

جناب آقای مهندس بردبار

مدیرعامل محترم شرکت الکترونیک افزار آزما

بدینوسیله سندیکای صنعت برق ایران انتخاب

شایسته جنابعالی را به عنوان مهندس برجسته کشور

از سوی فرهنگستان علوم، تبریک عرض نموده و برای

حضر تعالی آرزوی موفقیت روزافزون دارد.



دوشنبه ۲۸ بهمن ۱۳۹۸

۲۵۸۵

# برق

خبرنامه روزانه سندیکای صنعت برق ایران

انتخاب جمشید بردبار به عنوان مهندس برجسته کشور از سوی فرهنگستان علوم

## ثبت یک تلاش پر امید چهل ساله در تاریخ صنعت برق

بیش از سایرین است.

حالا از آن روزها چهار دهه می گذرد و صنعتی که حتی قادر به تولید ساده ترین تجهیزاتش در داخل نبود امروز یکی از پرچمداران خودکفایی ملی است و در بطن آن مدیرانی ارزنده، توانمند و برجسته پرورش یافته که حالا از چهره های ماندگار و موثر صنعت کشور محسوب می شود.

شاید به همین دلیل در میان مهندسان برجسته ای که امسال از سوی فرهنگستان علوم کشور معرفی شدند نام یکی از مدیران بزرگ، موثر و نخبه صنعت برق هم دیده می شود. مهندس جمشید بردبار، مدیرعامل شرکت الکترونیک افزار آزما علاوه بر مدیریت مجموعه ای موثر، خودکفا، صادرات محور و دانش بنیان، سابقه ای طولانی در فعالیتهای تشکیلی حوزه صنعت برق و الکترونیک نیز دارد.

این مرد آرام و خوش نام که میزان تاب آوری بنگاه بزرگ اقتصادی اش در شرایط اقتصادی دشوار کنونی، نشان می دهد علاوه بر دانش مهندسی، در مدیریت نیز عملکردی درخشان



صنعت برق ایران برای رسیدن به آنچه که امروز هست، مسیری سخت و پرفراز و نشیب را طی کرده است. در این مسیر اما سهم مدیرانی که در سال های ابتدایی پس از انقلاب با جسارت و شجاعت پا به عرصه پرریسک صنعتی گذاشتند که اتکایی غیرقابل انکار به خارجی ها داشت،

دوازدهمین نمایشگاه بین المللی

انرژی های تجدیدپذیر ..... ۳

مشکل خاموشی های ناشی از

محدودیت سوخت نیروگاه ها رفع شد ۳

نخستین رویداد توسعه فن آوری صنعت

برق برگزار می شود ..... ۳

اقدامی برای تغییر پارادایم های بازار

خرده فروشی سیم و کابل ..... ۵

«تورم زمین» از نفس افتاد ..... ۶

ریزش یورو تمامی ندارد ..... ۷

تغییر سیاست آماری دولت ..... ۸

از هوش مصنوعی تا روبات ها ..... ۹

دارد، با انتخاب فرهنگستان علوم در جمع چهره‌های مهندسی برجسته سال ۹۸ قرار گرفته تا برگ زرین دیگری به کارنامه فعالیت‌هایش اضافه کند.

مهندس جمشید بردبار که متولد ۱۳۳۳ در شهر اصفهان است، در سال ۱۳۵۸ در رشته مهندسی برق و الکترونیک از دانشگاه صنعتی شریف فارغ‌التحصیل شد. وی مالک و مدیرعامل یکی از بزرگ‌ترین و موفق‌ترین سازندگان تجهیزات این صنعت است و سال‌هاست با اتکا به دانش، تجربه، نیروی انسانی ماهر و مدیریت کارآمد، الکترونیک افزار آزما را به عنوان یکی از بهترین‌های صنعت برق معرفی کرده است.

او الکترونیک افزار آزما را در سال ۱۳۵۹ با گروهی از فارغ‌التحصیلان رشته برق دانشگاه صنعتی شریف تاسیس کرد. این شرکت قرار بود در راستای خودکفایی صنعتی و آموزشی کشور حرکت کند و از همان ابتدا به درستی در این مسیر قرار گرفت.

به این ترتیب الکترونیک افزار آزما در شرایطی آغاز به کار کرد که صنعت برق ایران نه تنها به دلیل وابستگی محض به شرکت‌های خارجی، خروج آن‌ها از کشور و تحریم‌ها، با چالش‌های جدی در تامین تجهیزات و تولید خدمات فنی و مهندسی مواجه شده بود، بلکه آرام آرام در شرایط جنگی تحمیلی و نابرابر هم قرار می‌گرفت. با این حال شرکت نوپای افزار آزما با انگیزه بالای دانش‌آموختگان جوان دانشگاه شریف و در همان روزهای بحرانی کار خود را با ساخت دستگاه‌های مربوط به آزمایشگاه‌های

دانشگاه‌ها آغاز کرد. آن‌ها با اتکا به دانش و البته باورشان توانستند این دستگاه‌ها را به طور کامل و در قالب قطعات فلزی، مدارها و نرم‌افزارها بازسازی کنند تا اولین گام استوار خود را به سمت خودکفایی بردارند. حالا همان شرکت کوچکی که زمانی با چند فارغ‌التحصیل جوان و کم‌تجربه و ساخت تجهیزات دانشگاهی آغاز کرده بود، بیش از ۶۰۰ نفر پرسنل دارد و جزو بزرگترین موثرین و درخشان‌ترین شرکت‌های سازنده صنعت برق محسوب می‌شود و البته در رده مجموعه‌های دانش بنیان نیز قرار گرفته است. مهندس بردبار البته خاضعانه و دوستانه این موفقیت‌ها را حاصل یک کار تیمی منسجم می‌داند که همه پرسنل از کارگر تا مهندس و مدیر در آن یک سهم مساوی دارند.

افزار آزما در سایه مدیریت تجربه، دانش و تدبیر او، علاوه بر مشارکت در هیات‌های بازنویسی سرفصل‌های درسی آموزش و پرورش و وزارت کار، سهمی غیرقابل انکار در خودکفایی کنتورهای هوشمند دارد. این شرکت در سال‌های پس از انقلاب و در بحبوحه تحریم‌های مختلفی که هر ساله به کشورمان تحمیل می‌شد، سهمی قابل توجه در تولید و تامین تجهیزات و قطعات کلیدی صنعت برق داشت.

البته مخابرات هم بخش دیگری از حوزه فعالیت این شرکت است. به دلیل توقف واردات برخی از دستگاه‌های مخابراتی پس از انقلاب، شرکت مخابرات از سال ۶۸ ساخت داخل آن‌ها را در دستور کار خود قرار می

دهد. الکترونیک افزار آزما این مأموریت را عهده دار می‌شود و پس از هفت سال این دستگاه‌ها را با بهترین کیفیت و یک دهم قیمت نوع آمریکایی‌اش می‌سازد.

در گام بعدی او محوریت کار خود را از دستگاه‌های آموزشی به سمت کنتور برد و با گسترش بخش تحقیقات شرکت، طراحی کنتورها را آغاز و اولین خط تولید شرکتش را با ظرفیت یک میلیون و ۸۰۰ هزار کنتور راه‌اندازی کرد و امروز این ظرفیت را تا ۱۲ میلیون کنتور افزایش داده است. حالا مهندس جمشید بردبار به اینکه ۵۰ میلیون ایرانی از کنتورهای ساخت شرکت او بهره‌برداری می‌کنند، می‌بالد.

مهندس بردبار علاوه بر عضویت در هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران، در بنیاد شریف وابسته به دانشگاه صنعتی شریف، انجمن مکترونیک و شرکت خدمات شهر صنعتی هشتگرد نیز عضو هیات مدیره است و عضویت در فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته ایران، کمیته رابط سیرد ایران، انجمن علمی شبکه هوشمند انرژی، انجمن مخترعین کشور، انجمن مهندسان کنترل و ابزار دقیق ایران و چندین انجمن و تشکل دیگر را در سوابق کاری خود گنجانده است.

جمشید بردبار علاوه بر اینکه چندین بار به عنوان صادرکننده نمونه برگزیده شده، به دلیل توسعه صادرات محصولات دانش‌بنیان و نیز فناوری ساخت کنتورهای هوشمند مورد تقدیر قرار گرفته است. نشان ملی برترین مدیریت موفق در توسعه تولیدات ملی، نشان

زرین سه ستاره برتر اعتماد مشتریان، لوح تقدیر خیرین مدرسه‌ساز و کارآفرین برتر صنعت برق هم بخش دیگری از افتخارات پرشمار این مدیر ارزنده صنعت برق است.

حالا او پس از ۴۰ سال فعالیت و تلاش مداوم در صنعت برق، از سوی فرهنگستان علوم به عنوان یکی از مهندسان برجسته کشور برگزیده شده و قرار است پنجم اسفند ماه و در هشتمین دوره تجلیل از استادان برجسته مهندسی و شانزدهمین دوره تجلیل از مهندسان برجسته کشور از او و یازده شخصیت علمی، پژوهشی و صنعتی دیگر تقدیر شود.

مهندس جمشید بردبار با این شعار که «مشکلات همیشه بوده و خواهند بود، این ما هستیم که باید با امید به آینده، بیشتر تلاش کنیم.» چهار دهه فراز و نشیب را پشت سر گذاشته و حالا حاصل این سال‌های پرتلاش، انتخاب شایسته او به عنوان مهندس برجسته صنعت برق و کامپیوتر کشور است.

او پاداش تلاش‌های خستگی ناپذیرش را می‌گیرد تا نامش به عنوان یکی از چهره‌های ماندگار و برجسته صنعت برق و خدماتش برای ایجاد خودکفایی در یک حوزه کلیدی و ملی در تاریخ این صنعت ثبت شود.

## فضای مشترک در غرفه

### سندیکا در دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های

#### تجدیدپذیر

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر، بهره‌وری و صرفه‌جویی انرژی به عنوان مهمترین رویداد تخصصی انرژی‌های تجدیدپذیر کشور طی روزهای ۶ الی ۹ اسفند سال جاری به همت وزارت نیرو و سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) با همکاری سندیکا و تشکل‌های مرتبط، در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

طبق تجربه سنوات قبل، سندیکا غرفه مشترکی را برای تسهیل و کاهش هزینه حضور اعضای که تمایل به رزرو غرفه مستقل در نمایشگاه ندارند، در نظر گرفته است. هر یک از شرکت‌های عضو می‌توانند با پرداخت مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال امکان استقرار یک میز و استند تبلیغاتی در فضای مشترک مذکور به معرفی توانمندی‌های خود بپردازند.

با توجه به محدودیت زمانی تا تاریخ برگزاری نمایشگاه و محدودیت فضای در نظر گرفته شده، از شرکت‌های عضو دعوت می‌شود در صورت تمایل به حضور در نمایشگاه فرم مربوطه را تکمیل و تا روز شنبه سوم اسفند، به دبیرخانه سندیکا ارسال کنند یا برای هماهنگی‌های بیشتر با امور نمایشگاه‌های سندیکا (۰۹۳۰۶۶۵۷۰۹۳۰ داخلی ۱۱۳، خانم باقرپور) تماس حاصل فرمایند.

## مشکل خاموشی‌های ناشی از

### محدودیت سوخت نیروگاه‌ها رفع شد

نفت و انرژی‌مشکل خاموشی‌های ناشی از محدودیت سوخت نیروگاه‌ها رفع شد

اقتصاد ایران: سخنگوی صنعت برق از برطرف شدن بخش عمده‌ای از خاموشی‌های ناشی از محدودیت سوخت نیروگاه‌ها خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از توانیر، مصطفی رجبی مشهدی اظهار داشت: در حال حاضر و با کاهش مصرف انرژی که ناشی از همکاری هموطنان در سراسر کشور بود، با هماهنگی‌های صورت گرفته با شرکت ملی گاز ایران و شرکت ملی نفت، خاموشی‌ها رفع شد.

رجبی با بیان اینکه افزایش مصرف انرژی (برق و گاز) در بخش خانگی باعث خاموشی‌های پراکنده در کشور شده بود، از همه مشتریان خواست که در روزهای آینده نیز با رعایت مصرف بهینه، پرسنل صنعت برق و گاز را در تداوم خدمت رسانی یاری کنند.

سخنگوی صنعت برق با اشاره به ضرورت تداوم همکاری مردم در کاهش مصرف برق و گاز تاکید کرد: استفاده بیشتر از نور طبیعی و خاموش کردن لامپ‌های اضافی، تنظیم وسایل گرمایشی در دمای آسایش، پوشیدن لباس گرم در منزل و جلوگیری از هدر رفت انرژی نسبت به کاهش مصرف انرژی در زمستان راهکارهای ساده و بدون هزینه برای عبور از این شرایط است.

پنجم و ششم اسفند ۹۸:

## نخستین رویداد توسعه فن‌آوری صنعت برق برگزار می‌شود

نخستین رویداد توسعه فن‌آوری صنعت برق با هدف استفاده از ظرفیت شرکت‌های استارت‌آپ و دانش‌بنیان در مدیریت مصرف برق بخش‌های خانگی و تجاری کوچک در تابستان، ۵ و ۶ اسفند امسال برگزار می‌شود.

مدیرکل دفتر مدیریت مصرف و خدمات مشترکان توانیر با بیان این مطلب افزود: طرح افزایش مشارکت مشترکان خانگی و تجاری کوچک در برنامه‌های مدیریت بار و مصرف انرژی طی دوره پیک تابستان با استفاده از ظرفیت نهادهای تجمیع‌کننده برای اولین بار در کشور اجرا می‌شود و هدف آن بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های استارت‌آپ و دانش‌بنیان در حوزه مدیریت بار و مصرف انرژی برای مشترکان خانگی و تجاری کوچک است.

