان معرفی کند. وگرنه خیلی زود شانسش برای خودنمایی در بازار را از دست خواهد داد.

دسته‌بندی جغرافیایی معمولا برای کارآفرینسان کاربردهای زیادی به همراه دارد. خیلی از افراد برای اینکه محصولاتشان را خیلی سریع شخصی‌سازی کنند، موقعیت مکانی مشتریان را در نظر می‌گیرند. به علاوه، ارتباط معناداری میان محل سکونت مشتریان با نحوه رفتارشان در بازار وجود دارد. درست به همین خاطر از قدیم‌ترین زمان‌ها در دنیای کسب و کار استفاده از این شیوه مورد بوه است.

روش کار در دسته‌بندی جغرافیایی تا حد زیادی روشن است. شما باید اطلاعات مربوط به محل سکونت مشتریان‌تان را گردآوری کرده و در قالب یک نمودار ساده قرار دهید. البته در این میان از جدول هم استفاده می‌شود. نکته جانبی اینکه اگر محل کار مشتریان را هم به این دسته‌بندی اضافه کنید، دقت عمل‌تان حسایی بیشتر می‌شود. خوب این روزها محل کار بسیاری از مردم با محل سکونتشان فرق دارد. درست به همین خاطر شما باید این نکته جانبی را نیز در کارتان مدنظر قرار دهید. وگرنه خیلی زود اوضاع‌تان حسایی به هم ریخته و دیگر نمی‌توانید اوضاع را به سود خودتان تغییر دهید.

دسته‌بندی فناوری محور

اینکه مشتریان چقدر میانه خوبی با فناوری دارند، نکته‌ای است که باید حسایی مورد توجه قرار گیرد. بسیاری از کارآفرینان برای اینکه عملکرد بهتری در بازار داشته باشند، همیشه سراغ استفاده از فناوری‌های به‌روزتر می‌روند. مثلا حوزه بازاربایی را در نظر بگیرید؛ استفاده از فناوری واقعیت افزوده یکی از نوآوری‌های تازه در عرصه مارکتینگ محسوب می‌شود. حالا اگر مشتریان شما هیچ میانه خوبی با استفاده از چنین دوربین‌هایی نداشته باشند، سرنوشت کارتان از قبل مشخص خواهد بود. بسیاری از کسب و کارها برای اینکه کارشان را به خوبی مدیریت کنند، باید همیشه اطلاعات دقیقی درباره سطح دسترسی و استفاده مشتریان از تکنولوژی داشته باشند. این امر به آنها برای کمک بهتر به مشتریان ضروری خواهد بود.

شما در دسته‌بندی مشتریان براساس فناوری به طور کلی چند روش دم دست دارید. اول از همه باید آنها را براساس میزان تمایل به استفاده از انواع فناوری تقسیم‌بندی کنید. در روش دیگر نکته کلیدی ضرورت دسته‌بندی براساس نوع دستگاه دیجیتاللی است که از آن سود می‌برند. بی‌شک نحوه تعامل شما با کاربران دستکاپ و گوشی‌های هوشمند از زمین تا آسمان فرق دارد. درست به همین خاطر باید این نکته کلیدی را همیشه مدنظر داشته باشید.

دسته‌بندی فناورانه بیشتر به درد کسب و کارهایی می‌خورد که سر و کارشان به طور مداوم با فناوری است. با این حساب اگر شما روی مشتریانی که میانه خوبی با این وضعیت ندارند، سرمایه‌گذاری کنید، کلاه‌تان پس عمرک خواهد بود. به همین دلیل ما در روزنامه فرصت امروز این شیوه دسته‌بندی مشتریان را ویژه برندهای دنیای تکنولوژی می‌دانیم.

سختن پایانی

دسته‌بندی مشتریان فرآیندی است که بسیاری از کسب و کارها در طول دهه‌های متمادی از آن استفاده کرده‌اند. با این حال شما لازم نیست حتما از یک شیوه نخن‌ما برای این کار استفاده نمایید. ما در طول این مقاله تلاش کردیم اول از همه دسته‌بندی مشتریان به عنوان یک استراتژی را به شما معرفی کنیم. در گام بعدی مزایای آن را به اتفاق با هم بررسی کردیم. اینطوری خیال‌تان بابت کاربردهای این استراتژی راحت شد. در آخرین بخش مقاله ما دنبال الگوهای محبوب و صدالبته کاربردی برای دسته‌بندی مشتریان رفتیم. شما الان تمام اطلاعات لازم برای دسته‌بندی درست مشتریان را دم دست دارید. یادتان باشد، همیشه کارهای تازه کمی برای آدم سخت به نظر می‌رسد. پس تمرین و تکرار را هیچ وقت فراموش نکنید. این روزها بسیاری از مشتریان انتظارات بالایی از برندها دارند. بنابراین اگر نتوانید هماهنگ با سطح انتظارات مشتریان عمل کنید، خیلی زود دیگر حتی یک نفر دور و بر بردتان آفتابی نخواهد شد. یادتان نرود، مثل همیشه اگر سوالی درباره دسته‌بندی مشتریان داشتید، ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده دریافت سوالات‌تان هستیم.

منابع:
https://www.wordstream.com/blog/ws/2۰۲۲/۰۴/۰۸/customer-segmentation-models-what-is-customer-segmentation
https://www.shopify.com/blog/what-is-customer-segmentation

آگهی مناقصه عمومی

شناسه آگهی: ۱۵۲۲۸۰۱

اداره کل آموزش و پرورش شهر تهران در نظر دارد در اجرای سیاست های وزارت آموزش و پرورش مبنی بر واگذاری و برون سپاری فعالیت های سواد آموزی و اجرایی فعالیت های آموزشی و سوادآموزی در سال تحصیلی ۱۴۰۳-۱۴۰۲ از موسسه ها و شرکت های آموزشی و موسسین غیر دولتی و ...دعوت به همکاری می نماید متقاضیان می توانند جهت شرکت در مناقصه عمومی به شماره۰۱۵۰۰۰۰۳۰۷۹۰۰۰۲۰۰۲۰۰۳۰۲۰۰۳ به آدرس **www.setadiran.ir** سامانه تدارکات الکترونیکی دولت مراجعه نمایند.

موضوع مناقصه: خرید خدمات آموزشی از بخش غیردولتی بابت فعالیت های سوادآموزی

کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.ir** انجام خواهد شد.

متقاضیان از تاریخ انتشار آگهی اول به مدت ۴روز جهت دریافت اسناد و ازاتمام مهلت دریافت اسناد ۱۰ روز جهت بازگذاری مدارک و ارسال پیشنهاد قیمت در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت مهلت دارند .

م الف ۱۸۲۷

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

سه‌شنبه ۲۴ مرداد ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۹۷ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریجان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین‌نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR