

دوشنبه
۲۷ فروردین ۱۴۰۲

Mon.15 Apr 2024

۶ شوال ۱۴۴۵ - سال نهم

شماره ۲۴۴۷

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

یادداشت

چالش‌های بنیادین توسعه
شهیندخت خوارزمی <p>روانشناس و نظریه‌پرداز</p>

توسعه یعنی بهبود کیفیت زندگی مردم در چارچوب الزامات زیست‌محیطی و با استفاده از زیرساخت پیشرفته تکنولوژی. اگر برنامه‌های توسعه به بهبود کیفیت زندگی مردم منجر نشود، نه توجیه عقلانی دارد و نه توجیه اخلاقی. این یک معیار برای ارزیابی برنامه‌ها و سیاستگذاری‌ها فراهم می‌آورد. حتی تحول اداری هم بر این اساس می‌تواند اتفاق بیفتد؛ افزایش کیفیت زندگی، معیاری برای ارزیابی عملکرد دستگاه‌های اجرایی فراهم می‌کند و دستگاه‌ها خود به خود به آن سمت می‌روند. در دولت، ما باید یک نهاد برای رصد کردن کیفیت زندگی در چارچوب شاخص‌هایی که مدام به‌روز می‌شوند، داشته باشیم. از بعد متدولوژی، شاخص کیفیت زندگی یک شاخص مرکب است. یک بخش آن، شرایط عینی زندگی مردم است که مهمترین‌ها در این بخش همان چیزی است که در توسعه اقتصادی مدنظر قرار می‌گیرد؛ یعنی امکانات رفاهی، شغل و مسکن، بخش دیگر کیفیت، محیط زندگی (طبیعت) و پایداری آن است؛ نظیر دسترسی به هوا و آب سالم، طبیعتی که شما احساس کنید وضعیشت مدام در حال بهبود است.

ادامه در همین صفحه

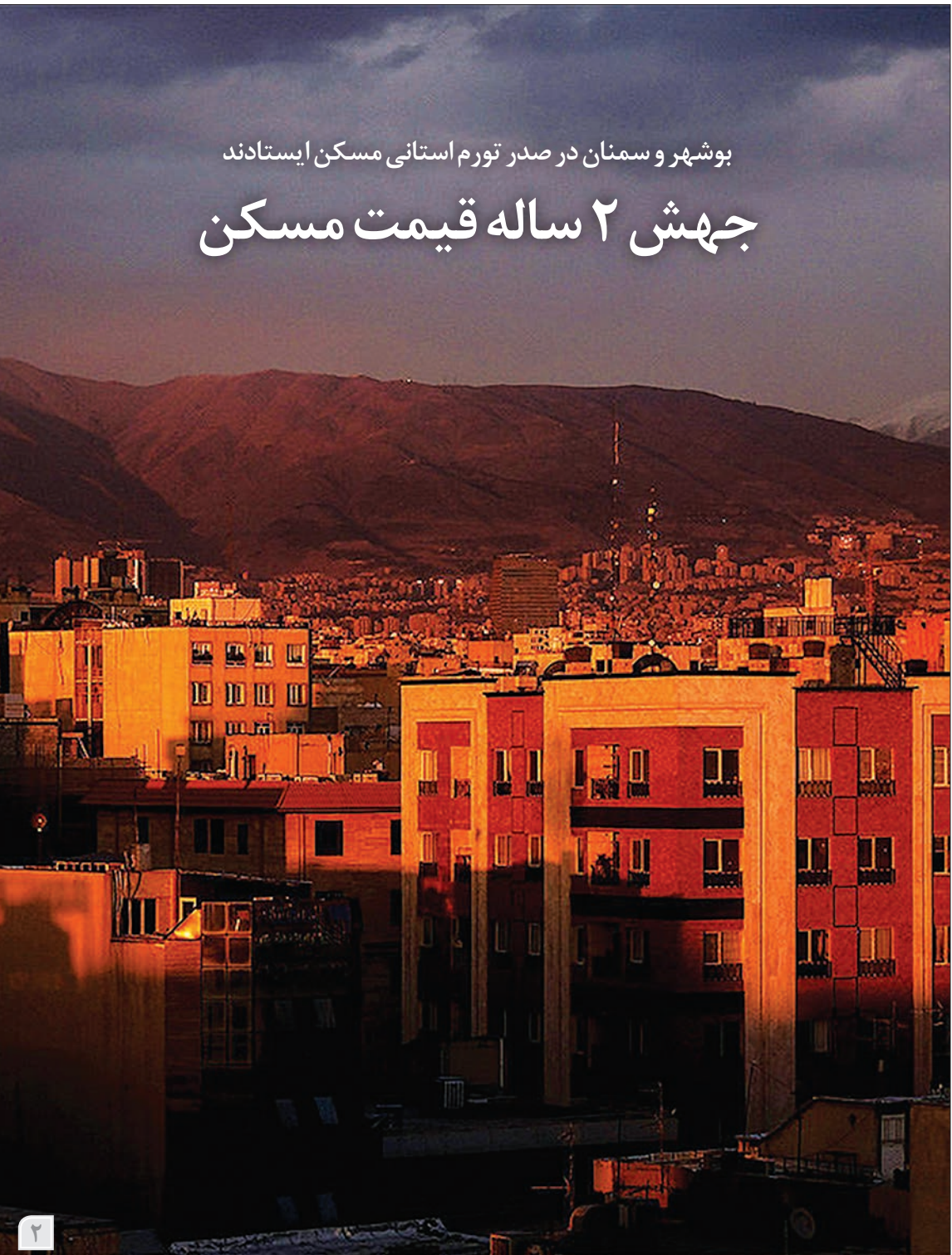
دسترسی به خدمات از دیگر شاخص‌های عینی کیفیت زندگی است که طیف وسیعی از خدمات را بر سر می‌گیرد؛ دسترسی به خدمات باکیفیت، آسان و کم‌هزینه. دولت الکترونیک می‌تواند کیفیت خدمات اداری را افزایش دهد. دسترسی به اینترنت پرسرعت و پابثات و دسترسی به امکانات تفریحی نیز از دیگر شاخص‌های این بخش است.

بعد دیگر کیفیت زندگی، شاخص‌های ذهنی است. شما ممکن است امکانات عینی را داشته باشید، ولی احساس خوبی نسبت به زندگی نداشته باشید. کیفیت ذهنی زندگی، ریشه در نظام آموزش و پرورش و ریشه در نظام رسانه‌ای دارد. یکی از مؤلفه‌های شاخص کیفیت زندگی که سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) بر آن تأکید می‌کند، زندگی در سرزمینی است که مردم به آن افتخار می‌کنند؛ یعنی احساس کنند یک نظام حکمرانی دارند که دغدغه بهبود مستمر زندگی‌شان را دارد و در نهایت بعد دیگر کیفیت زندگی، داشتن هدف و معنا در زندگی است. در اینجا نظام آموزش و پرورش، نقش تعیین‌کننده دارد، اما جامعه‌ای می‌تواند این مدل کیفیت زندگی را مبنای سیاستگذاری و برنامه‌ریزی و حکمرانی قرار دهد که برای زندگی انسان، شأن و ارزش والایی قائل شود و فریاد را به عنوان یک اصل بپذیرد. در جامعه‌ای که کیفیت زندگی، دغدغه نظام حکمرانی است، مردم اگرچه مشکل دارند، ولی حال‌شان نسبتا خوب است، به نظام حکمرانی اعتماد پیدا می‌کنند و همکاری می‌کنند و از عقلانیت و منطق برای حل مسائل‌شان استفاده می‌کنند. در ایران، جلب مشارکت و همکاری مردم به عنوان یک حکم در سیاست‌های کلی نظام آمده است، ولی سؤال نمی‌شود که مردم چگونه می‌توانند همکاری کنند؟ سیاست‌های کلی رژیم پهلوی بر مبنای غربی کردن جامعه ایرانی بود تا ویژگی‌های مثبت جامعه مدرن غربی را در همه ابعاد در ایران پیاده کند؛ به عبارت دیگر، مدرنیزاسیون مبنای سیاست‌های کلی بود. بعد از انقلاب دیدگاه حاکم این بود که تمام این

روزنامه **مدیریتی - اقتصادی**

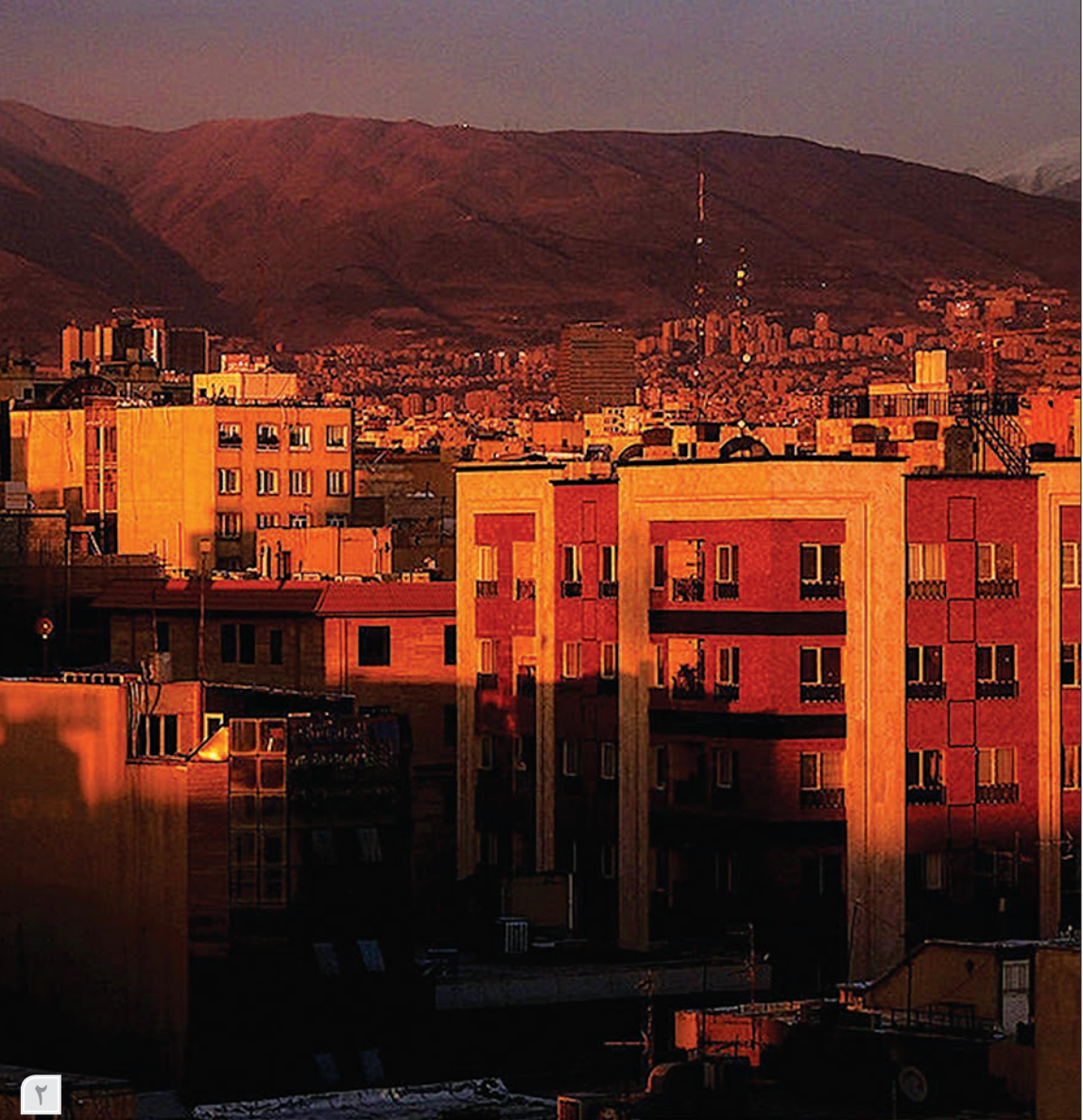
فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



بوشهر و سمنان در صدر تورم استانی مسکن ایستادند

جهش ۲ ساله قیمت مسکن



چالش‌های بنیادین توسعه

دومین مؤلفه زمان‌آگاهی، تحلیل علمی وضعیت کنونی است. من به عنوان یک کارشناس انتظار دارم که حداقل سیاست‌های کلی و قانون برنامه با این مقدمه شروع شود که ما در چنین زمینه‌ای می‌خواهیم این سیاست‌ها و برنامه‌ها را اجرا کنیم، اما اثری از موانع پیاده‌سازی سیاست‌های کلی در اسناد وجود ندارد. مؤلفه سوم زمان‌آگاهی، آینده‌نگری است. هیچ نشانی از فهم روندهای تحول‌آفرین آینده در این اسناد وجود ندارد. اگر یک نگاه آینده‌نگر وجود داشت، می‌توانستید پیش‌بینی کنید که انقلاب دیجیتال، پیشران بسیاری از مؤلفه‌های اثرگذار در فرآیند توسعه خواهد بود و در راستای آن اقدام مؤثر صورت می‌گرفت. مهمترین چالشی که وجود دارد و بر همه مواردی که عرض کردم، اثرگذار بوده، این است که عزم و اراده‌ای برای توسعه وجود ندارد. برای رفع این چالش‌ها، قابلیت‌ها و ظرفیت‌های زیادی در جامعه شکل گرفته است؛ ولی چون خلأ اراده و عزم استوار وجود دارد، این پتانسیل‌ها و ظرفیت‌ها به یک برنامه‌ای تبدیل نمی‌شود که قطار جامعه را روی ریل توسعه بیندازد. من به این «چالش بنیادین» می‌گویم اما در سمت و سوی جامعه، اعتقاد دارم که یکسری تحولات در عمق جامعه اتفاق افتاده که بیشتر از جنس فرهنگ است و بسیاری از موانع توسعه را از بین برده است؛ یعنی بستر را آماده کرده که اگر شرایط فراهم شود، بتوانیم با سرعت بیشتری در جهت توسعه حرکت کنیم.

چه چیزی سرنوشت یک جامعه را رقم می‌زند؟ یک بخش مهم آن، زیرساخت تکنولوژی است. ولی این زیرساخت تکنولوژی را چه کسانی اداره می‌کند و توسعه می‌دهند؟ سرمایه انسانی. به‌رغم داشتن یک نظام آموزش رسمی عقب‌مانده واقع یک نسلی پرورش یافته است که از نظر الگوهای فکری، نظام باورها و نظام ارزشی می‌توانند در توسعه این سرزمین نقش‌آفرین باشند. من نمونه‌اش را در تجربه توسعه روستایی خودمان می‌دیدم. بگذارید از تجربه خود برای‌تان بگویم. من و همسرم

ظواهر از بین برود و ما به یک جامعه اسلامی برگردیم، اما وقتی شما برنامه‌های بعد از انقلاب را نگاه می‌کنید، نه الگوی روشنی از جامعه توسعه‌یافته داریم و نه تعریف روشنی از جامعه اسلامی. آشفتگی در میان خود نخبان دانشگاهی اقتصاد نیز این آشفتگی معرفتی را دوچندان کرده؛ رویکردها و گرایش‌های مختلفی به امر توسعه، اقتصاد و سیاستگذاری در میان نخبان وجود دارد و هرچه جلوتر آمدیم، این آشفتگی نه‌تنها کم نشد، بلکه به نظر من دوچندان شد.

در اسناد بالادستی، ردپایی از تعریف توسعه به‌عنوان یک اندیشه بنیادی که جهت سیاستگذاری و برنامه‌ریزی در مشخص می‌کند نمی‌بینیم؛ یعنی بعد از ۷۵ سال تجربه برنامه‌ریزی توسعه ملی تلاش نکردیم که حداقل همه بر سر چیزهای بنیادین آن تفاهم داشته باشیم. یک نوع خلأ معرفتی وجود دارد و این آشفتگی معرفتی، مهمترین ضعف سیاستگذاری و برنامه‌ریزی است. بعد از ۷۵ سال انتظار می‌رفت به‌خرد سیاستگذاری و برنامه‌ریزی برسیم، اما به نظرم از آن دور شدیم. با الفاظ بسیار زیبا سندی می‌نویسیم که فقط آرمان‌های‌مان را بیان می‌کند. من اسمش را برنامه نمی‌گذارم؛ چون برنامه یک مجموعه‌ای است که چالش‌ها و رفع موانعش پیش‌بینی شده است.

ضعف دیگری که در سیاستگذاری و برنامه‌ریزی توسعه ملی وجود دارد، فقدان «مان‌آگاهی» است. زمان‌آگاهی سه وجه مهم دارد. اولین مؤلفه زمان‌آگاهی، نگاه تاریخی است. نگاه تاریخی به ما حکم می‌کند که حداقل تجربه برنامه قبلی را با دقت ارزیابی کنیم و از آن درس بگیریم. برنامه ششم، ۱۰۴۴ حکم دارد که براساس گزارش مرکز پژوهش‌ها، فقط ۹ درصد آنها محقق شده است. اگر آن نگاه تاریخی را داشته‌یم، از خودمان سؤال می‌کردیم که چرا اهداف برنامه ششم در بخش اقتصاد کلان محقق نشد؛ ولی به جای اینکه این پرسش را مطرح کنیم، همین اهداف را در برنامه هفتم می‌گذاریم.

دامنه نوسان قیمت سهام محدود شد؛ سهامداران در صف فروش ماندند

سقوط بورس به کانال پایین‌تر

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در دومین روز معاملاتی هفته جاری به کانال ۲.۱ میلیون واحد سقوط کرد. با محدودشدن دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد در پی اطلاعیه سازمان بورس، اغلب سهامداران در فروش سهام ناکام بودند و تالار شیشه‌ای شاهد شکل‌گیری صف‌های فروش طولانی شد. در معاملات روز گذشته، شاخص کل بورس تهران ...

۴

سهام پرسپولیس به کنسر سیوم بانکی واگذار می‌شود

ورود بانک‌ها به باشگاه‌داری؟

فرصت امروز: به نظر می‌رسد واگذاری احتمالی سهام باشگاه پرسپولیس به کنسرسیوم بانکی، یک بازی دو سرباخت برای بانک‌ها و سهامداران‌شان است؛ چراکه فوتبال ایران، یک فوتبال دولتی و کاملا زیانده است و باشگاه‌های فوتبال و در صدر آنها، باشگاه پرسپولیس به عنوان تیم اول پایتخت، هیچ منبع درآمدی ندارند و تنها تولید زیان می‌کنند. مهلت کنفدراسیون فوتبال آسیا (AFC) برای حل مشکل مالکیت مشترک دو تیم استقلال و پرسپولیس رو به پایان است و همین امر باعث شده تا جنب‌وجوش دولتی‌ها در روزهای گذشته بیشتر شود. استقلال و پرسپولیس هر دو زیرمجموعه وزارت ورزش هستند و فارغ از تمام مشکلاتی که این دو باشگاه برطرفدار پایتخت با آنها دست و پنجه نرم می‌کنند (مخصوصا مشکل حق پخش تلویزیونی)، مالکیت مشترک آنها باعث حساسیت کنفدراسیون فوتبال آسیا شده است. پنجم اردیبهشت ماه ۱۴۰۳، آخرین مهلت و ضرب‌الاجل کنفدراسیون فوتبال آسیا برای حل مشکل مالکیت مشترک سرخابی‌هاست و در صورتی که مشکل مالکیت مشترک حل نشود، هم استقلال و هم پرسپولیس نمی‌توانند مجوز حرفه‌ای کسب کنند و در نتیجه از لیگ قهرمانان فصل آینده کنار گذاشته خواهند شد.البته استقلال همین الان هم در لیگ قهرمانان آسیا غایب است و مناسفانه کمتر از پرسپولیس به عنوان تیم اول پایتخت به مشکلاتش توجه می‌شود. ماراتن خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس از اسفندماه ۱۳۸۲ آغاز شد و هنوز پس از...

۳

تهدید گرمایش زمین به خانه‌های شما می‌رسد

هزینه‌های ملکی تغییرات اقلیمی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

تکنیک‌های سرمایه‌گذاری مطمئن در بازار سرمایه

بازار سرمایه به عنوان یکی از مهمترین بخش‌های اقتصاد، فرصتی برای سرمایه‌گذاری و کسب سود را فراهم می‌کند. با وجود جذابیت‌های این بازار ریسک‌هایی نیز در آن وجود دارد که عدم آگاهی از آنها می‌تواند منجر به ضرر و زیان شود. احتمالاً شما هم در میان دوستان‌تان کسانی را سراغ دارید که به بهانه سرمایه‌گذاری در بورس یا سایر بازارهای مالی کل سرمایه‌شان را به باد داده‌اند. خب در این صورت نه تنها آدم همه پس‌اندازش را از دست می‌دهد، بلکه یکهو کل دست‌ش خالی می‌شود. ما در این مقاله قصد داریم برخی از نکات کلیدی برای یک سرمایه‌گذاری مطمئن و در عین حال سودده را بررسی کنیم. اگر شما پس‌انداز مناسبی دارید و دنبال راهکارهایی استاندارد برای سرمایه‌گذاری هستید، بد نیست در این مقاله با ما همراه باشید. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید. خیلی‌ها وقتی قصد ورود به بازار سرمایه را دارند، بدون اینکه به تبعات...

تصمیم‌گرفتم که از دانش و تجربه و شبکه اجتماعی که در جامعه و در میان دستگاه‌های اجرایی داریم، در زمینه توسعه روستایی استفاده کنیم و در ابتدا روستای زادگاه خودم (روستای خیر) را انتخاب کردیم. یک طرح تهیه کردیم و هدف این بود که بتوانیم در این ۱۶ روستا تحولی ایجاد کنیم که تبدیل به محلی بهتر برای کار و زندگی شوند. مدل مفهومی‌ای که راهنمای عمل بود، سه محور داشت؛ یک محورش تکنولوژی است، بدون استفاده از تکنولوژی پیشرفته هر گامی که برمی‌داریم بیپوده است. دومین محور، محیط‌زیست است و هر حرکتی که در حوزه اجتماعی، حوزه فرهنگی و در حوزه اقتصادی انجام می‌شود، باید در چارچوب ملاحظات زیست‌محیطی این منطقه باشد و روند آسیب‌رسانی به محیط‌زیست را کند کرده و نهایتاً یک خرد زیست‌محیطی در سطح روستا حاکم کند. مؤلفه آخر هم کیفیت زندگی است، هر پروژه‌ای که اجرا می‌کنیم باید نگاه‌مان این باشد که تا چه اندازه زندگی مردم را بهتر می‌کند. فرض‌مان هم بر این بود که در این ۱۶ روستایپچه‌هایی تحصیل کرده، صاحب دانش، صاحب‌تجربه و صاحب امکانات (چه مالی و چه غیرمالی) هستند و ما باید آنها را شناسایی کنیم. ۲۵۰ جوان را در سراسر جهان و ایران شناسایی کردیم و به کمک آنها ۱۴ گروه تشکیل دادیم و ۱۴ پروژه اجرا کردیم و از بین برده است؛ یعنی بستر را آماده کرده که اگر می‌داند.

در زمینه راهبرد تأمین مالی، فرض‌مان این بود که

وظیفه بسیاری از دستگاه‌های اجرایی، توسعه روستایی است و منابعی برای توسعه روستایی دارند؛ ما باید آنها را شناسایی کرده و برای همکاری متقاعدشان کنیم. بسیاری از آنها، فهم درستی از توسعه روستایی ندارند و منابعی که در اختیارشان هست را هدر می‌دهند. اولین نهادی که به سراغ آن رفتیم، معاونت توسعه روستایی ریاست‌جمهوری بود. بعد سراغ وزارت ارتباطات برای توسعه زیرساخت ارتباطی رفتیم. بعد به سراغ بنیاد مسکن رفتیم که یکی از وظایفش، تأمین مسکن

غیررسمی در کانال ۷۲ هزار تومان قرار دارد. از آنجایی که براساس برخی گمانه‌زنی‌های رسانه‌ای در فضای مجازی، انتظار می‌رفت که روز گذشته شاهد روزی شلوغ در بازار ارز باشیم، اما وضعیت بازار در عصر یکشنبه نسبتاً عادی بوده و حتی نسبت به روزهای دیگر، متقاضیان کمتری برای خرید و فروش وجود داشته است. به موارات آramش بازار ارز، قیمت طلا در بازار تهران نیز ریخت و بهای طلا در روز یکشنبه در بازار تهران با ریزش ۲.۹ درصدی مواجه شد. بر همین اساس، قیمت طلای ۱۸عیار در بازار تهران با کاهش ۱۱۰ هزار تومانی، ۳ میلیون و ۷۶۸ هزار تومان قیمت خورد. قیمت هر مثقال طلا نیز در بازار تهران به ۱۶ میلیون و ۲۵۱ هزار تومان رسید. در این میان، قیمت هر گرم طلای ۲۴عیار در بازار تهران با کاهش ۱۴۷ هزار تومانی حدوداً ۵ میلیون و ۲۴۵ هزار تومان اعلام شد. همچنین قیمت سکه تمام بهار آزادی به ۴۲ میلیون و ۹۹۰ هزار تومان، قیمت سکه امامی به ۴۶ میلیون و ۶۸۶ هزار تومان، قیمت نیم سکه به ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و ربع سکه به ۱۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسید.

ریزش ۸ درصدی بیت‌کوین پس از پاسخ ایران به حمله رژیم صهیونیستی

بازار ارز عقب‌نشینی کرد

دیجیتال در انتظار «هاوینگ بیت‌کوین» هستند که وعده جدید این توکن را به نصف کاهش می‌دهد و انتظار می‌رود ۲۰ آوریل اتفاق بیفتد. به صورت تاریخی، هاوینگ به افزایش قیمت‌ها کمک می‌کند، با این‌حال تردیدهایی وجود دارد از اینکه آیا این افزایش مجدداً بیت‌کوین را به اوج تاریخی خود می‌رساند یا نه؟
در همین حال، خبرگزاری «پسنا» در گزارشی از عقب‌نشینی بازار ارز خبر داد و نوشت: بعد از پاسخ شامگاه شنبه (امداد یکشنبه) ایران به حمله رژیم صهیونیستی، علیه ساختمان کنسولگری کشورمان در شهر دمشق، انتظار می‌رفت قیمت ارز در بازار با روند افزایشی روبه‌رو باشد، اما از صبح یکشنبه بازار غیررسمی نسبت به افزایش قیمت روی خوش نشان نداد و شاهد عقب‌نشینی قیمت‌ها در بازار هستیم. همچنین بازار متقاضی چندانی برای خرید و فروش ندارد و از روزهای دیگر خلوت‌تر است. پس از عملیات گسترده جمهوری اسلامی ایران که در پاسخ به حمله رژیم صهیونیستی به کنسولگری جمهوری اسلامی ایران در سوریه اتفاق افتاد و جامعه جهانی را به شدت

آخر هفته معامله می‌شوند و به سرمایه‌گذاران دریچه‌ای از رفتار بالقوه بازارهای سنتی در زمان بازگشایی در روز دوشنبه را می‌دهند؛ اگرچه از حالا تا شروع مجدد، خیلی چیزها می‌تواند تغییر کند. به گفته موسس صندوق رمزارز Split Capital، ادامه فروش ارزهای دیجیتال احتمالاً مشروط به تشدید بیشتر بحران است؛ مردم منتظرند ببینند که بازارهای روز دوشنبه چگونه خواهند بود. تشدید تنش سبب شد در روز جمعه، قیمت سهام آسیب ببیند و پناهگاههایی چون اوراق و دلار تقویت شدند. داده‌های Coinglass نشان می‌دهد که حدود ۱.۵ میلیارد دلار تعهدات ارزهای دیجیتال در روزهای جمعه و شنبه نقد شد که یکی از سنگین‌ترین تقدسازیه‌ها در طول حداقل شش ماه گذشته محسوب می‌شود.

بیت‌کوین ۱۰ هزار دلار را رکورد ۷۲ هزار و ۷۹۸ دلاری خود در اواسط ماه مارس کاهش یافته است. تقاضا برای صندوق‌های قابل معامله در بورس به این توکن کمک کرد تا به بالاترین میزان خود برسد، ولی جریان ورودی به این صندوق‌ها اخیراً کاهش یافته است. سفته‌بازان ارزهای

نگاه

عصر جدید ابزار های شخصی رقم خورد

قدم به آینده با پسا آیفون

شرکت اپل به تازگی از فناوری جدیدی با عنوان «ویژن پرو» رونمایی کرده است. هرچند این فناوری هنوز در ابتدای راه است، انتظار می‌رود که آینده را در اختیار خود بگیرد. به نوشته «کونومیست»، طرفداران برند اپل مدت‌ها بود که انتظار محصول جدید این شرکت را می‌کشیدند. بالاخره فناوری تازه اپل به بازار آمد. ابزار جدیدی که می‌تواند انقلابی بزرگ در دنیای فناوری ایجاد کند. روز دوم فوریه بود که ابزار جدید شرکت اپل با عنوان «ویژن پرو» به دست اهالی فناوری رسید. این ابزار جدید در حقیقت، عینگی بزرگ است که روی صورت قرار می‌گیرد و از طریق آن می‌توان فضای متفاوت را دید و تجربه کرد. برخی از کسانی که تازه از این ابزار استفاده کرده‌اند، می‌گویند این هدست و عینک غول‌پیکر باعث شده دچار سردرد شوند. یکی دیگر از مشکلات این وسیله، عمر کوتاه باتری آن است. ظاهراً دو ساعت می‌توان از این وسیله استفاده کرد و خیلی زود باید آن را دوباره شارژ کرد. علاوه بر همه اینها، قیمت بالای این وسیله از دیگر مواردی است که مشتریان را دلسرد می‌کند. در حال حاضر کسی که می‌خواهد ویژن پرو را بخرد، باید بیش از ۳ هزار و ۵۰۰ دلار هزینه کند. علاوه بر آن باید حدود هزار دلار هم بابت لوازم جانبی آن بپردازد. بدین ترتیب با وسیله‌ای گران روبه‌رو هستیم که ظاهراً استفاده از آن چندان هم ساده نیست. با این حال، انقلابی بزرگ در عرصه فناوری رخ داده است. قیمت گران این وسیله البته مانع فروش آن نشده است. شرکت اپل اعلام کرده که بیش از ۴۰ درصد از تولیداتش را فروخته است. «تیم کوک»، مدیرعامل اپل گفته است که این ابزار جدید در حقیقت، نوآوری بزرگی در دنیای فناوری می‌آید. از نگاه او، تولید و فروش این وسیله، یکی از لحظه‌های خاصی است که به ندرت می‌توان در تاریخ شاهد آن بود؛ شبیه به لحظه‌ای که برای نخستین بار تلفن همراه به دست بشر رسید. در ابتدا شاید بسیاری تصور می‌کردند که این وسیله نمی‌تواند به حضوری همه‌جایی دست پیدا کند. با این حال اکنون شاهد حضور همه‌جایی تلفن‌های همراه هوشمند هستیم. در مورد «ویژن پرو» هم چنین انتظاری وجود دارد. باور کنیم یا نه، «ویژن پرو» به یکی از بخش‌های مهم از زندگی بشر تبدیل خواهد شد. دوستداران فناوری کاملاً نسبت به این فناوری جدید هیجان‌زده بودند، آنها که طرفدار پروپاقرص شرکت اپل هم هستند، مدت‌ها بود که انتظار این لحظه را می‌کشیدند تا «ویژن پرو» را از نزدیک ببینند و بخزند. حالا می‌توانند این عینک عظیم را روی صورت خود قرار دهند و علاوه بر تصویری که پیش روی‌شان می‌بینند، تصویر درون تلفن همراهشان را هم روی زمینه دارند و از طریق سنسورهایی که در دست دارند، کارهای‌شان را پیش ببرند. به نظر می‌رسد که تحولی بزرگ رخ داده و فعلاً در ابتدای راه است. البته پیش‌تر شرکت متنا هم مشابه این وسیله را روانه بازار کرده بود. به هر حال، این وسیله‌ای که اکنون اپل روانه بازار کرده، ایجابی جدید و قابل توجه است. یکی از مهمترین نکات در مورد «ویژن پرو» این است که دیگر خبری از اسکریبن یا همان صفحه نمایش در رابطه با آن نیست. علاوه بر آن، کیبورد و میکروفون هم دیگر وجود خارجی ندارد. در واقع، با این عینک وارد دنیای مجازی می‌شوید و سپس هر کاری که مدنظرتان است، انجام می‌دهید. همه‌چیز به کمک هوش مصنوعی پیش می‌رود. به لطف هوش مصنوعی، کامپیوترها صدای شما را می‌شنوند، حرکات شما را درکافت می‌کنند و سپس عملیات را پیش می‌برند. به این ترتیب، بخش زیادی از فناوری جدید از مسیر هوش مصنوعی پیش می‌رود و به نوعی هوش مصنوعی، جاده را برای دستخوش آن هموار کرده است. همانطور که تلفن همراه هوشمند به مرور دستخوش تحولات بسیاری شد و شکل آن تغییر کرد، انتظار می‌رود که در مورد این وسیله جدید اپل یعنی «ویژن پرو» هم شاهد تحولاتی در آینده باشیم. به عبارت ساده‌تر، آنچه اکنون کاربران روی چشم خود قرار می‌دهند، به نوعی همان آینده‌است که در دنیای «ویژن پرو» به تماشایش نشستند. این وسیله، بسیاری از رویاهای آینده‌گان را بی‌تردید محقق خواهد کرد و به بخشی از زندگی روزمره‌شان تبدیل خواهد شد.