"هادی مدقق" برپایی اولین رویداد توسعه فن‌آوری صنعت برق را در پی امضای تفاهم‌نامه همکاری بین معاونت علمی و فن‌آوری ریاست جمهوری و وزارت نیرو عنوان کرد که با همکاری این معاونت، شرکت توانیر و ساتکاب به نمایندگی از وزارت نیرو ۵ و ۶ اسفند امسال برگزار خواهد شد.

## سخنگوی صنعت برق: مشکل خاموشی‌های ناشی از محدودیت سوخت نیروگاه‌ها رفع شد

سخنگوی صنعت برق از برطرف شدن بخش عمده‌ای از خاموشی‌های ناشی از محدودیت سوخت نیروگاه‌ها خبر داد.

قدس آنلاین؛ به نقل از توانیر، مصطفی رجبی مشهدی اظهار داشت: در حال حاضر و با کاهش مصرف انرژی که ناشی از همکاری هموطنان در سراسر کشور بود، با هماهنگی‌های صورت گرفته با شرکت ملی گاز ایران و شرکت ملی نفت، خاموشی‌ها رفع شد.

رجبی با بیان اینکه افزایش مصرف انرژی (برق و گاز) در بخش خانگی باعث خاموشی‌های پراکنده در کشور شده بود، از همه مشتریان خواست که در روزهای آینده نیز با رعایت مصرف بهینه، پرسنل صنعت برق و گاز را در تداوم خدمت رسانی یاری کنند.

سخنگوی صنعت برق با اشاره به ضرورت تداوم همکاری مردم در کاهش مصرف برق و گاز تاکید کرد: استفاده بیشتر از نور طبیعی و خاموش کردن لامپ‌های اضافی، تنظیم وسایل گرمایشی در دمای آسایش، پوشیدن لباس گرم در منزل و جلوگیری از هدر رفت انرژی نسبت به کاهش مصرف انرژی در زمستان راهکارهای ساده و بدون هزینه برای عبور از این شرایط است.

# نقشه راه توسعه صادرات صنعت برق و انرژی

تجهیزات  
و خدمات  
مهندسی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



سندیکای صنعت برق ایران  
Iran Electrical Industry Syndicate

۵ اسفند ماه ۱۳۹۸ ----- ساعت: ۱۴:۳۰ الی ۱۸  
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران (طبقه ۸)

محورهای همایش -----  
نقشه راه توسعه صادرات صنعت برق و انرژی -----  
تبیین فرصت ها و مخاطرات کسب و کارهای صنعت برق در سال ۱۳۹۹  
راهکارهای افزایش رقابت پذیری برای حضور در بازارهای بین المللی

برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۳-۶۶۵۷۰۹۳۰ -----  
(واحد پژوهش سندیکای صنعت برق ایران) تماس حاصل فرمایید.

حامیان





مدیر عامل شرکت کابل ابهر یکی از مهمترین مشکلات بازار خرده فروشی را کمبود سیم و کابل باکیفیت و وفور محصولات بی کیفیت در این حوزه دانست و تصریح کرد: واقعیت این است که متاسفانه علیرغم سهم اندک سیم و کابل در قیمت تمام شده ساختمان، به دلیل عدم آگاهی سازندگان ساختمان و برق کاران که عمدتاً به صورت سنتی حرفه خود را یاد گرفته اند و همچنین عدم توجه و حساسیت مصرف کننده نهایی نسبت به سیستم برق-سانی منازل، کیفیت سیم و کابل‌های به کار رفته در ساختمان‌ها اهمیت چندانی ندارد و روند بازار هم بر همین اساس تنظیم شده است.

وی هدف اصلی ورود سیم و کابل ابهر به بازار خرده فروشی که اصطلاحاً با عنوان لاله زار تعبیر می‌شود، را تلاش برای آگاهی سازی و افزایش کیفیت محصولات ارائه شده در این بازار عنوان کرد و افزود: این دفتر با هدف وارد کردن فناوری حاصل شده در مجموعه کابل ابهر ظرف دو دهه گذشته به حوزه کالاهای مصرفی و روزمره مردم است. در حقیقت گام بعدی ما پس از تامین کابل‌های مهمترین پروژه‌های کشور، تکثیر این کیفیت و فناوری در سطح عمومی مصرف سیم و کابل و مصرف کننده نهایی است.

کلاهی تغییر پارادایم سیم و کابل مصرفی در صنعت ساختمان و افزایش کیفیت آن‌ها در سطح سیم و کابل‌های به کار رفته در پروژه‌های کلان کشوری را هدف غایی خود از راه اندازی دفتر فروش و نمایندگی در لاله زار دانست و خاطرنشان کرد: یکی از مهمترین مشکلاتی که در این حوزه وجود دارد فاصله اندک بین سیم و کابل با کیفیت و بی کیفیت است. به علاوه عدم آگاهی مصرف کنندگان هم به این مساله دامن می‌زند. به همین دلیل، قطعاً کابل ابهر برای پیدا کردن یک جایگاه تثبیت شده در بازاری شبیه به بازار لاله زار

بسیار دشوار خواهد بود. وی در ادامه گفت: برای بازاری که در بسیاری موارد به عرضه کالای بی کیفیت، خطرناک و ظاهراً ارزان خو گرفته است، پذیرش کالاهای با کیفیت بالا کمی دشوار است. آن هم در شرایطی که در این بازار تقلب رایج شده که عملاً همه ساختارها را به نفع خود تغییر داده است.

مدیر عامل کابل ابهر ضمن اظهار امیدواری نسبت به تغییر ساختارهای بازار خرده فروشی سیم و کابل با اتکا به ابزارهای نوین آگاهی بخشی و بازاریابی، اذعان کرد: ما به دنبال سهم بزرگی از بازار نیستیم، فقط تلاش می‌کنیم بدون کم فروشی یا بدفروشی، کالای باکیفیت ارائه دهیم و هم صنفانمان را نیز به ادامه این روند ترغیب کنیم.

کلاهی در ادامه تصریح کرد: کابل ابهر تا امروز به شکل کلان و در قالب قراردادهای B to B که شامل تامین کابل پروژه‌های بزرگ و زیرساختی برای پیمانکاران بوده و یا قراردادهای B to G که مشمول فروش کابل به دستگاه‌های بزرگ دولتی نظیر وزارتخانه‌های نفت و نیرو بوده، فعالیت کرده است؛ بنابراین طبیعتاً پیش نیازهای ورود به این بازار تفاوت‌های روشنی با پروژه‌های کلان شرکت دارد. وی ارتباط مستقیم با مصرف کننده و افراد دیگری مانند سازندگان یا برق کاران که در زنجیره تصمیم گیری خرید نقش دارند را مهمترین وجه تمایز بازار جدید کابل ابهر دانست و خاطرنشان کرد: ما در دفتر فروش و نمایندگی به طور قطع با نوع متفاوتی از فروش مواجه هستیم و البته مشاوره فنی و آگاه سازی مشتریان را هدف قرار می‌دهیم. ما تلاش می‌کنیم به مشتری‌انمان کمک کنیم تا بدانند چه نوع و سایزی از سیم برای ساختمان آن‌ها مناسب است و از این طریق علاوه بر ایمن سازی از اتلاف منابع آن‌ها جلوگیری می‌کنیم.

علیرضا کلاهی پیش بینی آینده و سودآوری نمایندگی شرکت خود در لاله زار را بسیار دشوار دانست و گفت: در این بازار آنقدر شرایط آشفته‌ای حاکم است که اصلاً نمی‌توان نتیجه کار را پیش بینی کرد. به علاوه عدم نظارت و جرایم اندک سازمان استاندارد هم به این آشفته‌گی دامن زده است. بعنوان مثال یک جریمه ۲۰۰ هزار تا یک میلیون تومانی در شرایطی که هر کیلوگرم مس ۸۰ هزار تومان است و یک کارگاه زیرپله‌ای می‌تواند ماهانه چند تن مس کم فروشی کند، چطور می‌تواند به یک عامل بازراندانه‌ای تبدیل شود؟ وی به نامه انجمن صنفی سیم و کابل به رییس قوه قضاییه و درخواست این تشکل برای راه اندازی یک شعبه تخصصی برای این صنعت اشاره کرد و افزود: در صورت راه اندازی این شعبه می‌توان موارد کم فروشی و کالای غیر استاندارد را به شکل کیفری پیگیری کرد، چرا که این مساله می‌تواند عواقب مالی و جانی گسترده‌ای برای هموطنانمان در پی داشته باشد. نکته حائز اهمیت این است که مثل بسیاری موارد دیگر، بحث کیفری این موضوع هم در قانون پیش بینی شده، اما متاسفانه ما در اینجا هم با اجرای ناقص و کم اثر قانون مواجهیم و نتیجه آن بازی با جان و مال مردم است.

مدیر عامل سیم و کابل ابهر در ادامه تصریح کرد: بین ۴۵ تا ۷۰ درصد آتش سوزی‌های شهرهای بزرگ ناشی از سیم و کابل غیراستاندارد است و من امیدوارم ما به جایی برسیم که مصرف کننده نهایی یعنی خریدار یک ملک، کمی از حساسیت‌های معمول در مورد ظاهر را نسبت به سیم و کابل به کار رفته در خانه هم داشته باشد و ما با ورود به این بازار تلاش می‌کنیم اطلاعات لازم در این خصوص را به مصرف کنندگان بدهیم و آن‌ها را نسبت به لزوم خرید جنس با کیفیت به درستی آگاه کنیم.



به کار دفتر فروش و نمایندگی کابل ابهر در لاله زار؛ اقدامی برای تغییر پارادایم‌های بازار خرده‌فروشی سیم و کابل

## دفتر فروش و امور نمایندگی‌های شرکت کابل ابهر افتتاح شد.

علیرضا کلاهی در حاشیه مراسم افتتاحیه این دفتر ضمن اشاره به سابقه ۲۰ ساله (بیش از ربع قرن) شرکت کابل ابهر در حوزه تولید سیم و کابل گفت: این شرکت بزرگترین تولیدکننده کابل در ایران است و در طول دو دهه گذشته (نزدیک به سه دهه گذشته) با هدف جایگزینی واردات کابل‌های تخصصی در کشور فعالیت کرده است.

شمارش معکوس برای خروج سفته‌بازها از جذاب‌ترین بخش بازار ملک

## «تورم زمین» از نفس افتاد

گزارش «دنیای اقتصاد» از آثار ۴ بعدی «توقف رشد قیمت کلنگی» در پایتخت

دنیای اقتصاد: بازار «زمین» در تهران مطابق پیش‌بینی‌ها و اطلاعاتی که پیش‌تر فعالان ساختمانی ارائه کرده بودند با «توقف رشد قیمت» روبه‌رو شد. داده‌های مرکز آمار ایران از جزئیات معاملات ملک کلنگی در پایتخت نشان می‌دهد تورم فصلی زمین سرانجام در پاییز از نفس افتاد؛ به طوری که این نوع املاک که به‌عنوان زمین معامله می‌شود در پاییز تقریباً با قیمت میانگین تابستان خرید و فروش شدند. ورود بازار زمین به فاز ثبات قیمت به معنای آغاز خروج سریع سفته‌بازها از این طبقه حساس بازار ملک - در مقایسه با مسکن و اجاره - می‌تواند باشد. فصل گذشته همچنین خرید زمین ۴۰ درصد نسبت به فصل قبل از آن افزایش یافت. این وضعیت بیانگر عکس‌العمل سریع تقاضای مصرفی در این بازار یعنی بسازوبفروش‌ها به آرامش قیمتی است. اکنون بررسی‌ها مشخص می‌کند ثبات قیمت زمین ۴ تأثیر مثبت در بازار مسکن و ساخت‌وساز دارد که مهم‌ترین آن «سیگنال روشن به سفته‌بازها در معاملات آپارتمان» است. تورم زمین طی حداقل یک سال اخیر به‌عنوان موتور داخلی شارژ تورم مسکن (متغیر درونی بازار)، عامل بخشی از جهش‌های مکرر قیمت واحدهای مسکونی بود. در حال حاضر پیش‌بینی می‌شود اوضاع عرضه واحدهای نوسازها و همچنین سطح قیمت مسکن در تهران از روند بدتر شدن فاصله بگیرد.

تورم زمین در بازار املاک شهر تهران در فصل پاییز امسال از نفس افتاد. گزارش مرکز آمار از تحولات بازار زمین شهر تهران در فصل پاییز امسال نشان می‌دهد رشد فصلی قیمت زمین در شهر تهران در سه ماه سوم سال ۹۸ به نزدیک صفر درصد رسیده است. به گزارش «دنیای اقتصاد»، اطلاعات مرکز آمار ایران از تحولات بازار بالادست املاک شهر تهران در فصل پاییز امسال حاکی از آن است که میانگین قیمت زمین در فصل پاییز نسبت به سه ماه تابستان معادل ۳۹ صدم درصد یعنی در حد کمتر از ۱۰۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است. به این معنا که میانگین قیمت هر مترمربع زمین در شهر تهران از ۱۸ میلیون و ۶۶۰ هزار تومان در فصل تابستان به ۱۸ میلیون و ۷۳۳ هزار تومان در فصل پاییز رسیده است. این در حالی است که تورم فصلی زمین در پاییز سال گذشته معادل ۲۵ درصد، در زمستان سال گذشته معادل ۴۴ درصد و در فصل بهار و تابستان امسال به‌طور میانگین حدود ۱۲ تا ۱۳ درصد در هر فصل بوده است. بنابراین آمار جدید منتشرشده از تحولات بازار زمین در فصل پاییز امسال نشان می‌دهد رشد قیمت زمین که خود یک موتور داخلی (فاکتور درونی بخش مسکن اثرگذار بر قیمت) برای جهش قیمت مسکن بوده است بالاخره پس از چهار فصل آرام گرفته است.