«یلان ماسک» در گفت‌وگو با کارمنداناش مطرح کرد

۲۰ سال تا زندگی در مریخ

«یلان ماسک» در گفت‌وگو با کارمندان شرکت «اسپیس‌ایکس»، درباره پیشرفت‌های موشک «استارشیپ» و احتمال سکونت انسان روی مریخ صحبت کرد. موشک «استارشیپ» از شرکت «اسپیس‌ایکس»، بزرگ‌ترین موشک جهان است که با ادامه دادن برنامه‌ها برای تحقق یافتن مأموریت‌های مریخ در آینده، حتی بزرگ‌تر هم خواهد شد. به گزارش «سپیس»، «یلان ماسک» به گفت‌وگو با کارمندان خود گفت که قد موشک استارشیپ در نهایت به ۵۰۰ فوت (۱۵۰ متر) خواهد رسید که تقریباً ۲۰ درصد بلندتر از موشک «سوپر هوی» است. بنیانگذار اسپیس‌ایکس همچنین پیش‌بینی کرد که با پیشرفت در قابلیت استفاده مجدد، هر پرتاب حدود ۳ میلیون دلار هزینه خواهد داشت. این کمتر از یک سوم هزینه پرتاب موشک بسیار کوچکتر «فالکون ۹۱» در سال ۲۰۰۴ با در نظر گرفتن تورم است. «ماسک» در این باره گفت: «این اعداد غیرقابل تصور هستند. هیچ‌کس هرگز فکر نمی‌کرد که چنین چیزی امکان‌پذیر باشد، ما قوانین فیزیک را برای دستیابی به آن زیر پا نمی‌گذاریم و این کار را بدون شکستن قوانین فیزیک انجام می‌دهیم. ما می‌توانیم این کار را انجام دهیم.

استارشیپ ارئه دهد تا پیشرفت این شرکت را در راستای برنامه‌های بلندمدت خود برای استقرار روی مریخ برجسته کند. اسپیس‌ایکس در سال گذشته شاهد سه پرتاب استارشیپ بوده و بدین ترتیب، اخیراً پیشرفت‌هایی حاصل شده است. در این میان، «ماسک» به تأخیرهای رخ داده در پرتاب استارشیپ اشاره‌ای نکرد که تاریخ اولین فرود روی ماه تحت برنامه «آرتمیس» ناسا را به تعویق انداخت. اسپیس‌ایکس برای مأموریت فرود «آرتمیس ۳» انتخاب شده که تا همین اواخر، تاریخ آن برای سال ۲۰۲۵ تعیین شده بود. ناسا در ژانویه به دلیل طیفی از مشکلات فنی، تاریخ پرتاب را یک سال دیگر یعنی تا سال ۲۰۲۶ به تعویق انداخت. جدا از آماده نبودن استارشیپ، ناسا می‌خواهد پیش از تایید آن برای پروازهای سرشنس‌دار، پرتاب‌های موفق زیادی داشته باشد. مأموریت «آرتمیس ۳» به دلیل مسائل فزگری از جمله کاهش سرعت پیشرفت در لباس‌های فضایی و مشکلات کسپول «اوربون» نیز به تعویق افتاد. صحبت‌های ماسک با کارمندان دربارۀ آرتمیس، بر قابلیت‌های آینده استارشیپ متمرکز بود. این قابلیت‌ها، چرخش به دور زمین و پر کردن مخازن موشک هستند که هیچ کدام هنوز در سه پرواز آزمایشی ثابت نشده‌اند.

«ماسک» درباره این قابلیت‌ها گفت که آنها برای بازگشت ناسا به ماه در برنامه آرتمیس بسیار مهم خواهند بود. به طور کلی، «ماسک» برای پرتاب‌های متعدد استارشیپ در سال ۲۰۲۴ برنامه‌ریزی می‌کند و در نظر دارد که اسپیس‌ایکس تا پایان سال جاری میلادی بتواند شش فضاییمای دیگر بسازد. این شرکت باید در سال ۲۰۲۵ یک کارخانه موشک‌سازی جدید داشته باشد تا سرعت تولید را افزایش دهد. نسخه‌های بعدی استارشیپ شامل «استارشیپ ۳» برای ارسال ۱۰۰ تن محموله به مدار پایین زمین و «استارشیپ ۳۳» برای ارسال ۲۰۰ تن محموله یا بیشتر خواهد بود. «ماسک» در این باره تأکید کرد که وسایل نقلیه بزرگ‌تر به معنای کاهش تعداد مأموریت‌های سوخت‌گیری در مدار پایین زمین است.

«ماسک» با توجه به این نقاط عطف گفت که این یک برنامه بسیار موفق خواهد بود. او طی سخنرانی خود درباره «داره هوانوردی فدرال آمریکا» که باید همه پرتاب‌ها را تایید کند، صحبت نکرد. این تأثیر ممکن است همانطور که «ماسک» گفته، به رشد خود ادامه دهد و هر دو سال یکبار، صدها وسیله نقلیه به مریخ فرستاده شوند تا استقرار بلندمدت روی آن امکان‌پذیر باشد. «ماسک» همچنین تعداد افرادی را که به مریخ خواهند رفت، حدود یک میلیون نفر پیش‌بینی کرد. این با پیش‌بینی‌های او در سال ۲۰۱۷ مطابقت دارد. از سوی دیگر، «ماسک» گفت که استقرار روی مریخ تا ۲۰ سال آینده محقق خواهد شد. او در سال ۲۰۱۱ هم همین را گفت.

تهدید گرمایش زمین به خانه‌های شما می‌رسد

هزینه‌های ملکی تغییرات اقلیمی



که می‌دانند رأی‌دهندگان چقدر برای ارزش‌خانه‌های خود اهمیت قائل می‌شوند. این صورت‌حساب از سه بخش تشکیل شده است؛ پرداخت هزینه تعمیرات پس از وقوع بلایای طبیعی، سرمایه‌گذاری برای حفاظت از خانه‌ها و اصلاح ساختار خانه‌ها برای محدودکردن آثار تغییرات اقلیمی. بیمه‌گران معمولاً هزینه‌های تعمیرات را پس از تخریب سقف یا آتش‌سوزی یک ملک تقبل می‌کنند. هر اندازه که شرایط آب‌وهوایی وخیم‌تر می‌شود به دنبال آن، بلایای طبیعی نیز افزایش پیدا می‌کند و هزینه بیمه خانه‌ها بالا می‌رود. ممکن است این هزینه‌ها در برخی از نقاط انقدر افزایش یابد که حتی منجر به افت ارزش خانه‌ها در آن مناطق شود.

برخی از کارشناسان هشدار می‌دهند که یک سوم خانه‌های آمریکایی تحت‌تأثیر متورم شدن هزینه‌های بیمه‌ای قرار خواهند گرفت. دولت‌ها یا باید خساراتی را که به صاحب‌خانه‌ها تحمیل می‌شود، نادیده بگیرند و با تبعات اجتماعی آن مواجه شوند یا هزینه مخاطراتی نظیر آتش‌سوزی و توفان (در مناطقی مانند کالیفرنیا و فلوریدا) را تقبل کنند. بار مالی ناشی از بیمه‌های تحت حمایت دولت در این دو ایالت یاد شده از ۱۶۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ به حدود ۶۳۳ میلیارد دلار افزایش یافته است.

سیاستمداران محلی می‌خواهند این ریسک را به دوش دولت فدرال بیندازند که در حال حاضر مسئول ارائه بیمه‌های سیل است. پیشگیری از بروز خسارت‌های فیزیکی ممکن است با سرمایه‌گذاری روی محافظت از منازل و زیرساخت‌ها در برابر بلایای طبیعی عملی باشد. در هلند سیستمی از بند آب‌ها، خندق‌ها و پمپ‌ها، این کشور را در مقابل سیلاب‌ها محافظت می‌کند. در توکیو نیز سیل‌بندهایی به همین منظور احداث شده است. البته تأمین مالی این نوع سرمایه‌گذاری نیز یک چالش بزرگ محسوب می‌شود. بررسی که در این میان مطرح می‌شود، این است: آیا مالکینی که نمی‌دانستند در معرض مخاطرات آب و هوایی هستند باید هزینه‌های آن را (مثلاً تقویت بی بتنی یک خانه در حال نشستن) بپردازند؟ یا حمایت دولت از مالکان در مقابل چنین هزینه‌های غیرمنتظره‌ای، یک اقدام درست محسوب می‌شود؟ چنین هزینه‌های ساحلی پرجمعیت مربوط به بیشتر نیاز را به محافظت در برابر سیل دارند، اغلب گل سرسید اقتصاد کشور نیاز هستند. کافی است به لندن، نیویورک و شانگهای فکر کنید. سوال آخر آن است که چگونه می‌توان هزینه‌های مربوط به تطبیق منازل با تغییرات آب‌وهوایی را پرداخت کرد؟ گنتنی است که سهم منازل در انتشار گازهای گلخانه‌ای جهان بالغ بر ۱۸ درصد است.

بسیاری از خانه‌ها احتمالاً به پمپ‌های حرارتی نیاز دارند که با گرمایش از کف یا رادیاتورهای بزرگ‌تر و عایق ضخیم بهتر کار می‌کنند. مناهفانه مقاوم‌سازی خانه‌ها بسیار گران و هزینه‌بر است و ملزم کردن صاحب‌خانه‌ها به پرداخت این هزینه‌ها ممکن است واکنش تند آنها را در پی داشته باشد.

بوشهر و سمنان در صدر تورم استانی مسکن ایستادند

جهش ۲ ساله قیمت مسکن

انبوه‌سازان درباره وضعیت بازار مسکن معتقد است: بازار اجاره، بخشی از بازار مسکن است و وقتی تورم را در حوزه مسکن و ساختمان مشاهده می‌کنیم، قطعاً این تورم دامنگیر بازار اجاره‌دار هم خواهد بود. اگر آمارهای ۱۰ سنال قبل را رصد کنیم، رشد اجاره‌نشینانی افزایشی بوده و بالغ بر ۶ میلیون خانوار به صورت مسکن‌های استیجاری زندگی می‌کنند. در عین حال، به نظر می‌رسد تعادل عرضه و تقاضا بهم می‌خورد و به میزانی که تقاضا افزایش پیدا می‌کند، با توجه به کمبود عرضه، تشدید قیمت‌ها در حوزه اجاره‌داری، دور از ذهن نخواهد بود.

«اواد بیگی‌نژاد»، نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک هم درباره وضعیت بازار اجاره در سال جدید می‌گوید: بازار اجاره همیشه یک بازار متأثر از قیمت مسکن بوده است. اجاره‌داران در کشور یک سندبیکا ندارند تا بتوانیم از سد مسائل مشخص کنیم که مردم چه مقدار افزایش اجاره داشته باشند، بلکه آنچه که وجود دارد و طی سال‌های گذشته تجربه کرده‌ایم، این است که قیمت اجاره متأثر از قیمت ساختمان خواهد بود. آن‌شاه‌الله سال ۱۴۰۳، سال خوبی خواهد بود. سال خوب برای مستاجران، سالی بوده که تعداد آپارتمان‌های ساخته و عرضه شده زیاد بوده است. ما سال‌هایی را در میانه دهه ۱۳۹۰ داشتیم که قیمت اجاره کاهش می‌شد و قیمت مسکن کاهش پیدا کرد؛ یعنی برخلاف هر سال که درصدی به قیمت اجاره اضافه می‌شد، حتی قیمت اجاره کاهش پیدا کرد. دلیل این اتفاق را اگر بررسی کنیم، می‌بینید که تولید مسکن در آن سال‌ها بسیار بالا بود. در واقع، عرضه مسکن باعث شد که قیمت‌ها نسبت به تعادل برسد و حتی کاهش هم پیدا کند. سمت و سوی سیاستگذاری مسکن باید به سمت تولید باشد. هر مقدار که تولید افزایش پیدا کند، به همان نسبت عرضه مسکن افزایش پیدا می‌کند و به این ترتیب، قیمت‌ها روند کاهشی پیدا می‌کنند.

«بی‌تالله ستاریان»، کارشناس حوزه مسکن نیز با اشاره به قیمت دلار می‌گوید: ارتباط مستقیم قیمت دلار با بهای مسکن زیر ۲۰ درصد است، اما ارتباطی غیرمستقیم نیز دارند که از مسیر کالاهایی است که تولید و عرضه می‌شود. همه اجزای اقتصاد به دلار بستگی دارد و با تأثیر از آن، همه هزینه‌ها بالا می‌رود. هنگامی که قیمت مسکن افزایش پیدا می‌کند تمام پارامترهای وابسته به آن از جمله اجاره‌بها نیز افزایش می‌یابد. تأثیر افزایش قیمت مسکن در درجه اول، خود را در بازار اجاره نشان می‌دهد. بازار مسکن، یکی از بازارهای سرمایه‌ای است که ارتباط نزدیکی با قیمت دلار دارد. هرچند تأثیرپذیری مسکن از دلار با تأخیر بیشتری نسبت به باقی بازارها اتفاق می‌افتد، اما نمی‌توان وجود این ارتباط را انکار کرد.

فرصت امروز: «کونومیست» در سرمقاله این هفته خود به بحث تغییرات اقلیمی و گرمایش زمین از منظر بازار مسکن پرداخته و هزینه‌های ملکی تغییرات اقلیمی را بررسی کرده است. از دیدگاه «کونومیست»، تهدید تغییرات اقلیمی به بازار املاک رسیده و ۱۰ درصد از دارایی‌های ملکی در خطر ویرانی است. از سویی دیگر به زودی بر سر پرداخت هزینه‌های ملکی تغییرات اقلیمی، تضادی بین دولت‌ها و مردم شکل می‌گیرد. هفته‌نامه «کونومیست» در سرمقاله شماره ۱۱ آوریل ۲۰۲۴ می‌نویسد: به مکان‌هایی که در مقابل تغییرات اقلیمی آسیب‌پذیر هستند، فکر کنید. ممکن است شالیزارهای برنج در بنگلادش یا جزایر کم‌ارتفاع در اقیانوس آرام را تصور کنید، اما یکی از پاسخ‌های شگفت‌انگیز، خانه خود شماست. حدود یک دهم از املاک مسکونی جهان از نظر ارزش، از جمله خانه‌هایی که حتی به سواحل نزدیک نیستند، در معرض تهدید گرمایش زمین قرار دارند. از گردبادهایی که حومه‌های غرب میانه آمریکا را نورددیده تا نگرگ‌هایی که به اندازه توپ تنیس است و سقف ویلاهای ایتالیایی را در هم می‌کوبند، شرایط وخیم آب‌وهوایی بر اثر انتشار گازهای گلخانه‌ای، پایه‌های مهمترین طبقه دارایی در جهان را متزلزل کرده است.

هزینه‌های بالقوه از سیاست‌های طراحی‌شده برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای از خانه‌ها و همچنین آسیب‌های مرتبط با شرایط آب‌وهوایی ناشی می‌شود. براساس برآوردها، تغییرات آب‌وهوایی و مبارزه با آن می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ میلادی نزدیک به ۱۰ درصد از ارزش املاک جهان را از بین ببرد. رقم این خسارت حدوداً ۲۵ تریلیون دلار می‌شود که تقریباً با تولید ناخالص داخلی سالانه آمریکا برابری می‌کند. این یک صورت‌حساب

بزرگ است که بر زندگی مردم و سیستم مالی جهانی تحمیل می‌شود و به نظر می‌رسد بر سر پرداخت هزینه‌های ملکی تغییرات اقلیمی، منازعه‌ای شدید درگیرند. صاحب‌خانه‌ها، یکی از طرف‌های درگیر هستند. البته اگر امروز نگاهی به بازارهای املاک بیندازید، به نظر نمی‌رسد که پرداخت این هزینه‌ها را بپذیرند و نشانه‌های کمی وجود دارد که مالکان بخواهند قیمت خانه‌های خود را با ریسک‌های آب‌وهوایی تطبیق دهند.

در شهر میامی در ایالت فلوریدای آمریکا که افزایش سطح آب دریاها مایه نگرانی شده است، قیمت املاک در یک دهه گذشته ۸۰ درصد بالا رفته است که بسیار بیشتر از میانگین آمریکاست. همچنین از آنجایی که تأثیر تغییرات اقلیمی هنوز نامشخص است، بسیاری از مالکان خانه‌ها ممکن است هنگام خرید در مورد ریسک‌های مربوطه بی‌خبر باشند.

حال اگر قرار باشد مالیات‌دهندگان – هرچند با اکراه – هزینه‌های ملکی تغییرات اقلیمی را بپردازند، مالکان ثروتمند نجات خواهند یافت، اما مشوق‌های سودمند برای انطباق با تهدیدهای آینده کم‌اثر خواهد شد. تقسیم هزینه‌ها برای دولت‌ها، امر دشواری خواهد بود، به این خاطر

جغرافیای استانی قیمت مسکن در بازه زمانی بهار ۱۴۰۲ تا بهار ۱۴۰۲ حداقل ۲٫۲ براب و حداکثر ۳٫۵ برابر شده است. مسکن از مهمترین اقلام سبد مصرفی خانوارهاست و به دلیل ویژگی تورمی اقتصاد ایران – همچون خودرو – به خلای جسرهایم‌ای بدل شده است؛ به طوری که این کالا ی ضروری و بااهمیت در این سال‌ها به کالایی لوکس و رویایی دست‌نیافتنی برای خانوارها مبدل شده است. انطور که مرکز آمار ایران از تورم مسکن به تفکیک استان‌های کشور گزارش داده است، بیشترین سطح تورم مسکن در جغرافیای استانی به استان‌های بوشهر و سمنان اختصاص دارد و قیمت مسکن در این دو استان طی دو سال اخیر ۳٫۵ برابر شده است. کمترین تورم مسکن نیز از آن استان‌های خوزستان و خراسان رضوی است و آمارها نشان می‌دهد که قیمت مسکن در این مدت در این استان‌ها دو برابر شده است. نکته جالبی، وضعیت تورم مسکن در استان تهران است که رتبه ششم استانی را دارد و قیمت مسکن در بهار ۱۴۰۲ در این استان تقریباً سه برابر این قیمت در بهار ۱۴۰۰ شده است.

آمارهای استانی مسکن نشان می‌دهد استان بوشهر بیشترین تورم مسکن را از بهار ۱۴۰۰ تا بهار ۱۴۰۲ تجربه کرده و تورم این استان در مدت دو سال منتهی به بهار سال گذشته، ۲۴۹ درصد بوده است؛ یعنی قیمت مسکن در این استان در بهار سال گذشته ۳٫۵ برابر بهار سال ۱۴۰۰ بوده و اگر در بهار ۱۴۰۰ قیمت ملکی در این استان یک میلیارد تومان بود، در بهار ۱۴۰۲ قیمت همان ملک به ۲٫۳میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان رسیده است. در رتبه بعدی، استان سمنان قرار گرفته که تورم ۲۴۰ درصدی را در بهار ۱۴۰۲ نسبت به بهار ۱۴۰۰ تجربه کرده است. نکته جالب در این آمار، تورم مسکن استان تهران است و تورم دو ساله مسکن در این استان معادل ۱۹۵ درصد بوده که نسبت به پنج استان کشور پایین‌تر بوده است. از سوی دیگر، مابقی استان‌های کشور، تورمی کمتر از تورم مسکن استان تهران تجربه کرده‌اند.

طبق داده‌های مرکز آمار، استان خراسان رضوی کمترین تورم مسکن را از بهار ۱۴۰۰ تا بهار ۱۴۰۲ داشته و تورم مسکن در این استان ۹۹ درصد بوده است؛ یعنی قیمت مسکن در این استان طی دو سال گذشته دو برابر شده است. پس از خراسان رضوی، استان خوزستان قرار گرفته و قیمت مسکن در این استان خوزستان در فاصله بهار ۱۴۰۰ تا بهار ۱۴۰۲ اندازه ۱۱۹ درصد (معادل ۲۰٫۲ برابر) افزایش یافته است.

در این میان، بازار مسکن رفته رفته به فصل جابه‌جایی نزدیک می‌شود و انطور که مشاوران املاک می‌گویند، فاصله گرفتن نرخ‌های پیشنهادی با

سهام پرسپولیس به کنسرسیوم بانکی واگذار می‌شود

ورود بانک‌ها به باشگاه‌داری؟



فرصت امروز: به نظر می‌رسد واگذاری احتمالی سهام باشگاه پرسپولیس به کنسرسیوم بانکی، یک بازی دو سرپاخت برای بانک‌ها و سهامداران‌شان است؛ چراکه فوتبال ایران، یک فوتبال دولتی و کاملاً زیانده است و باشگاه‌های فوتبال و در صدر آنها، باشگاه پرسپولیس به عنوان تیم اول پایتخت، هیچ منبع درآمدی ندارند و تنها تولید زیان می‌کنند.

مهلت کنفدراسیون فوتبال آسیا (AFC) برای حل مشکل مالکیت مشترک دو تیم استقلال و پرسپولیس رو به پایان است و همین امر باعث شده تا جنبوجوش دولتی‌ها در روزهای گذشته بیشتر شود. استقلال و پرسپولیس هر دو زیرمجموعه وزارت ورزش هستند و فارغ از تمام مشکلاتی که این دو باشگاه برطرف‌دار پایتخت با آنها دست و پنجه نرم می‌کنند (مخصوصاً مشکل حق پخش تلویزیونی)، مالکیت مشترک آنها باعث حساسیت کنفدراسیون فوتبال آسیا شده است. پنجم اردیبهشت ماه ۱۴۰۳، آخرین مهلت و ضرب‌الاجل کنفدراسیون فوتبال آسیا برای حل مشکل مالکیت مشترک سرخابی‌هاست و در صورتی که مشکل مالکیت مشترک حل نشود، هم استقلال و هم پرسپولیس نمی‌توانند مجوز حرفه‌ای کسب کنند و در نتیجه از لیگ قهرمانان فصل آینده کنار گذاشته خواهند شد. البته استقلال همین الان هم در لیگ قهرمانان آسیا غایب است و مناسفانه کمتر از پرسپولیس به عنوان تیم اول پایتخت به مشکلاتش توجه می‌شود. ماراتن خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس از اسفندماه ۱۳۸۳ آغاز شد و هنوز پس از گذشت نزدیک به سه دهه کماتک‌ان به نتیجه مشخصی نرسیده است؛ تا جایی که هر روز با آمدن و رفتن دولت‌ها یک تاریخ جدید و یک وعده تازه مطرح می‌شود اما به سرانجامی نمی‌رسد.

سهامداران احتمالی پرسپولیس

در هفته‌های اخیر ابتدا صحبت از واگذاری استقلال و پرسپولیس به بانک‌های صادرات و ملت بود اما دو بانک مذکور، تمایلی به انجام این کار نداشتند و در نتیجه این واگذاری منتفی شد. حالا در جدیدترین اتفاق قرار است سهام باشگاه پرسپولیس به یک کنسرسیوم بانکی واگذار شود. در حالی که مدت زمان اندکی تا پایان ضرب‌الاجل کنفدراسیون فوتبال آسیا برای حل مشکل مالکیت مشترک سرخابی‌ها باقی مانده است، کنسرسیومی بانکی متشکل از پنج بانک ملت، تجارت، صادرات، شهر و رفاه به‌صورت مشترک مالکیت ۸۱ درصد باشگاه پرسپولیس را برعهده می‌گیرند. در صورت انتقال ۸۱ درصد سهام پرسپولیس به این کنسرسیوم بانکی و همچنین واگذاری ۱۰ درصد سهام در سال گذشته در بازار فرابورس، سهم وزارت ورزش در باشگاه پرسپولیس به تنها ۹ درصد می‌رسد و مالکیت پرسپولیس از این وزارتخانه منفک می‌شود. بنابراین به واسطه واگذاری اکثر سهام پرسپولیس، وزارت ورزش از این پس تنها مالک باشگاه استقلال خواهد بود و در نتیجه دیگر موضوع مالکیت مشترک سرخابی‌ها موضوعیت ندارد و این دو تیم می‌توانند با کسب مجوز حرفه‌ای کنفدراسیون فوتبال آسیا در فصل آینده لیگ قهرمانان آسیا حاضر شوند. اما این کنسرسیوم بانکی در حالی قرار است ۸۱ درصد سهام پرسپولیس را در اختیار بگیرد که نگاهی به صورت‌های مالی پنج بانک مذکور نشان می‌دهد به‌جز یک بانک، بقیه رسوده هستند و سود انباشته دارند. طبق آخرین گزارش بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در پایان آذرماه ۱۴۰۲، بانک ملت در رأس رسوده‌ترین بانک به‌عنوان یکی از سهامداران احتمالی پرسپولیس قرار دارد. سود انباشته این بانک تا پایان آذر سال گذشته، ۶۸۴ هزار میلیارد تومان بوده که نسبت به آذرماه ۱۴۰۱، رشد ۸۶ درصدی داشته است. سود انباشته بانک تجارت نیز تا پایان آذرماه سال گذشته بالغ بر ۱۵۹ هزار میلیارد تومان بوده که نسبت به آذرماه سال قبل از آن، ۲۴۷ درصد افزایش داشته است. سود انباشته بانک صادرات هم ۲۰۹ هزار میلیارد تومان تا پایان آذر سال گذشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل، افت ۲ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین بانک رفاه

کارگران نیز در این دوره زمانی، سود انباشته ۱۹۲ هزار میلیارد تومانی را به ثبت رسانده که نسبت به سال قبل از آن، معادل ۶۴۰ درصد افزایش داشته است اما بانک شهر، تنها عضو این کنسرسیوم بانکی است که در ردیف بانک‌های زیانده قرار دارد و تا پایان آذرماه ۱۴۰۲، منفی ۱۳۳ همت زیان انباشته داشته که نسبت به بازه زمانی سال ۱۴۰۱، حدود ۴۴ درصد بیشتر شده است.

نسخه تازه واگذاری سرخابی‌ها

ماجرای واگذاری باشگاه پرسپولیس به یک کنسرسیوم متشکل از پنج بانک در حالی مطرح شده است که بانک‌ها در ایران اکیداً از نگاه‌داری منع شده‌اند. براساس ماده ۱۶ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر (مصوب اردیبهشت ماه ۱۳۹۴)، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری موظف شده‌اند «سه سال پس از اجرای قانون، سهام تحت تملک خود و شرکت‌های تابعه خود را در بنگاه‌هایی که فعالیت‌های غیربانکی انجام می‌دهند، (بااستثنای طرح‌های نیمه‌تمام شرکت‌های تابعه) واگذار کنند و تشخیص «غیربانکی» بودن فعالیت بنگاه‌هایی که بانک‌ها، مؤسسات اعتباری و شرکت‌های تابعه سهامدار آنها هستند، برعهده بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران است.» در صورت خودداری بانک‌ها از انجام تکالیف موضوع این ماده (ماده ۱۶ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر)، مجازات‌هایی در مورد بانک یا مؤسسه اعتباری متخلف اعمال می‌شود که از جمله آنها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: «بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با اخطار قبلی، نسبت به اعمال مجازات‌های قانونی از جمله ماده (۴۴) قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۸ تیرماه ۱۳۵۱ و اصلاحات بعدی آن اقدام می‌کند.» و همچنین «سود بانک‌ها و مؤسسات اعتباری که منشأ آن فعالیت‌های غیربانکی شامل بنگاهداری و نگهداری سهام باشد در سال ۱۳۹۵ با نرخ ۲۸ درصد مشمول مالیات می‌شود. پس از آن، هر سال سه واحد به درصد نرخ مذکور افزوده می‌شود تا به ۵۵ درصد برسد.»

کارشناسان می‌گویند بانک‌ها به‌جای پاک کردن صورت‌مسئله (بنگاه‌داری) باید مسئله اطلاعات نامتقارن را حل کند. ارتباط مالکیتی بانک و بنگاه موجب می‌شود پروژه‌هایی تأمین مالی شوند که شرکت‌های زیرمجموعه بانک پیشنهاد می‌کنند و نه پروژه‌هایی که خلاقانه طراحی شده و با کارایی بالا برای اقتصاد مفید هستند. به گفته کارشناسان، بنگاهداری همچنین بانک‌ها را با مسئله تعارض منافع در وصول مطالبات مواجه می‌کند و در بلندمدت موجب ورشکستگی و انجماد دارایی‌های بانک‌ها خواهد شد. بانک‌ها به‌واسطه این روابط مالکیتی، انگیزه کافی برای اعمال فشار در وصول مطالبات ندارند؛ چراکه در برخی موارد، وصول مطالبات می‌تواند به ورشکستگی آن بنگاه انجامد و این مسئله خود برای بانک سهامدار، زیان‌آور خواهد بود.