بررسی‌ها و تحقیقات میدانی انجام شده از سوی «دنیای اقتصاد» که حدود دو ماه گذشته انجام و منتشر شده بود نیز کند شدن روند تورم قیمت زمین را پیش‌بینی کرده بود. پیش از این در میانه فصل پاییز «دنیای اقتصاد» در قالب تحقیقات میدانی از فعالان ساختمانی اعلام کرد: کند شدن روند رشد قیمت ملک کلنگی برای برخی فعالان ساختمان در

برخی محلات شهر احساس شده و قیمت زمین در ماه‌های فصل پاییز چندان با افزایش مواجه نبوده است. نکته جالب آنکه کند شدن روند تورم نقطه‌ای زمین نیز در فصل پاییز قابل مشاهده است. مطابق اعلام مرکز آمار زمین، تورم نقطه‌ای زمین در فصل پاییز نسبت به مدت مشابه سال گذشته معادل ۸۵ درصد بوده است.

مقایسه تورم نقطه‌ای در سه فصل ابتدایی سال جاری نیز به نوعی نشان‌دهنده روند نزولی این شاخص در بخش زمین است. به طوری که مطابق آمار رسمی مرکز آمار ایران، تورم نقطه‌ای بخش زمین شهر تهران، در فصل بهار معادل ۱۷۴ درصد و در فصل تابستان معادل ۱۳۱ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته ثبت شده و نهایتاً در فصل پاییز به ۸۵ درصد رسیده است. به عبارتی شیب تورم نقطه‌ای در پاییز نسبت به دو فصل گذشته سال ۹۸، تقریباً نصف شده که ناشی از سقوط آزاد تورم فصلی (توقف رشد فصلی قیمت زمین) است. البته در این میان گزارش مرکز آمار نشان می‌دهد در پاییز امسال، معاملات زمین نسبت به فصل تابستان معادل ۴۷ درصد رشد را تجربه کرده است. مقایسه رشد فصلی «معاملات» و «قیمت» که در دو جهت مخالف یکدیگر حرکت کرده‌اند، یک پیام مشخص از وضعیت بازار زمین (ملک کلنگی) در شهر تهران طی فصل پاییز امسال دارد. براساس آمار، جنس معاملات در فصل پاییز نشان می‌دهد به شکل قابل توجه، تقاضای مصرفی (بسازوبفروش‌ها) در بازار زمین فصل پاییز حضور داشته و اقدام به خرید کرده‌اند و در مقابل تقاضای سفته‌بازی در این مقطع زمانی در بازار زمین نسبت به فصول قبل امسال کمرنگ بوده است. چراکه اگر حضور سفته‌بازها در بازار زمین پایتخت در سه ماه سوم

امسال همچون فصول قبل پررنگ بود اثر آن به‌طور مشخص روی تورم فصلی زمین قابل مشاهده بود. این وضعیت درباره توقف تورم فصلی زمین در فصل پاییز امسال قابل انتظار و پیش‌بینی بود. چنانکه «دنیای اقتصاد» در دو گزارش جداگانه انتظار پیدایش این وضعیت را در بازار زمین به‌عنوان بازار بالادست بخش املاک اعلام کرده بود.

پیش‌بینی نخست به یک تحقیق میدانی مربوط می‌شود که در ابتدای ماه جاری با استعلام از فعالان ساختمانی در مناطق مختلف شهر تهران با عنوان «رصد مسکن با دوربین زمین» منتشر شد. در این گزارش با استناد به گزارش مرکز آمار مربوط به فصل تابستان اعلام شد: نسبت قیمت زمین به مسکن در فصل تابستان که معادل ۱/۴ برابر بود به بیشترین میزان خود در تمام سال‌های گذشته رسیده است. در سه ماه دوم سال جاری، سطح قیمت زمین بسیار از قیمت مسکن فاصله گرفت و همین امر منجر به افزایش نسبت قیمت زمین به مسکن شد. هرچند در فصل‌های قبل از آن، رشد قیمت مسکن از زمین پیشی گرفته بود؛ اما در نیمه نخست امسال، تورم زمین مجدداً از مسکن سبقت گرفت و همین موضوع منجر به افزایش فاصله آنها شد. در گزارشی که در تاریخ هشتم بهمن ماه امسال در «دنیای اقتصاد» منتشر شد عنوان شد، رسیدن نسبت قیمت زمین به مسکن به بیشترین میزان خود در سال‌های گذشته یک پیام مشخص برای بازار دارد و آن اینکه این نسبت بیش از میزان ثبت شده در فصل تابستان امسال نمی‌تواند پیش رود و این پیش‌بینی دقیقاً به معنی انتظار توقف روند رشد قیمت زمین در پایان سال جاری بود. پس از انتشار این گزارش نیز در چند روز اخیر، حسین عبده‌تبریزی، صاحب‌نظر اقتصادی در گفت‌وگویی



## ریزش یورو تمامی ندارد

با تداوم روند کاهشی یورو، ارز واحد اروپایی به کمترین سطح سه سال اخیر خود رسید.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، روند رشد ضعیف اقتصادی کشورهای اروپایی کماکان ادامه دارد؛ آلمان به عنوان بزرگترین اقتصاد اروپایی با کاهش شدید رشد مواجه شده و در فرانسه نیز اعتراضات به لایحه جنجالی اصلاح بازنشستگی ادامه دارد. در انگلیس نیز کابینه با یک زلزله داخلی مواجه شده و چند وزیر از جمله ساجد جاوید، وزیر دارایی و چهره کلیدی بودجه این کشور از سمت خود کناره گرفته‌اند. هم‌چنین اختلافات داخلی در دولت ائتلافی ایتالیا و احتمال برگزاری مجدد انتخابات در این کشور به نگرانی‌ها از تشدید بحران بدهی این کشور دامن زده است.

به دنبال افزایش تعرفه روی محصولات ایرباس از ۱۰ درصد به ۱۵ درصد و تهدید وزارت خزانه داری این کشور به اعمال تعرفه‌های بیشتر بر روی محصولات اروپایی در صورت نرسیدن به توافق تجاری، یورو بیش از پیش در موقعیتی ضعیف قرار گرفته است. هم‌چنین نگرانی‌ها از تاثیرگذاری ویروس کرونا بر روی رشد اقتصادی منطقه یورو باعث شده است تا ارز واحد اروپایی ضربه دیگری دریافت کند.