بازی دو سر پاخت واگذاری

ماراتن خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس همچنان ادامه دارد؛ ماراتنی که از اسفندماه شروع شد و هنوز پس از سه دهه به نتیجه مشخصی نرسیده است. البته در خردادماه ۱۳۹۴ به نظر می‌رسید که سرخابی‌ها در یک قدمی واگذاری هستند، اما با رد شدن اهلیت متقاضیانی که برای خرید دو تیم استقلال و پرسپولیس قدم جلو گذاشته بودند، عملاً مزایده‌د لغو و خبری از واگذاری دو تیم نشد. در دو سال پایانی دولت دوازدهم (دولت دوم حسن روحانی) نیز پرسوه واگذاری استقلال و پرسپولیس، شکل جدی‌تری به خود گرفت و وزارت ورزش که آن روزها «مسعود سلطانی‌فر» را در بالادست خود می‌دید، اعلام کرد می‌خواهد شکستن طلسم واگذاری سرخابی‌ها را به نام خودش تمام کند. لذا در لیگحه بودجه سال ۱۳۹۸، واگذاری استقلال و پرسپولیس به گفته وزیر وقت ورزش در جهت «چابک‌سازی و منطقی‌سازی دولت در بخش فوتبال و صرفه‌جویی در منابع عمومی» گنجانده شد و قرار شد که سرخابی‌ها تا شهریورماه ۱۳۹۸ به فرابورس بروند. با این حال نه در پایان سال ۱۳۹۸ و در در کنار سهم از پایه پولی، رشد نقطه به نقطه این‌د دارایی‌ها نیز می‌تواند تصویر خوبی از تغییرات آنها ارائه دهد. رشد نقطه به نقطه، میزان تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل را می‌سنجد. مقایسه رشد نقطه به نقطه خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی در مقایسه با رشد پایه پولی نشان می‌دهد که با وجود روند صعودی رشد پایه پولی، رشد ذخایر

نه در پایان دولت حسن روحانی در تابستان ۱۴۰۰، خبری از عرضه سهام استقلال و پرسپولیس روی تابلوی فرابورس نشد تا دولت دوازدهم هم به مانند دولت‌های قبلی، توپ خصوصی‌سازی را به زمین دولت بعدی بیندازد تا این چرخه ناکامی کماکان ادامه داشته باشد.

از مردادماه ۱۴۰۰، توپ خصوصی‌سازی سرخابی‌ها به زمین دولت سیزدهم افتاد و سرانجام در ۹ اسفندماه ۱۴۰۰ نماد معاملاتی استقلال و پرسپولیس در فرابورس درج شد و در روز ۱۵ اسفندماه متقاضیان برای خرید بلوک ۱۰ درصدی سهام سرخابی‌ها اقدام کردند. سهام باشگاه پرسپولیس با نماد «پرسپولیس‌سازی» و سهام استقلال با نماد «استقلالج» در فرابورس عرضه شد و حداکثر تعداد سهام خریداری‌شده برای پرسپولیس ۸۸۵ سهم با قیمت ۳،۳۸۷ ریال و بنابراین حداکثر نقدینگی لازم برای خرید «پرسپولیسج»، ۳۰۰۸،۳۲۲ ریال بود. همچنین حداکثر تعداد سهام خریداری‌شده برای استقلال ۱۰،۳۰۰ سهم با قیمت ۲،۹۱۰ ریال بود. حداکثر نقدینگی لازم برای خرید «استقلالج»، ۳۰۰۸،۱۸۶ ریال بود. با این وجود در مرحله اول تنها ۱۰ درصد سهام دو باشگاه در فرابورس عرضه شد. در ۲۸ اسفندماه ۱۴۰۰ تا توجه به فروش ۱۰ درصدی سهام دو باشگاه، پذیرنوسی به پایان رسید و طبق اعلام «حسین قربان‌زاده» رئیس وقت سازمان خصوصی‌سازی، از این طریق مبلغ ۳۵۰ میلیارد تومان منابع برای باشگاه پرسپولیس و ۳۵۹ میلیارد تومان برای استقلال از محل پذیرنویسی و سلب حق تقدم به دست آمد.

مسیر مسدود درآمذزایی فوتبال

با توجه به پایان عرضه ۱۰ درصد سهام، در مرحله بعد قرار شد بلوک ۵۱ درصدی سهام استقلال و پرسپولیس در فرابورس عرضه شود. پس از این‌س اینکه وعده دولت برای عرضه بلوک ۵۱ درصدی در سال ۱۴۰۱ عملی نشد، سرانجام دولت ماه ۱۴۰۲ به عنوان زمان عرضه نمود این دو باشگاه در فرابورس اعلام شد. با این حال در روز ۱۲ دی ماه فرابورس در اطلاعیه‌ای خبر از لغو این عرضه به دلیل نداشتن خریدار داد. ادامه ماراتن خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس در شرایطی بود که کنفدراسیون فوتبال آسیا هم یکی از شروط صدور مجوز حرفه‌ای دو باشگاه برای حضور در فصل آینده لیگ قهرمانان آسیا را عدم مالکیت مشترک سرخابی‌ها اعلام کرد؛ چراکه استقلال و پرسپولیس هر دو زیرمجموعه وزارت ورزش هستند و این مسئله سبب شده تا AFC خواستار حل مشکل مالکیت مشترک شود. فشار کنفدراسیون فوتبال آسیا که تنها تا اوایل اردیبهشت امسال برای حل مشکل مالکیت مشترک فرصت داده، سبب شد تا تحرک دولت برای واگذاری استقلال و پرسپولیس بیشتر شود. پس از منتفی شدن عرضه سهام دو باشگاه در این دی‌ماه، در ۷ فروردین امسال سازمان خصوصی‌سازی بار دیگر با انتشار اطلاعیه‌ای نسبت به واگذاری ۵۱ درصد از سهام دو باشگاه استقلال و پرسپولیس اقدام نمود. قیمت پایه ۵۱ درصد از سهام باشگاه پرسپولیس در فرابورس که قرار بود روز ۱۱ فروردین واگذار شود، ۲،۱۱۶ میلیارد تومان و قیمت هر سهم قابل واگذاری این باشگاه به ۳،۹۴۴ ریال بود. همچنین قرار بود که ۵۱ درصد از سهام باشگاه استقلال در روز ۲۱ فروردین به قیمت پایه ۱،۸۵۰ میلیارد تومان واگذار گردد.

اما این بار منتظرها بی‌فایده بود و عرضه سهام دو باشگاه در روزهای یازدهم و بیست و یکم فروردین امسال به دلیل نداشتن مشتری باز هم لغو شد تا این دو تیم برطرف‌دار پایتخت همچنان روی دست دولت بمانند. حال در تازه‌ترین اتفاق، یک کنسرسیوم بانکی قرار است برای خرید سهام پرسپولیس یا پیش‌بگذار تا مشکل مالکیت مشترک سرخابی‌ها باآخره حل و فصل شود، اما با توجه به زیانده بودن باشگاه پرسپولیس و عدم شفافیت صورتهای مالی این تیم و همچنین بسته بودن راه‌های درآمدزایی از جمله حق پخش تلویزیونی که نزدیک به ۷۰ درصد از هزینه تیم‌های فوتبال در جهان را پوشش می‌دهد، به نظر می‌رسد این واگذاری یک بازی دو سر پاخت برای بانک‌ها باشد.



اخبار

نگاهی به ماجرای واگذاری پرسپولیس به بانک‌ها **به سوی نابودی یا نجات؟**

مدیرعامل سابق باشگاه ذوب‌آهن، واگذاری پرسپولیس به یک کنسرسیوم بانکی را مغایر با قانون اساسی عنوان کرد و آن را موجب نابودی این باشگاه دانست. «مجتبی فریدونی»، مدیرعامل سابق باشگاه ذوب‌آهن درباره حل مشکل مالکیت مشترک استقلال و پرسپولیس و واگذاری به کنسرسیوم بانک‌ها، توضیح داد: اولین مشکل اینجاست که طبق ماده ۱۶ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، بانک‌ها و مجموعه‌های زیرنظرشان اجازه بنگاهداری ندارند و ماده ۱۷ همان قانون، مجازات‌های آن را تعیین کرده است که در صورت سوده‌دهی باید ۵۵ درصد آن را مالیات بدهند. ضمن اینکه طبق اطلاعیه فرابورس، مالک جدید ملزم به آن است که باشگاه را به سوده‌دهی برساند. پرداخت مالیات ۵۵ درصدی و سوده کردن شرکت زیانده در فوتبالی که برای درآمدزایی مشکل دارد علاوه بر تناقضات قانونی، با علامت سؤال بزرگی برای اجرا روبه‌روست.

به گفته این مدیر سابق فوتبالی، برخی می‌گویند که بانک‌ها و مجموعه زیر نظرشان برای تملک سرخابی‌ها به مصوبه شورای پول و اعتبار نیاز دارند. حتی در صورتی که این مصوبه صادر شود، یک اشکال قانونی دیگر به وجود می‌آید. براساس علم حقوق، قواعد حقوقی از درجه یکسان برخوردار نیستند و رتبه‌بندی می‌شوند. به این ترتیب، اولویت قانون اساسی نسبت به قوانین مصوب مجلس بیشتر است. همچنین مصوبه مجلس شورای اسلامی از مصوبات دولت و در مرحله آخر، بخشنامه انجمن‌ها و شوروها ارجح‌تر است. بنابراین وقتی با مصوبه شورای پول و اعتبار چنین کاری صورت می‌گیرد، فردای دیگر احتمال طرح شکایت در دیوان عدالت اداری مبنی بر اینکه قانون مذکور مطابق قانون اساسی یا مغایر با قوانین مصوب مجلس است، وجود دارد. آن زمان دیوان عدالت اداری با صدور یک رأی می‌تواند کل قضیه واگذاری را منحل کند. ما نباید کار مقطعی انجام دهیم که در آینده زیر سؤال برود و مشکل بزرگ‌تر دیگری به وجود بیاید.

اما دلیل مغایرت واگذاری سرخابی‌ها با قانون اساسی چیست و چرا واگذاری سرخابی‌ها با اصل ۸۵ قانون اساسی مغایر است؟ مدیرعامل سابق باشگاه ذوب‌آهن در پاسخ به این پرسش می‌گوید: طبق اصل ۸۵ قانون اساسی، مصوبات دولت نباید مخالف قوانین و مقررات عمومی کشور باشند. ضمن اینکه مجلس شورای اسلامی نمی‌تواند اختیار قانونگذاری را به شخص یا هیأت دیگری واگذار کند. در حال حاضر مصوبه شورای پول و اعتبار که مصوب مجلس شورای اسلامی نیست. «فریدونی» به تکلیف اصل ۴۴ و تأثیر آن روی میزان واگذاری پرسپولیس و استقلال اشاره می‌کند و می‌افزاید: طبق بند ب تبصره ۷ ماده ۳ قانون اصل ۴۴، دولت مکلف است ۸۰ درصد از ارزش مجموع سهام در فعالیت را واگذار کند. تا سال ۱۳۹۱ شمسی، استقلال و پرسپولیس در شرکت‌های گروه یک بودند که باید ۱۰۰ درصد سهام آنها واگذار می‌شد، اما طبق مصوبه‌ای در همان سال، سرخابی‌ها به شرکت‌هایی گروه دو منتقل شدند که شرکت‌های مهمی نظیر مخابرات و مس در آن دسته حضور داشتند. البته این انتقال از گروه یک به گروه دوم به این دلیل صورت گرفت، نه اهمیت استقلال و پرسپولیس و برای خریدار وقت انجام شد. با توجه به اهمیت و تأثیر گذاری شرکت‌های گروه دو، ۲۰ درصد مالکیت باید در اختیار دولت بماند. با توجه به افزایش سرمایه سال ۱۴۰۰، سهم دولتی در این دو باشگاه به ۹۰ درصد کاهش پیدا کرد. اگر دولت ۸۱ درصد پرسپولیس را واگذار کند درصد سهامداری‌اش به ۹ درصد می‌رسد. برای اینکه قانون رعایت شود باید حداقل ۳۱ درصد باشگاه استقلال را حفظ کند. از آنجایی که در ارزش گذاری دو باشگاه، پرسپولیس گران‌تر ارزیابی شده و استقلال ارزان‌تر؛ احتمالاً دولت باید حدود ۳۵ درصد سهام استقلال را نگه دارد. او سپس گریزی به اظهارنظرها شورای پول و اعتبار در واگذاری سرخابی‌ها می‌زند و ادامه می‌دهد: واگذاری به حرف و صحبت نیست و یکسری مراحل قانونی باید طی شود. تاکنون ما فقط شاهد حرف دربارہ واگذاری بودیم. باید هیأت عالی واگذاری تشکیل و تکلیف بحث واگذاری مشخص شود. ضمن اینکه نیازمندیم مصوبه شورای پول و اعتبار را مشاهده کنیم که هنوز چیزی در این مورد مشاهده نکردیم. برای پیگیری ماجرا به سایت سازمان خصوصی‌سازی هم مراجعه کردم که متأسفانه سایت از دسترس خارج بود. در واقع، مصداق بارز این ضرب‌المثل است که «خونه عروس بز و بکویه، اما خانه داماد خرابی نیست». طبیعی است مدیران بعضی باشگاه‌ها برای خروج از زیر فشار هیواداری و تأکید بر عدم حذف از لیگ قهرمانان آسیا، دائم می‌گویند واگذاری انجام شده است، اما واگذاری به حرف و صحبت نیست و یکسری مراحل قانونی باید طی شود.

مدیرعامل سابق ذوب‌آهن با طرح این سوال که مگر تشکیل کنسرسیوم بانکی به همین سادگی است؟ می‌گوید: شاهدیم که بعضی افراد از تشکیل کنسرسیوم بانکی برای واگذاری پرسپولیس و استقلال خبر می‌دهند. مگر تشکیل کنسرسیوم بانکی به همان سادگی است؟ اخذ هرگونه تصمیم تأثیرگذار در بنگاه اقتصادی مانند بانک به تصمیم مدیرعامل بستگی دارد و او بدون مصوبه هیأت مدیره قادر به چنین کاری نیست. اعضای هیأت مدیره هم بدون تأکید بر واگذاری و بررسی مسائل آن، بعید است که چنین چیزی را در حالت عادی تصویب کنند. به هر حال، هیأت مدیره بانک‌ها هم باید پاسخگوی تصمیمات خود باشند و توقع زیادی است که بدون کار کارشناسی در این خصوص تصمیمی بگیرند.

سوال این است که با واگذاری پرسپولیس به کنسرسیوم بانکی، آیا خطر نابودی این باشگاه آ تهدید می‌کند؟ «فریدونی» در این باره می‌گوید: چگونه پنج بانک قصد دارند به تفاهم برسند که هر کدام چقدر سرمایه صرف این کار کنند؟ چند عضو هیأت مدیره داشته باشند؟ کار خیلی سختی است؛ چراکه حتی در تفاهم بین دو شخص حقیقی، توافق به سختی حاصل می‌شود. حالا چگونه و با چه شکلی پنج بانک برای تشکیل کنسرسیوم قصد دارند به توافق برسند؟ کنسرسیوم مذکور اصلاً شکل حقوقی دارد؟ شرکت با مؤسسه به چه شکلی قصد تأسیس دارد؟ واقعا اگر این موضوعات مثل میزان تقسیم سهم‌ها و میزان پول‌شان حل نشود، در صورت بروز اختلاف میان بانک‌های مذکور، امکان نابودی باشگاه پرسپولیس وجود دارد. وقتی به توافق نرسند، بانک‌ها پول نمی‌دهند، بنابراین عدم توافق آنها، کار را سخت می‌کند.

سازمان بورس اعلام کرد

دامنه نوسان بورس کاهش یافت

سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام کرد دامنه نوسان کلیه نمادهای سهام و حق تقدم سهام قابل معامله در بازارهای بورس و فرابورس برای مدت سه روز متوالی به مثبت و منفی یک درصد و دامنه نوسان صندوق‌های سهامی نیز به مثبت و منفی ۲ درصد محدود گردد. به دنبال حمله پهبادی سپاه پاسداران انقلاب اسلامی به رژیم صهیونیستی که در پاسخ به حمله چندی پیش این رژیم به کنسولگری ایران در شهر دمشق انجام شد، سازمان بورس و اوراق بهادار با تشکیل جلسه اضطراری، اطلاعیه‌ای به این شرح اعلام کرد: «پیرو برگزاری جلسه اضطراری هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار در ساعات ابتدایی روز جاری (یکشنبه)، هیات مدیره با هدف حمایت از حقوق سهامداران و جلوگیری از تاثیر نخبرجانات بر روند بازار، دامنه نوسان کلیه نمادهای سهام و حق تقدم سهام قابل معامله در بازارهای بورس و فرابورس برای مدت سه روز متوالی به مثبت و منفی یک درصد و دامنه نوسان صندوق‌های سهامی نیز به مثبت و منفی ۲ درصد محدود گردد. بدیهی است؛ سازمان بورس با همکاری شرکت‌های بورس و فرابورس به‌صورت پیوسته شرایط بازار و وقایع مرتبط را رصد نموده و در صورت لزوم تصمیمات بعدی را اتخاذ و اعلام خواهد نمود.»

خبرنامه

در گزارش «پایش تحولات تجارت جهانی» بررسی شد

خیز عربستان برای توسعه اقتصاد دیجیتال

عربستان برای توسعه اقتصاد دیجیتال، بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری را در میان کشورهای منطقه انجام داده است؛ این کشور برای مقابله با گرمایش زمین، توافق‌نامه‌هایی را در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر امضا کرده است. در هشتاد و چهارمین گزارش از سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» مجموعه‌ای از تحولات اخیر در دو لایه جهانی و منطقه‌ای محیط ژئواکونومیک ایران ارائه‌شده و خلاصه‌ای از آخرین گزارش‌ها و انتشارات بین‌المللی در قالب بخش پژوهش‌ها و کتاب‌های تازه ارائه شده است.

براساس این گزارش، همزمان با اعمال محدودیت بر چین برای خرید نفت خام از ذخایر اضطراری آمریکا، بزانه‌های آتش جنگ تجاری میان آمریکا و چین به دریا رسیده و آمریکا ناگزیر از تصمیم‌گیری در مورد سیاست‌های مقابله با تسلط چین بر لجستیک دریایی و وضع عوارض بر کشتی‌های ساخت این کشور است. اقداماتی که می‌تواند به چالش‌های پیش روی اقتصاد چین که در سال گذشته پایین‌ترین نرخ رشد خود را از سال ۱۹۹۰ تجربه کرده، دامن زده و دستیابی به اهداف جسورانه این کشور برای سال ۲۰۲۴ را که شامل دستیابی به رشد ۵ درصد و افزایش سرمایه‌گذاری خارجی است، تحت تأثیر قرار دهد.

به همین ترتیب فشارهای جهانی در جهت تضعیف روسیه نیز در حال افزایش است. تصویب قانون جرم‌انگاری نقض تحریم‌های اعمال شده بر علیه روسیه توسط پارلمان اروپا، پیش‌برد طرح اختصاص عواید ناشی از دارایی‌های بلوکه شده روسیه به اوکراین در اتحادیه اروپا، منوط ساختن تداوم انتقال گاز روسیه از اوکراین به درخواست اتحادیه اروپا و تشدید تحریم‌های زاین علیه این کشور، از جمله این فشارها است.

در سطح منطقه نیز بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری منطقه‌ای توسط عربستان و در راستای توسعه اقتصاد دیجیتال و تبدیل شدن به قطب فناوری انجام شده است. این در حالی است که عربستان در سال گذشته، افتخار دستیابی به هدف جذب ۱۰۰ میلیون گردشگر را در کارنامه داشته و در حال قبضه عنوان قطب گردشگری در منطقه نیز هست. عربستان در زمینه توسعه پایدار و مقابله با گرمایش زمین هم بسیار فعال بوده و یک برنامه همکاری با قزاقستان در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر امضا کرده است. عراق نیز در طراحی جاده توسعه، که از منظر این کشور دروازه‌ای برای ارتباط اقتصادی شرق و غرب جهان خواهد بود، پیشرفت قابل توجهی کرده است. همچنین تکمیل پروژه اتصال این کشور به خطوط انتقال نیروی کشورهای شورای همکاری خلیج فارس در آینده‌ای نزدیک، به توسعه اقتصادی عراق سرعت خواهد داد. مقامات طالبان هم برای رفع چالش بی‌برقی، به عملیاتی‌سازی پروژه برق کلسا با همکاری قزاقستان، ازبکستان، افغانستان و پاکستان امید دارند که ضمن کمک به توسعه اقتصادی، پتانسیل افزایش اعتبار افغانستان در جهان را نیز به همراه دارد.

همچنین در بخش پژوهش‌های تازه، سازمان تجارت جهانی خبر از کاهش حجم تجارت جهانی کالا در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۳ داده و پیش‌بینی کرده که تجارت کالا در سال ۲۰۲۴، رشد متوسط پایین‌تری را همراه با ریسک بالا تجربه خواهد کرد. از سوی دیگر، به موازات تأکید بانک جهانی بر ضرورت کاهش انتشار کربن و گذار به اقتصاد سبز، یونیدو نیز در گزارشی به بررسی جایگاه هیدوژن به عنوان یک انرژی پاک در توسعه پایدار پرداخته و بر لزوم افزایش همکاری‌های بین‌المللی در گسترش تولید و بهره‌گیری از آن تأکید می‌کند. گفتنی است مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در حرکتی منسجم و کارشناسی، تهیه و انتشار سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» را با هدف بررسی رویدادهای کلیدی در محیط ژئواکونومیک ایران در دستور کار قرار داده است و در این گزارش‌ها مسائل مهم روز از منظر تأثیرگذاری بر دیپلماسی اقتصادی و موقعیت ژئواکونومیک ایران مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرند.

آخرین وضعیت بازار رمزارزها در جهان

بیت‌کوین از واکنش ایران لرزید

پس از واکنش ایران به حمله موشکی چندی قبل رژیم صهیونیستی به ساختمان کنسولگری ایران در دمشق و شهادت مستشاران ایرانی، ارزش بیت‌کوین و سایر رمزارزها امروز سقوط کرد. قیمت بیت‌کوین به میزان ۷ درصد در کمتر از یک ساعت، کاهش یافت و قیمت سایر ارزهای دیجیتال نیز با اقدام جمهوری اسلامی ایران در سرزمین‌های اشغالی در پاسخ به آنچه در دمشق رخ داد، به شدت سقوط کرد. این امر ریزنگاری شده در ماه گذشته در میان افزایش چند ماهه به بالاترین میزان خود رسیده است.

قیمت بیت‌کوین با ۷ درصد کاهش به ۶۲ هزار و ۵۷۰ دلار رسید و پس از آن برای مدت کوتاهی پایین‌ترین سطح خود ۶۰ هزار و ۹۰۸ دلار را ثبت کرد. قیمت تریوم بیش از ۹ درصد کاهش یافت و به ۲۹۳۳ دلار رسید، در حالی که قیمت پانینس و سونانا به ترتیب ۹ درصد و نزدیک به ۱۸ درصد کاهش یافت. به گزارش «کریپتو»، نگرانی‌ها در مورد افزایش درگیری‌های ژئوپلیتیکی در خاورمیانه طی روزهای اخیر بر بازارهای ایالات متحده تأثیر گذاشته است. شاخص داو جونز ۲۷۵ واحد کاهش یافت. جیمی دیمون، مدیرعامل جی بی مورگان چیس به سرمایه‌گذاران گفت که درگیری ژئوپلیتیکی باعث نگرانی است و خاطر نشان کرد که می‌تواند تعیین‌کننده این مورد باشد که اگر قیمت نفت و گاز خیلی پایین‌تر برسد چه اتفاقی برای اقتصاد جهانی رخ خواهد داد. مجموع ارزش بازار جهانی ارزهای دیجیتال در حال حاضر ۲.۲۸ تریلیون دلار برآورد می‌شود که این رقم نسبت به روز قبل ۶.۴۲ درصد کمتر شده است. در حال حاضر ۵۵.۰۲ درصد کل بازار ارزهای دیجیتال در اختیار بیت‌کوین است که ۰.۷۷ درصد افزایش روزانه را ثبت کرده است. حجم کل بازار ارزهای دیجیتال در ۲۴ ساعت گذشته ۱۶۳۵۹ میلیارد دلار است که ۱۸.۹۴ درصد افزایش داشته است. حجم کل در امور مالی غیرمتمرکز در حال حاضر ۱۵.۶۴ میلیارد دلار است که ۹.۵۶ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال بوده و حجم تمام سکه‌های پایدار اکنون ۱۵۰.۴۷ میلیارد دلار است که ۹۱.۹۸ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال را تشکیل می‌دهد. قیمت بیت‌کوین در حال حاضر در سطح ۶۴ هزار دلاری قرار دارد.

با افزایش قیمت واردات

اقتصاد آمریکا درگیر شد

قیمت واردات آمریکا در ماه مارس سومین افزایش ماهانه متوالی را ثبت کرد. به گزارش «ایسننا»، قیمت‌های واردات ایالات متحده در ماه مارس برای سومین ماه متوالی افزایش یافت و در بحبوحه افزایش هزینه‌های محصولات انرژی و موادغذایی افزایش یافت. اداره آمار وزارت کار آمریکا اعلام کرد که قیمت واردات در ماه گذشته پس از افزایش ۰.۳ درصدی در ماه فوریه، ۰.۴ درصد افزایش یافت. اقتصاددانانی که در نظرسنجی رویترز شرکت کردند، انتظار داشتند که قیمت واردات، بدون تعرفه، ۰.۲ درصد افزایش یابد. قیمت واردات در ۱۲ ماه منتهی به مارس ۰.۴ درصد افزایش یافت. این اولین افزایش سالانه از ژانویه ۲۰۲۳ و به دنبال کاهش ۰.۹ درصدی در فوریه بود. داده‌های دولتی این هفته آمریکا نشان داد که فراتر تورم در ماه مارس متفاوت بود، به طوری که قیمت‌های مصرف‌کننده به شدت افزایش یافت در حالی که قیمت‌های تولیدکننده به طور متوسط افزایش یافت. بانک مرکزی ایالات متحده از ماه جولای نرخ بهره خود را در محدوده ۵.۲۵ تا ۵.۵ درصد حفظ کرده است. قیمت سوخت وارداتی پس از افزایش ۱.۳ درصدی در ماه فوریه، در ماه مارس ۴.۷ درصد افزایش یافت. هزینه موادغذایی وارداتی پس از افزایش ۰.۳ درصدی در ماه قبل، ۱.۶ درصد افزایش یافت. هزینه وسایل نقلیه موتور، قطعات و موتوها ۰.۲ درصد افزایش یافت. قیمت کالاهای مصرفی وارداتی بدون احتساب خودرو ۰.۳ درصد کاهش یافت.

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در دومین روز معاملاتی هفته جاری به کانال ۲۰۱ میلیون واحد سقوط کرد. با محدودشدن دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد در پی اعلامیه سازمان بورس، اغلب سهامداران در فروش سهام ناگام بودند و تالار شیشه‌ای شاهد شکل‌گیری صفهای فروش طولانی شد. در معاملات روز گذشته، شاخص کل بورس تهران ۱۱ هزار و ۱۹۴ واحد نسبت به روز نخست هفته پایین‌تر ایستاد و تا سطح ۲ میلیون و ۱۹۶ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. همگام با افت شاخص کل، شاخص کل هموزن نیز ۲ هزار و ۶۷۷ واحد ریزش داشت و در میانه تراز ۷۲۳ هزار واحد ایستاد. در آن سمت بازار هم شاخص کل فرابورس با افت ۱۲۹ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۶۴۵ واحد و شاخص هموزن فرابورس با افت ۹۹۷ واحد به سطح ۱۳۱ هزار و ۴ واحد رسید. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار مجددا منفی شد و ۵۲۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

در پی وقوع رخدادهای اخیر در منطقه خاورمیانه و ریزش ۵۰ هزار واحدی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در روز شنبه و احتمال ادامه‌دار بودن ریزش‌های اخیر، با اعام سازمان بورس، تابلوی معاملاتی ۵۰ هزار واحدی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در معاملات شنبه به واسطه خبرها و اتفاقات رخ داده در منطقه خاورمیانه، سازمان بورس و اوراق بهادار تهران در اطلاعیه‌ای در روز گذشته اعلام کرد که دامنه نوسان بازار را به مثبت و منفی یک درصد تغییر می‌دهد تا عملا بازار را تعطیل کرده باشد. تحت تأثیر این شرایط، بیش از ۴ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان پول در صف‌های فروش قرار گرفته است؛ رقمی نزدیک به ارزش معاملات بازار در روزهای گذشته که نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران دیگر تمایلی به ماندن در این بازار را ندارند. به نظر می‌رسد با قفل شدن تابلوهای معاملاتی در محدوده‌های منفی یک درصد، توان خروج سرمایه از بازار وجود ندارد.

دامنه نوسان قیمت سهام محدود شد

با محدودشدن دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد، اغلب سهامداران در فروش سهام ناگام شدند و شاهد شکل‌گیری صفهای طولانی فروش در بازار بودیم. در جریان معاملات روز یکشنبه ۲۶ فروردین ماه و در شرایطی که دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد محدود شده بود، شاخص کل بورس تهران با ۱۱ هزار و ۱۹۴ واحد کاهش نسبت به روز کاری قبل در سطح ۲ میلیون و ۱۹۶ هزار واحد رسید. شاخص کل هموزن نیز با ریزش ۲ هزار و ۶۷۷ واحدی در تراز ۷۲۳ هزار و ۵۳۹ واحدی جای گرفت. شاخص کل فرابورس با افت ۱۲۹ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۶۴۵ واحد و شاخص هموزن فرابورس با افت ۹۹۷ واحد به سطح ۱۳۱ هزار و ۴ واحد رسید. تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۵۲۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

در پی وقوع رخدادهای اخیر در منطقه خاورمیانه و ریزش ۵۰ هزار واحدی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در روز شنبه و احتمال ادامه‌دار بودن ریزش‌های اخیر، با اعام سازمان بورس، تابلوی معاملاتی ۵۰ هزار واحدی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در معاملات شنبه به واسطه خبرها و اتفاقات رخ داده در منطقه خاورمیانه، سازمان بورس و اوراق بهادار تهران در اطلاعیه‌ای در روز گذشته اعلام کرد که دامنه نوسان بازار را به مثبت و منفی یک درصد تغییر می‌دهد تا عملا بازار را تعطیل کرده باشد. تحت تأثیر این شرایط، بیش از ۴ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان پول در صف‌های فروش قرار گرفته است؛ رقمی نزدیک به ارزش معاملات بازار در روزهای گذشته که نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران دیگر تمایلی به ماندن در این بازار را ندارند. به نظر می‌رسد با قفل شدن تابلوهای معاملاتی در محدوده‌های منفی یک درصد، توان خروج سرمایه از بازار وجود ندارد.