کیوسوکه سوزوکی، استراتژیست ارشد بازار ارز در بانک "سوسیه جنرال" گفت: نگرانی از این که پیامدهای ویروس کرونا در بلندمدت نیز ادامه داشته باشد روز به روز در حال افزایش است. از سوی دیگر تکلیف منطقه یورو نیز مشخص‌تر شده است و شاخص‌های کلیدی روز به روز ناامیدکننده‌تر می‌شوند.

اگرچه برای سومین روز متوالی روند شیوع ویروس کرونا در چین کاهشی بود اما تلفات ناشی از این ویروس کماکان ادامه دارد و اکنون شمار قربانیان به بیش از ۱۷۷۰ نفر و شمار مبتلایان از ۶۵ هزار نفر عبور کرده است. با مرگ یک گردشگر چینی ۸۰ ساله در فرانسه، نخستین مرگ ناشی از کرونا در اروپا نیز به ثبت رسید.

بانک مرکزی چین نیز برای جلوگیری از ریزش بیش‌تر بازارها به تزریق بیش از ۲۷۰ میلیارد دلار نقدینگی اقدام کرده که این اقدام اندکی در تقویت ارزش یوان موثر بوده است. پیشتر شکسته شدن محدوده مقاومتی مهم هفت یوانی در برابر هر دلار موجب نگرانی از ریزش بازارهای مالی در چین شده بود.

امره اسپایتسر، تحلیل‌گر بازار ارز در موسسه "وست پاک فارکس" گفت: عوامل متعددی دست به دست هم داده‌اند تا دلار را در مسیر صعودی قرار دهند. شیوع کرونا باعث شده است تا پول بیشتری روانه معاملات دلاری شود و این کاملاً به ضرر کشورهای نوظهور تمام شده است.

شاخص دلار که نرخ برابری آن در مقابل سبدهی از ارزهای جهانی را اندازه می‌گیرد، در معاملات امروز با صعود ۰.۳ درصدی نسبت به روز قبل و در سطح ۹۹.۰۳۷ واحد بسته شد. نرخ برابری هر فرانک سوئیس معادل ۱۰۱۸۰ دلار اعلام شد.

رقابت‌های انتخاباتی درون حزبی آمریکا اکنون به ایستگاه دوم رسید و با شمارش آرای ایالت نیوهامپشایر مشخص شد برنی سندرز و پت بوتیچ، برندگان انتخابات داخلی دموکرات‌ها هستند. پیش‌تر در ایالت آیوا نیز نتایج مشابهی به دست آمده بود و الیزابت وارن و جو بایدن، نامزدهای اصلی حزب دموکرات عملکرد ناامیدکننده‌ای داشتند. ایستگاه بعدی انتخابات درون حزبی ایالت نوادا خواهد بود. انتخابات ریاست جمهوری آمریکا قرار است در ماه نوامبر امسال برگزار شود.

از سوی دیگر پس از سه سال بحث و جدال، انگلیس سرانجام در آخرین روز از ماه ژانویه ۲۰۲۰ اتحادیه اروپا را ترک گفت تا بدین ترتیب به نخستین کشور در تاریخ این اتحادیه تبدیل شود که از آن خارج می‌شود. انتظار می‌رود پیامدهای برگزیت به تدریج بر روی اقتصاد انگلیس و کشورهای اروپایی آشکار شود، هر چند که انتظار نمی‌رود بانک مرکزی اروپا دست کم در کوتاه مدت تغییر زیادی در سیاست‌های پولی خود ایجاد کند. اقتصاد انگلیس به تدریج در حال وارد شدن به رکود است تا جایی که مرکز آمار انگلیس رشد اقتصادی این کشور در ماه دسامبر را تنها ۰.۱ درصد اندازه‌گیری کرده است.

هنوز مشخص نیست که با توجه به روند خروج شرکت‌های بزرگ بین‌المللی از انگلیس به دنبال برگزیت، رشد اقتصادی این کشور چگونه خواهد بود. دولت انگلیس به رهبری بوریس جانسون اکنون کار بسیار سختی برای احیای رشد اقتصادی و هم‌چنین رسیدن به توافق با اتحادیه اروپا بر سر چگونگی روابط دو طرف در آینده خواهد داشت. انتظار می‌رود که دست کم یک سال دوره گذار در نظر گرفته شود و روابط دو طرف به شکل کنونی

باقی بماند.

بوریس جانسون، نخست‌وزیر انگلیس خواستار داشتن روابطی مشابه کانادا با اتحادیه اروپا شده اما یکی از مسئولان ارشد اتحادیه اروپا گفته است این اتحادیه تن به شرایطی مشابه روابط با کانادا برای انگلیس نخواهد داد و این توافق مد نظر یک رویای خیالی است. انگلیسی‌ها هم‌چنین با برخی از شرکای بزرگ تجاری خود نظیر استرالیا مذاکراتی را برای پیمان تجارت آزاد آغاز کرده‌اند.

در تازه‌ترین دور از معاملات، پوند با افت ۰.۳ درصدی نسبت به روز قبل خود و به ازای ۱.۳۰۴۳ دلار مبادله شد. یورو ۰.۰۶ درصد پایین رفت اما در کانال ۱.۰۸ باقی ماند و هر یورو به ۱.۰۸۳۸ دلار رسید. هم‌چنین نرخ برابری هر دلار آمریکا معادل ۱.۳۲۳۷ دلار کانادا اعلام شد. در برابر همتای سنگاپوری، هر دلار به ازای ۱.۳۸۹۴ دلار سنگاپور مبادله شد.

تحلیل‌گران بانک "میتسوبیسی" ژاپن در یادداشتی نوشتند: با توجه به خروج انگلیس از اتحادیه اروپا و کاهش رشد اقتصادی کشورهای منطقه یورو از جمله آلمان و فرانسه، بانک مرکزی اروپا احتمالاً ناچار به اتخاذ سیاست‌های انبساطی بیشتری خواهد بود و این مساله می‌تواند یورو را بیش از پیش رو به پایین سوق دهد.

در حوزه تجاری نیز پس از ۱۷ ماه جنگ تجاری سرانجام دو اقتصاد بزرگ جهان به توافقی اولیه بر سر آتش‌بس رسیدند و نخست‌وزیر چین با سفر به واشنگتن به همراه دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا فاز نخست توافق را امضا کرد. چین از کاهش تعرفه واردات ۸۵ میلیارد دلار از محصولات آمریکایی به این کشور به عنوان بخشی از تعهدات فاز نخست توافق خبر داده است.





دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی  
انرژی‌ها، تجدیدپذیر،  
بهره‌وری و  
صرفه‌جویی انرژی ایران

۶ تا ۹ اسفندماه ۱۳۹۸  
محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

12<sup>th</sup> Iran International  
Renewable Energy and  
Energy Saving  
Exhibition

25 - 28 February 2020  
Tehran International Permanent Fairground



## آیا سیاست آماری دولت تغییر کرده؟

امیر سلیمی

در ۲۱ بهمن، مرکز آمار عملکرد ۹ ماهه ۹۸ حساب‌های ملی را منتشر کرد. سه روز بعد، بانک مرکزی برخی از آمارهای کلان نظیر آمارهای پولی و بخشی از اطلاعات حساب تراز پرداخت‌های کشور و نیز اطلاعات بازار سرمایه را برای ۹ ماه ۹۸ منتشر کرد. اطلاع‌رسانی آماری مذکور که پس از سکوت آماری نسبتاً طولانی مدت انجام پذیرفت، بخشی از عملکرد اقتصادی کشور در ۹ ماه ۹۸ را که در ابهام قرار داشت، روشن کرد. از این رو باید از این گشایش آماری استقبال کرد. پرسشی که در اینجا مطرح است این است که آیا انتشار این آمارها را باید نشانه‌ای از تغییر رویه دولت در انتشار آمارهای کلان اقتصاد محسوب کرد؟ نکته‌ای که لازم است به آن توجه کرد، نوع اطلاع‌رسانی این دو مرجع آماری در زمان انتشار این آمارها است که در آن هیچ توضیحی درباره علت یا علل تاخیر در انتشار آمارها ارائه نشده است. مضاف بر آن، تاکنون هیچ نوع اطلاع‌رسانی درباره سیاست آماری دولت از هیچ‌یک از مقامات مسوول انجام نشده است. بنابراین می‌توان به این جمع‌بندی رسید که دولت فاقد سیاست مشخصی درباره انتشار آمارهای اقتصادی است و تصمیم‌ها در این باره به‌صورت موردی و احتمالاً براساس تشخیص فردی اتخاذ می‌شود.

دولت‌ها به تولید و عرضه آن اقدام می‌کنند. از این رو عملاً جایگزینی برای آنها وجود ندارد؛ مانند نظم و امنیت عمومی، تامین اجتماعی عمومی و واکنش‌های عمومی. در مقابل کالاهای عمومی فردی قرار دارند که توسط بخش خصوصی نیز قابل عرضه به جامعه هستند؛ مانند بخش قابل توجهی از خدمات آموزشی و بهداشتی. در این میان، تولید و انتشار آمارهای کلان را باید از جمله کالاهای عمومی جمع‌محسوب کرد که جایگزینی به جز دولت برای عرضه آن وجود ندارد. در صورتی که به هر علت یا دلیلی لازم باشد که عرضه این نوع از کالاها متوقف شود، لازم است توضیحات کافی در این باره ارائه شود. مثلاً در صورتی که انتشار آمار ذخایر خارجی کشور در شرایط خاص، نظیر شرایط کنونی به مصلحت نباشد، لازم است به‌طور خاص درباره عدم انتشار آن اطلاع‌رسانی شود. اما وضعیتی که نظام آماری کشور تا یک هفته گذشته با آن روبه‌رو بوده، جلوگیری از انتشار اکثر عناوین آمارهای کلان اقتصاد بوده است که دلیل منطقی برای آن متصور نیست. بار دیگر یادآوری می‌شود هنوز هم مشخص نیست که آیا رویه دولت در این باره دچار تغییر شده یا باز هم برای یک دوره طولانی دیگر با سکوت آماری روبه‌رو خواهیم بود؟ این نوع رفتار دولت در زمینه انتشار آمارهای کلان اقتصاد، می‌تواند این شبهه را ایجاد کند که دولت درصدد تضعیف ابزارهای پرسشگری جامعه است که البته با اصل پاسخگویی منافات دارد. مضاف بر آن، با اعمال سیاست سکوت آماری، دولت خود را از بررسی‌های مستند کارشناسان و محققان اقتصادی کشور، اعم از دولتی و غیردولتی، محروم می‌سازد؛ آن هم در زمانی که ضرورت استفاده از حداکثر توان فکری کشور بیش از هر زمان دیگر احساس می‌شود.





بازاریابی در سال ۲۰۲۰ به کدام سو خواهد رفت؟

## از هوش مصنوعی تا روبات‌ها

در گذشته، مفاهیمی مثل هوش مصنوعی، بازاریابی داده‌محور و بهینه‌سازی موتور جست‌وجوی صوتی (VSEO) بلندپروازانه بودند. حتی مضحک به نظر می‌رسیدند. اما حالا این گرایش‌های بازاریابی نوآورانه، جزو اولویت‌های اصلی بسیاری از کسب‌وکارها در سال ۲۰۲۰ میلادی خواهند بود. چرا نباشند؟ به هر حال، اگر کسب‌وکار شما بخواهد در فضای رقابتی آنلاین، حرفی برای گفتن داشته باشد، باید بتوانید خود را دائماً با تحولات بازاریابی دیجیتال همگام کنید. به قول «برایان سولیز»، نویسنده، سخنران و تحلیلگر حوزه دیجیتال: «همه کسب‌وکارها قربانی داروینیسیم دیجیتالی‌اند. این یعنی تکامل رفتار مصرف‌کننده، وقتی سرعت تکامل جامعه و تکنولوژی بسیار بیشتر از توانایی بهره‌برداری از آن است. این پدیده بین کسب‌وکارها فرق نمی‌گذارد. همه در معرض تهدیدند.»

از هوش مصنوعی تا روبات‌ها

استبانه نکنید. ما در دورانی زندگی می‌کنیم

که تکنولوژی‌های بازاریابی با سرعت در حال پیشرفت هستند و پیش‌بینی علایق و رفتارهای مصرف‌کنندگان، سخت شده است. بازاریابان دیگر نمی‌توانند سر خود را زیر برف کنند و امیدوار باشند که روش‌های قدیمی تا ابد جواب دهند. پس بهتر است گرایش‌ها را همواره زیر نظر داشته باشید. بعضی از این گرایش‌ها یا به اصطلاح «ترندها» از این قرارند:

### ۱- شخصی‌سازی

اگر می‌خواهید در سال ۲۰۲۰ از دیگران متمایز باشید باید بازاریابی خود را شخصی‌سازی کنید و این یعنی محتوا، محصولات، ایمیل و سایر چیزها باید مخصوص خودتان باشد. این آمارها را ببینید: ۶۳ درصد مشتری‌ها می‌گویند ایمیل‌های عمومی که به همه فرستاده می‌شود را دوست ندارند. ۸۰ درصد می‌گویند که اگر یک شرکت، یک تجربه خاص و شخصی‌سازی شده را به آنها ارائه کند، بیشتر به آن جذب می‌شوند.