دامنه نوسان قیمت سهام محدود شد

با محدودشدن دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد، اغلب سهامداران در فروش سهام ناگام شدند و شاهد شکل‌گیری صفهای طولانی فروش در بازار بودیم. در جریان معاملات روز یکشنبه ۲۶ فروردین ماه و در شرایطی که دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد محدود شده بود، شاخص کل بورس تهران با ۱۱ هزار و ۱۹۴ واحد کاهش نسبت به روز کاری قبل در سطح ۲ میلیون و ۱۹۶ هزار واحد رسید. شاخص کل هموزن نیز با ریزش ۲ هزار و ۶۷۷ واحدی در تراز ۷۲۳ هزار و ۵۳۹ واحدی جای گرفت. شاخص کل فرابورس با افت ۱۲۹ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۶۴۵ واحد و شاخص هموزن فرابورس با افت ۹۹۷ واحد به سطح ۱۳۱ هزار و ۴ واحد رسید. تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۵۲۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

در پی وقوع رخدادهای اخیر در منطقه خاورمیانه و ریزش ۵۰ هزار واحدی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در روز شنبه و احتمال ادامه‌دار بودن ریزش‌های اخیر، با اعام سازمان بورس، تابلوی معاملاتی ۵۰ هزار واحدی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در معاملات شنبه به واسطه خبرها و اتفاقات رخ داده در منطقه خاورمیانه، سازمان بورس و اوراق بهادار تهران در اطلاعیه‌ای در روز گذشته اعلام کرد که دامنه نوسان بازار را به مثبت و منفی یک درصد تغییر می‌دهد تا عملا بازار را تعطیل کرده باشد. تحت تأثیر این شرایط، بیش از ۴ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان پول در صف‌های فروش قرار گرفته است؛ رقمی نزدیک به ارزش معاملات بازار در روزهای گذشته که نشان می‌دهد سرمایه‌گذار دیگر تمایلی به ماندن در این بازار را ندارند. به نظر می‌رسد با قفل شدن تابلوهای معاملاتی در محدوده‌های منفی یک درصد، توان خروج سرمایه از بازار وجود ندارد.

دامنه نوسان قیمت سهام محدود شد

با محدودشدن دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد، اغلب سهامداران در فروش سهام ناگام شدند و شاهد شکل‌گیری صفهای طولانی فروش در بازار بودیم. در جریان معاملات روز یکشنبه ۲۶ فروردین ماه و در شرایطی که دامنه نوسان قیمت سهام به منفی و مثبت یک درصد محدود شده بود، شاخص کل بورس تهران با ۱۱ هزار و ۱۹۴ واحد کاهش نسبت به روز کاری قبل در سطح ۲ میلیون و ۱۹۶ هزار واحد رسید. شاخص کل هموزن نیز با ریزش ۲ هزار و ۶۷۷ واحدی در تراز ۷۲۳ هزار و ۵۳۹ واحدی جای گرفت. شاخص کل فرابورس با افت ۱۲۹ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۶۴۵ واحد و شاخص هموزن فرابورس با کاهش ۹۹۷ واحد به سطح ۱۳۱ هزار و ۴ واحد رسید. تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۵۲۷ میلیارد تومان پول تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۵۲۷ میلیارد تومان پول

دامنه نوسان قیمت سهام محدود شد: سهامداران در صف فروش ماندند

سقوط بورس به کانال پایین‌تر



شود و بازار سرمایه عملا در یک تعطیلات اجباری قرار بگیرد، اما در این روزها خبرها و اتفاقات خاورمیانه برای بازار سرمایه، بالاتر از میزان سودآوری و وضعیت فروش شرکت‌ها در اولویت اول قرار گرفته است. به نظر می‌رسد در روزهایی که بازار سرمایه با یک کندل نزولی سنگین (روز شنبه) به همراه خروج بیش از ۱۷۰۰ میلیارد تومانی همراه شده است و با توجه به اتفاقات اخیر منطقه خاورمیانه، شاهد تصمیم‌گیری مدیران بورسی برای دامنه نوسان یک درصدی در بازار سرمایه هستیم، بنابراین عملا باید شاخص کل و تحلیل تکنیکالی آن را برای مدتی در نظر نگرفت و آن را فراموش کرد؛ چراکه بازار از روز ۱۷ دی‌پهشت سال گذشته تاکنون روند بدی را تجربه کرده است و این موضوع، حال بد بازار سرمایه را بدتر کرد تا روند برگشت سرمایه‌گذار را به بازار سرمایه هرچه سخت‌تر کند.

خبرهای مهم بازارهای مالی

با اعلام سازمان بورس، تابلوی معاملاتی نمادها در حالی در محدوده منفی یک درصدی بسته شد که شاخص کل بورس تحت تأثیر این قفل‌شدگی، افت بیش از ۱۱ هزار واحدی را به خود دید و به یک کانال پایین‌تر (کانال ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد) سقوط کرد. سازمان خصوصی‌سازی هم آگهی عرضه عمومی باشگاه‌های استقلال و پرسپولیس را منتشر کرد و اصرات که ۸۵ درصد از مالکیت این باشگاه‌ها به مزایده قرار بگیرد. همچنین خبری که در میان اخبار تنش خاورمیانه دست به دست می‌شد، موضوع دهک‌بندی جدید خانوارها است. رئیس مرکز مطالعات و اطلاعات راه، ایرانیان در این باره گفته است: باتوجه به اینکه آخرین به‌روزرسانی دهک‌بندی‌ها در دی ماه سال گذشته انجام شده است،

مرحله بعدی در اوایل شهریورماه انجام می‌شود. باتوجه به مدل خودرو یا میزان ترانکش‌های بانکی و درآمد‌ها، صدک وضعیت اقتصادی خانوارها مشخص شده است. اما ایران در بامداد یکشنبه در پاسخ به حمله رژیم صهیونیستی به ساختمان کنسولگری کشورمان در شهر دمشق، یک رشته عملیات پهنادی و موشکی انجام داد. با این حال یک مقام ارشد دولت آمریکا به شبکه «سی‌ان‌ان» گفته است که «جو بایدن» در تماس تلفنی بعد از حملات ایران برای «حتیانه‌و» روشن کرد که واشنگتن در هیچ عملیات تهاجمی علیه ایران شرکت نخواهد کرد اما در مقابل اقدام تنبیهی ایران علیه رژیم صهیونیستی برنامه کاری مجلس نمایندگان آمریکا را تغییر داد و این مجلس قصد دارد یک بسته حمایتی از رژیم صهیونیستی را خارج از برنامه به رأی‌گیری بگذارد تا در این‌صورت بیش از رئیس جمهور این کشور برای اقدام علیه ایران جدی‌تر باشد؛ وزارت خارجه ژاپن نیز در واکنش به حمله ایران علیه رژیم صهیونیستی مدعی شد که «این حمله نادامی است که بیش از گذشته، وضعیت جاری خاورمیانه را وخیم می‌کند. ما به شدت نگران هستیم و قاطعانه این نوع تشدید تنش را محکوم می‌کنیم.»

یک کارشناس بازار سرمایه: محدود کردن دامنه نوسان تصمیم درستی است

بورس مقصد سرمایه‌ها می‌شود؟

می‌شود: اگر تایم فریم بلندمدت را بررسی کنیم، می‌بینیم بازار سرمایه طی حدود ۲۷ سال گذشته بالغ بر ۴۶۰۰ برابر رشد کرده است؛ در حالی که قیمت سکه در این مدت ۲۷۰۰ برابر و دلار ۱۹۰۰ برابر شده است. همچنین از زمانی که شاخص کل بورس در اواخر دهه ۱۳۹۰ به دلیل افزایش بیش از اندازه به یک بزرگرنده شد طی ۱۳ سال ۲۱۰۰ برابر شده است. وی از اینکه مدیران تصمیم‌گیر در بورس بعضا به اتفاقات پیرامونی واکنش مناسبی نشان نمی‌دهند، انتقاد می‌کند و می‌افزاید: در سال گذشته وقوع مسائلی همچون تغییر نرخ خوراک پتروشیمی‌ها، افزایش نرخ بهره، قیمت‌گذاری دستوری در شرکت‌های گروه پالایشی و خارج کردن برخی کالاها مثل خودرو از بورس کالا، منافع ذی‌نفعان بازار سرمایه را تحت تأثیر قرار داد. از این جهت لازم بود که دامنه نوسان در بورس محدود شود، اما این تصمیم اتخاذ نشد و اعتماد عمومی به بازار سرمایه بیش از اندازه هيجانی رفتار کردند و منقصر شدند.

این فعال بورسی بر لزوم حمایت از منافع سهامداران براساس ماده ۷ قانون اوراق بهادار تأکید دارد و می‌گوید: براساس ماده ۷ قانون اوراق بهادار لازم است تصمیماتی به منظور پیشگیری از وقوع اتفاقاتی که منافع ذی‌نفعان بازار سرمایه را مخدوش می‌کند اتخاذ شود. اگر این وظیفه توسط مسئولان بورس به‌موقع انجام می‌شد بورس تا این اندازه نسبت به ریسک‌های غیراقتصادی، بیش‌واکنش نداشت. به طور مثال در موضوع حمله موشکی حماس به رژیم صهیونیستی شاهد نوعی بی‌اعتنایی مسئولان به عملکرد بازار سرمایه بودیم. در ادامه بسیاری از سهامداران بیش از اندازه هیجانی رفتار کردند و منقصر شدند.

«آقابرگی» در بخش پایانی صحبت‌هایش در تحلیل شرایط آینده بازار سرمایه می‌گوید: کارنامه بورس نشان داده است که معمولا در دوره‌های میان‌مدت خود را بازیابی می‌کند و در بلندمدت بازدهی بیش از دیگر بازارها خواهد داشت. بر این اساس معتقد هستم که جای هیچ نگرانی نیست؛ چراکه در میان‌مدت حتما بازار بورس مقصد حرکت نقدینگی

ارزیابی میزان دیده‌شدن برند؛ راهنمایی برای کار آفرینی موفق

نویسنده: علی آل علی
کار آفرینان در دنیای کسب و کار دائما به دنبال دیده‌شدن بیشتر برندشان هستند. در این میان ابزارهایی مثل بازاریابی و تبلیغات به مثابه گزینه‌هایی جذاب عمل می‌کنند.
خب آنطور که به نظر می‌رسد، تبلیغات مناسب در بازار به خوبی جواب کسب و کارها را خواهد داد. با این حال کم نیستند برندهایی که علی رغم تبلیغات و بازاریابی مناسب باز هم در بازار هیچ‌کس آنها را تحویل نمی‌گیرد. پس باید پای یک راهکار دیگر در میان باشد.
میزان دیده‌شدن برندها در بازار در واقع به نتیجه تمام تلاش‌های آنها برای جلب نظر مخاطب هدف اشاره دارد. یک مثال ساده در این میان وضیع فیلم‌های مختلف در گیشه است. در حالی که خیلی از آثار سینمایی با سر و صدای زیادی روانه سالن‌های سینما می‌شود، با این حال فقط تعداد اندکی از آنها نظر مثبت تماشاگران را جلب کرده و فروش‌های رویایی کسب می‌کنند.

ماجرای بالا درباره تلاش‌های بازاریابی و تبلیغاتی برندها نیز صدق دارد. اگر شما دوست دارید کارتان را به شیوه بهتری در دنیای کسب و کار دنبال کنید، باید کمی متفاوت در بازار عمل کنید. این نکته‌ای است که اهمیت بسیار زیادی از نظر بازگشت سرمایه دارد. شما در این مقاله نه‌تنها با استراتژی دیده‌شدن برند آشنا خواهید شد، بلکه توصیه‌هایی برای اجرای درست آن نیز یاد می‌گیرید. این نکات به شما برای برندینگ بهتر و همچنین تعامل اصولی با مخاطب کمک خواهد کرد.
خب اجازه دهید با همین مقدمه کوتاه یک راست برویم سراغ اصل ماجرا.

میزان دیده‌شدن برند دقیقا چیست؟

مفهوم دیده‌شدن برند در واقع به میزان سهولت دسترسی به یک کسب و کار و شناسایی آن از سوی مخاطب اشاره دارد. مثلا برند گوگل خیلی سریع از سوی کاربران در دنیای آنلاین مورد شناسایی قرار می‌گیرد. این در حالی است که یاهو به این سادگی‌ها قابل شناسایی نیست؛ چراکه سال‌ها سال از دوران اوج آن گذشته و کمتر کسی این برند نوستالژیک را به یاد دارد.

با توجه به نکات فوق، باید گفت دیده‌شدن برند در واقع زیرمجموعه آگاهی از برند محسوب می‌شود.
خب هرچه مشتریان شناخت و آگاهی بیشتری از شما داشته باشند، سریع‌تر شما را به یاد خواهند آورد. این نکته‌ای است که به شیوه‌های متفاوت در دیده‌شدن برند نیز مورد توجه قرار می‌گیرد.

اگر بخواهیم یک نمودار برای نوع رابطه میان آگاهی از برند و دیدن شدن برند ترسیم کنیم، شاید کارمان کمی سخت شود. ما در روزنامه فرصت امروز دیده شدن برند را پلی به سوی آگاهی یا شناخت بهتر از برند می‌دانیم. خروجی نهایی نیز در این میان اعتماد بیشتر مخاطب به برند و افزایش تمایب برای خرید خواهد بود. این نکته‌ای است که اهمیت بسیار زیادی نه فقط از منظر مالی بلکه برندینگ و بازاریابی دارد.

دقیقا به خاطر ماجرای بالااست که بسیاری از برندها سعی می‌کنند اسم و لوگویشان را در جاهایی مانند پیراهن شناسی بیشتر ورزشی محبوب یا کنار همایش‌های بزرگ قرار دهند. اینطوری شناسی بیشتری برای دیده‌شدن پیدا کرده و در بهترین حالت سه‌پنشان از بازار افزایش پیدا خواهد کرد. یک مثال ساده درباره دیده‌شدن برند مربوط به شرکت خطوط هوایی امارات است. این برند تا همین دو دهه قبل اصلا اسم و رسمی برای خودش نداشت. با این حال از نزدیک به یک دهه قبل به طور جدی بدل به اسپانسر تیم‌های بزرگ فوتبال دنیا شد. امروز تبلیغات این تیم نه‌تنها روی پیراهن تیم‌های مثل رئال مادرید و آرسنال به چشم می‌خورد، بلکه حتی براساس قرار ادعای اسپانسری اسمش روی ورزشگاه‌های بزرگ دنیا نیز قرار گرفته است.

تلاش‌های بالا شاید در نگاه اول خیلی عجیب یا نوعی ولخرجی بی‌اساس باشد، اما وقتی کمی دقیق‌تر ماجرا را بررسی کنیم، همه چیز روشن می‌شود.
خب با این همه سرمایه‌گذاری حالا مردم در سراسر دنیا خطوط هوایی امارات را به خوبی شناخته و حتی مایل به سفر با خرید بلیت‌های این برند هستند.

همانطور که می‌بینید، دیده‌شدن برند در طول زمان به شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب کمک شایانی خواهد کرد. در این میان توانایی یک برند برای قرار دادن خود در معرض دید مشتریان حرف اول و آخر را خواهد زد.

ارزیابی میزان دیده‌شدن برند

حالا که با مفهوم دیده‌شدن برند آشنا شدیم، بد نیست کمی هم درباره راه و رسم ارزیابی آن صحبت کنیم.
خب اصلا از کجا باید متوجه شد یک برند تا چه میزان در قرار دادن هویتش در معرض دید مخاطب موفق عمل کرده است؟ این سوالی است که در ادامه به بررسی آن خواهیم پرداخت.
به زبان خودمانی ما در ادامه معیارهایی برای ارزیابی درست میزان دیده‌شدن برند به شما معرفی می‌کنیم.

ترافیک سایت

معمولا برندها برای اینکه تعامل بیشتر مخاطب را جلب کنند، از انواع لینک‌های ارجاعتی به سایت سود می‌برند. اینطوری شما به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تعامل با مخاطب را پیدا کرده و ترافیک سایت‌تان هم بیشتر می‌شود. البته کاربران همیشه مطابق میل بازاریاب‌ها عمل نمی‌کنند؛ چراکه گزینه‌هایی بی‌نهایت متنوعی در بازار انتظارشان را می‌کشد. شما را نمی‌دانم، ولی من که در این شرایط منتظر بهانه‌ای برای کنار گذاشتن ترافیک سایت به سادگی هرچه تمام‌تر موفقیت‌تان برای نمایش زیر و

بم کسب و کار به دیگران را نشان می‌دهد.
خب هرچه کاربران بیشتری به سایت برندتان سر زده باشد، احتمال موفقیت‌تان در تعامل با آنها نیز بیشتر می‌شود. به علاوه، شما نیز می‌توانید خیلی ساده‌تر کارتان را جلو برده و از جلب اعتماد مخاطب مطمئن باشید.