ایمیل‌هایی که براساس رفتارها یا اقدامات مشتری‌ها تنظیم شده باشند، سه برابر تاثیرگذارتر از ایمیل‌های فله‌ای هستند. وقتی صحبت از شخصی‌سازی در میان است، بلافاصله یاد نتفلیکس و آمازون می‌افتم که در این زمینه پیشگام هستند، اولی با محصولات پیشنهادی و دومی با فیلم‌های پیشنهادی؛ شرکت‌های دیگری نیز هستند که از این تکنیک استفاده می‌کنند. مثل هواپیمایی ایزی‌جت. این شرکت پیش از ارسال ایمیل به مسافران، ابتدا با کمک داده‌ها تاریخچه سفرهای هر مسافر را بررسی می‌کنند و براساس آن، پیش‌بینی می‌کنند که هر مسافر دوست دارد دفعه بعد به کجا سفر کند. سپس پیشنهادهای خود را در قالب ایمیل به مشتری ارسال می‌کنند. تا

حالا حدود ۱۲/۵ میلیون ایمیل منحصر به فرد به مشتری‌ها ارسال شده که باعث شده نرخ کلیک روی ایمیل‌ها ۲۵ درصد افزایش یابد.

### ۲- بازاریابی ویدئویی

این روش اگر مهم‌ترین گرایش بازاریابی دیجیتال نباشد، قطعاً یکی از مهم‌ترین‌ها هست و خواهد بود. به این آمارها توجه کنید:

- ۷۰ درصد مشتری‌ها می‌گویند که ویدئوی تبلیغاتی یک برند را به اشتراک گذاشته‌اند.

- ۷۲ درصد کسب‌وکارها می‌گویند که استفاده از ویدئوی تبلیغاتی باعث شده نرخ تبدیل شرکت‌شان افزایش یابد (نرخ تبدیل یا Conversion Rate یعنی از میان بازدیدکننده‌ها، چند نفر به خریدار تبدیل می‌شوند).

- ۵۲ درصد از مشتری‌ها می‌گویند که دیدن ویدئو باعث می‌شود با اطمینان بیشتری درباره خرید آنلاین تصمیم بگیرند.

در حال حاضر، ویدئو پرطرفدارترین روشی است که مشتری‌ها دوست دارند محصولات جدید را از این طریق بشناسند. یکی از مسائلی که بازاریابان در سال‌های اخیر با آن روبه‌رو شده‌اند، روی آوردن مردم به دستگاه‌های موبایل است. ایمیل‌ها و تبلیغات نوشتاری طولانی، دیگر کاربرد خود را از دست می‌دهند. دلیلش ساده است. چون خواندن آنها از روی یک صفحه نمایشگر کوچک برای مشتری سخت است. در حالی که ویدئو می‌تواند همان اطلاعات را انتقال دهد، صرف‌نظر از نوع دستگاه. از نظر مردم، ویدئو از متن قانع‌کننده‌تر است. گوگل، وبسایت‌هایی را که دارای محتوای ویدئویی هستند در رده‌های بالاتر قرار می‌دهد.

یکی از بهترین مزیت‌های ویدئو این است که به راحتی می‌توانید فرمت آن را تغییر دهید. مثلاً

محتوایش را تبدیل به متن کنید و در وبلاگتان، زیر ویدئو قرار دهید یا به‌صورت یک مقاله مجزا، همراه با عکس و نمودارهای مرتبط، آن را منتشر کنید. حتی می‌توانید آن را به‌صورت یک فایل صوتی درآوردید و به‌صورت یک پادکست پخش کنید.

ویدئوهای لایو نیز بسیار پرطرفدارند. بسیاری از کسب‌وکارها از این روش برای مصاحبه، نمایش دمو و نشان دادن پشت صحنه کسب‌وکار به مشتری‌ها استفاده می‌کنند. مثلاً نمایش نحوه تولید محصول، یا یک روز کاری در محل کار یا رویدادهای شرکت.

### ۳- بازاریابی از طریق اینفلوئنسرها

معمولاً مشتری‌ها پس از استفاده از یک محصول، درباره آن با دیگران صحبت می‌کنند و اگر از آن راضی باشند، آن را به بقیه توصیه می‌کنند. این یکی از روش‌های بازاریابی است به نام بازاریابی «دهان به دهان». بازاریابی از طریق اینفلوئنسرها نیز در همین گروه قرار می‌گیرد یعنی بهره‌گیری از اشخاص تاثیرگذار یا همان اینفلوئنسرها برای رساندن پیام برند خود به یک بازار بزرگ‌تر. یک سلبریتی معروف می‌تواند یک اینفلوئنسر باشد (مثلاً یک بازیگر یا خواننده) اما اینفلوئنسرها معمولاً چهره‌های مشهور یوتیوبی و اینستاگرامی هستند با شمار زیادی فالوور که می‌توانند نام محصول شما را در کانال‌های بازاریابی بر سر زبان‌ها بیندازند.

بازاریابی از طریق اینفلوئنسرها عموماً معتبرتر از تبلیغات شرکتی است. طبق تحقیقات:

- ۶۳ درصد مشتریان به نظر اینفلوئنسرها درباره یک محصول بیشتر اعتماد دارند تا آنچه خود شرکت درباره محصولش می‌گوید.

- ۵۸ درصد از افراد گفته‌اند که طی شش ماه اخیر، دست‌کم یک محصول را خریداری کرده‌اند، به‌دلیل

## صید ماهی در شبه جزیره «میانکاله»

«میانکاله» شبه جزیره‌ای با مساحت بیش از ۶۸ هزار هکتار در منتهی‌الیه جنوب شرقی دریای خزر واقع در ۱۲ کیلومتری شمال شهر بهشهر استان مازندران است که در نیمه دوم هر سال صیادان منطقه در قالب شرکت‌های تعاونی، به روش «پره» با پهن کردن تورهای ماهیگیری در آب‌های ساحلی شرقی‌ترین بخش دریای خزر، فصل صید و صیادی را به صورت رسمی و تحت نظارت اداره شیلات آغاز می‌کنند. گونه‌های کفال، ماهی سفید و کپور عمده‌ترین ماهیان استخوانی دریای خزر هستند که توسط ماهیگیران صید و در بازار عرضه می‌شوند. کفال که دارای گوشت نرم و کم چربی است، بیشترین میزان صید ماهیگیران مازندرانی را در فصل پاییز و اوایل زمستان تشکیل می‌دهد و از بهمن ماه به بعد هم ماهی سفید در صدر صید قرار می‌گیرد. صید و ماهیگیری در سواحل دریای خزر به روش «پره» است، به این صورت که تورهایی با ارتفاع هفت تا ۱۰ متر و به طول ۱۲۰۰ متر به کمک یک قایق به صورت نیم دایره در فاصله مشخصی از ساحل دریا (۱۴ متری عمق دریا) ریخته و پس از انباشته شدن از ماهیان استخوانی، به وسیله تراکتور به ساحل کشیده می‌شوند.



ISNA PHOTO

Mohammad Ghajar