یادتان نرود، در دنیای امروز بسیاری از برندها سایت‌شان عملا هیچ مزیتی ندارد؛ چراکه نه محتوایی در آن تولید می‌کنند، نه خبری از تعامل با مخاطب در آن است، بنابراین اگر دوست دارید نتیجه‌های متفاوت کسب کنید، باید کمی متفاوت تر به ماجرا نگاه کنید. بد نیست در این میان تولید محتوای مخصوص برای سایت را در دستور کار قرار دهید. اینطوری فرصتی برای تعامل سازنده با مخاطب داشته و کارتان ساده‌تر می‌شود. به علاوه، مخاطب نیز بهانه‌ای برای سر زدن بار دوم به سایت برندتان خواهد

داشت.

رتبه در موتورهای جست‌وجو

وقتی صحبت از موتورهای جست‌وجو می‌شود، اول از همه اسم گوگل به یاد آدم می‌آید.
خب گوگل در طول سال‌های اخیر همه رقبا را از میدان به در کرده است. به همین خاطر طبیعی است تمام تلاش برندها در زمینه دیدن شدن آنلاین بر روی گوگل متمرکز شود.

ماهیت کلی داستان اینجا بی‌نهایت روشن است. هر چه کسب و کار شما رتبه بهتری در نتایج گوگل داشته باشد، وضعیتش از نظر اثرگذاری بر روی مخاطب بهتر خواهد بود. این در حالی است که شاید برای تعامل رو در رو با مخاطب دیگر امکانات گذشته را نداشته باشید، چراکه این روزها اغلب مردم صفر تا صد تعامل‌شان با مخاطب هدف در دنیای آنلاین رقم می‌خورد.

کلید موفقیت در زمینه رتبه برند شما در گوگل نه پول‌پاشی بی‌حد و حصر، بلکه تولید محتوای کاربردی است. منظور ما آن نوع محتوایی است که واقعا به درد مخاطب بخورد.

خیلی از بازارهاها فکر می‌کنند که نوع محتوایی که تولید کنند، باید بی‌چون و چرا مورد توجه مخاطب قرار گیرد. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، بد نیست کمی در نگاه به حوزه تولید محتوا تجدیدنظر کنید. این مسئله‌ای است که باید به طور مداوم مد نظر شما قرار داشته باشد. بی‌شک خیلی از بازارهایبا از دغدغه‌ها و مسائل کلیدی برای مخاطب هدف‌شان خیر دارند. با این حساب اگر شما دست به تولید محتوا براساس همین نیازها بزنید، سه هیچ از رقبا جلو خواهید افتاد.

نرخ تعامل در شبکه‌های اجتماعی

نرخ تعامل با مخاطب در شبکه‌های اجتماعی اهمیت و ارزش بی‌نهایت زیادی دارد. این نرخ به شما کمک می‌کند تا وضعیت عمومی برندتان در شبکه‌های اجتماعی را به خوبی متوجه شوید. آن وقت می‌توانید بدون هیچ مشکلی سراغ تعامل با مخاطبان رفته و اوضاع را کمی هم که شده به سود خود تغییر دهید.

خیلی وقت‌ها بازارهایبا فکر می‌کنند اوضاع‌شان در شبکه‌های اجتماعی بی‌نهایت عالی است. با این حال پس از مدت زمانی کوتاه متوجه رویاپردازی‌های‌شان شده و با واقعیتی سخت مواجه می‌شوند.

نرخ تعامل در شبکه‌های اجتماعی در واقع میزان بازدید کاربران از اکانت شما و پست‌های آنها است. اشتباه نکنید، در این میان فقط تعداد لایک یا فالوورها مهم نیست. در عوض شما باید اثری اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان به فکر مفاهیم کیفی تر باشید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تعداد لایک و فالور تنها نرخ‌های کلیدی برای ارزیابی اوضاع یک برند در شبکه‌های اجتماعی نیست. در عوض شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان نیاز به بررسی مفاهیم عمیق‌تری دارید. مثلا اینکه تعداد بازدید کلی مخاطب از پست‌های مختلف برند در طول زمان چه تغییری داشته، نکته کلیدی محسوب می‌شود. این امر به شما کمک می‌کند تا بدون دردرس به تعامل با مخاطب‌تان پرداخته و ایرادات وقت‌تان را درست در همان لحظه رفع کنید.

هرچه نرخ تعامل شما با مخاطب بیشتر باشد، به معنای موفقیت‌تان در نمایش برند به آنهاست. این یعنی شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان دیگر نیازی به ولخرجی‌های تبلیغاتی نخواهید داشت. این مسئله‌ای است که خیلی از بازاریاب‌ها به طور مداوم دنبالش بوده و پیگیر حل و فصلش هستند. با این حساب اگر پست‌های حواس‌تان به این نرخ باشد، فرصت بهتری برای دیدن شدن خواهید داشت.

امروزه دنیای کسب و کار پر از برندهایی است که همگی در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند، بنابراین ایجاد تمایز نکته‌ای کلیدی برای شما خواهد بود. این در حالی است شما با ارزیابی دقیق نرخ تعامل و اصلاح اشتباهات‌تان در کوتاه‌ترین زمان ممکن به خوبی فرصت اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را خواهید داشت.

تعداد منشن‌ها

آیا تا حالا به این دقت کرده‌اید که برندان چقدر منشن در شبکه‌های اجتماعی دریافت می‌کنند؟ این سوالی است که خیلی از بازاریاب‌ها اصلا جوابی برای آن ندارند. درست به همین خاطر ما در این بخش روی آن دست گذاشته‌ایم.

هرچه منشن‌های دریافتی شما در دنیای شبکه‌های اجتماعی بیشتر باشد، شناسی بالاتری برای دیده‌شدن خواهید داشت. البته توجه کنید این دیده‌شدن فقط مربوط به منشن‌های مثبت است؛ چراکه بدون چنین منشن‌هایی عملا در شرایط نابرابر برای تعامل با مخاطب قرار می‌گیرید.
وقتی کاربران منشن‌های منفی درباره برند شما درج می‌کنند، خیلی زود شهرت‌تان به خطر خواهد افتاد. این در حالی است که منشن‌های مثبت ماهیت کاملا متفاوتی دارد. به طوری که همین منشن‌ها در مدت زمانی کوتاه موجب دیدن شدن برندان از سوی کاربران مختلف خواهد شد.
باور کنید یا نه، کاربران به حرف یکدیگر اعتماد بیشتری دارند. این یعنی باید از طریق کاربران به فکر بازاریابی و برندینگ باشید، وگرنه کلاه‌تان

پس معر که خواهد بود.

نکته کلیدی در این بخش کاملا روشن است. شما باید برای بهبود وضعیت‌تان در شبکه‌های اجتماعی به فکر تولید محتوا و تعامل استاندارد با مخاطب‌تان باشید. این امر در قالب دریافت بازخوردها و منشن‌های مثبت خودش را نشان خواهد داد. اینطوری شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی کارتان را ادامه داده و نگران هیچ چیز هم نباشید.
خب تا وقتی همه در شبکه‌های اجتماعی از کار شما تعریف می‌کنند، جای هیچ نگرانی نخواهد بود.

یادتان باشد، گاهی اوقات باید به منشن‌های دریافتی از سوی کاربران خیلی زود و سریع جواب دهید؛ چراکه آنها در قالب سوال مطرح می‌شوند. با این حال در مواردی که منشن‌ها سوال یا نکته خاصی ندارد، نیازی به جواب دادن نیست. در عین حال عکس این قضیه طرفدارهای زیادی ندارد.
خب منشن آنها توجه‌تان را نشان دهید. این امر نقش مهمی در اثرگذاری مثبت بر روی مخاطب هدف خواهد داشت.

میزان حضور در کنار مخاطب

معیاری که در این بخش قصد صحبت درباره‌اش را داریم کمی عجیب به نظر می‌رسد.
خب انتظار اصلی از برندها تلاش برای کلی نظر مشتریان و متقاعدسازی آنها برای حضور در کنار کسب و کار است. این نکته‌ای است که به طور قابل ملاحظه‌ای در میان کارآفرینان مورد توجه قرار گرفته است. با این حال عکس این قضیه طرفدارهای زیادی ندارد.
خب این فقط مشتریان نیستند که باید در کنار مخاطب حضور پیدا کنند. در عوض برندها نیز باید در مواقع ضروری حضوری مناسب در کنار مشتریان داشته باشند. ماجرا جالب شد، نه؟

میزان حضور برندها در کنار مخاطب معیاری است که به طور ویژه در قالب فعالیت تیم خدمات مشتری با روابط عمومی سنجیده می‌شود. بنابراین هرچه تیم مورد نظر عملکرد بهتری در دنیای کسب و کار داشته باشد، فرصت بهتری به برند برای دیده‌شدن خواهد داد. این در حالی است که متاسفانه خیلی از کارآفرینان به این نکته کلیدی توجه نمی‌کنند. با این حال اگر شما به این مسئله توجه نشان دهید، وضعیت‌تان خیلی بهتر می‌شود.

وظیفه شما در این بخش مثل روز روشن است. اول از همه باید حضورتان در کنار مخاطب هدف را تقویت کنید. به طوری که مخاطب همیشه حس حضور مداوم شما در کنار خودش را داشته باشد. نکته دیگری که در این میان اهمیت دارد، ارائه راهنمایی‌های اساسی و قابل اتکا به مخاطب است. اینطوری شما می‌توانید همیشه اعتماد مشتریان را کنار خودتان داشته باشید.

امروزه مشتریان نه صرفا به دنبال خرید یک محصول، بلکه دریافت راهنمایی‌های کاربردی هستند. این امر به شما کمک می‌کند تا بهتر خودتان را در دل مخاطب جا کرده و تعاملی نزدیک با آنها داشته باشید.

چطور برندهان را بهتر نمایش دهیم؟

حالا چه برخی از معیارهای کلیدی در زمینه دیده‌شدن برند را مورد بررسی قرار دادیم، باید به برخی از نکات اساسی برای بهبود عملکرد برند در ایس میابن نیز توجه کنیم. به زبان خودمانی، ما در این بخش سعی می‌کنیم راهکارهایی برای نمایش بهتر برند به مخاطب تحویل‌تان دهیم. پس با ما همراه باشید تا آخرین بخش از مقاله را نیز پشت سر بگذاریم.

سرمایه‌گذاری بر روی تیم روابط عمومی

دیده شدن یک برند تا حد زیادی در ارتباط با عملکرد بهینه تیم روابط عمومی‌اش قرار دارد. بسیاری از کسب و کارها برای اینکه عملکرد بهتری در بازار رقابتی امروز داشته باشند، نیاز به ایجاد روابط پایدار با مخاطب‌شان دارند. این در حالی است که بدون استفاده از کانال روابط عمومی این ارتباط به این سادگی‌ها یا نمی‌گیرد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز بر روی استفاده درست از بخش روابط عمومی تاکید داریم. تیم روابط عمومی از یک سوو باید ارتباط شما با مشتریان را مدیریت کند و از سوی دیگر روابط میان شما با برندهای دیگر را نیز تحت کنترل قرار دهند. این طوری شما نه تنها در میان مشتریان، بلکه سایر برندها نیز به شهرت خواهید رسید. چنین مدلی از دیدن شدن در بازار به شما برای تعامل بهینه با مخاطب کمک جدی می‌کند. پس نگران چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و تیم مورد نظر را سر و سامان دهید.
یادتان باشد، در تیم روابط عمومی نمی‌توانید از هر کسی که دوست دارید، استفاده کنید. در عوض باید سراغ افرادی متخصص در این حوزه بروید، وگرنه هیچ وقت برندان به خوبی در میان مخاطب شناخته نخواهد شد.

مسئله‌ای که در این میان باید به طور مداوم مد نظر شما قرار گیرد، حساب کردن روی تیم روابط عمومی و بازی دادن آن در میدان کسب و کار است.
خب اگر شما به تیم مورد نظر هیچ بهایی ندهید، عملا تشکیل کمکی به کسب و کارتان نخواهد کرد.

استفاده از ویدئوی کوتاه

ایس روزها بازار فرمت ویدئو در دنیا حساسی داغ است. به طوری که



آگهی مناقسه آزاد عمومی اجرای بازا رچه ی میوه وتره بار در محدوده ی اصلی فاز ۴ شهر سهند شماره فراخوان: ۰۲۰۰۲۰۰۵۶۵۰۰۰۰۰۲۰

شهرداری سهند در نظر دارد برابر مصوبه شورای محترم اسلامی به شماره ۲۱۲ مورخه ۱۴۰۲/۱۲/۲۱، اجرای پروژه ی احداث بازا رچه ی میوه و تره بار در محدوده ی خیابان اصلی فاز ۴ شهر سهند را از طریق مناقسه عمومی و از درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به مدت سه ماه به شرح ذیل به متقاضیان واجد شرایط واگذار نماید.
. کلیه مراحل برگزاری مناقسه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد شرکت کنندگان و بازگشایی پاکتها از طریق در گاه مذکور به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

۱- مشخصات و شرایط پیمان:

الف) شرکت کنندگان بایستی دارای گواهی تشخیص صلاحیت (رتبه ۵ پیمانکاری رشته ابنیه) از سامانه تشخیص صلاحیت عوامل نظام فنی و اجرایی کشور ، فرم خواظطهاری (کارهای در دست اجرا و ظرفیت آماده بکار) تصویر مدارک ثبتی شرکت ، آخرین تغییرات آن ، اساسنامه ، اظهارنامه و همچنین گواهی HSE و یک نسخه کامل از موافقتنامه پیمان به صورت امضاء شده در سامانه ستاد بار گذاری گردد.
(رعایت تمامی شرایط دعوتنامه ی شرکت در مناقسه و امضای تمامی اسناد بار گذاری شده در سامانه الزامی می باشد)

ب) برآورد اولیه مناقسه ۲۱۳/۲۹۱۱۷/۷ ریال تعیین می گردد. (بدون اعمال ارزش افزوده)

ج مبلغ سپرده شرکت در مناقسه ۰۲۰۰۰۰۰۰۶۹/۱۰ ریال بوده که شرکت کنندگان در مناقسه بایستی با ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر یا اعتبار سه ماهه ضمیمه پاکت الف نموده و در سامانه ستاد ایران درج نمایند.
شرکت کنندگان موظف به ارائه اصل ضمانتنامه به دبیر خانه شهرداری و اخذ رسید قبل از بازگشایی پاکات می باشند.

۲)اطلاعات زمانی تجدید مناقسه بشرح ذیل می باشد:

شرح	تاریخ	ساعت	شرح	تاریخ	ساعت
زمان اولین انتشار آگهی ارسال به صفحه اعلان عمومی	۱۴۰۳/۱۰/۲۰	۰۸:۰۰	مهلت دریافت اسناد	۱۴۰۳/۱۰/۰۴	۱۴:۰۰
مهلت ارسال پاکت های پیشنهاد	۱۴۰۳/۰۲/۱۷	۱۳:۰۰	زمان بازگشایی پاکت ها	۱۴۰۳/۱۰/۱۷	۱۴:۰۰
زمان اعتبار پیشنهاد	۱۴۰۳/۰۳/۱۷	۱۴:۳۰			

۳) شهرداری در رد و قبول هر یک از پیشنهادات مختار است و به پیشنهاد مبهم و مخدوش ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۴) در صورتی که برنده اول و دوم مناقسه حاضر به انعقاد قرارداد نشود سپرده ی آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.

۵) سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به مناقسه در سایت ستاد ایران www.setadiran.ir درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۲/۲۷

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۳/۱۰/۲۰

عباس زاده — شهردار سهند

استاندار آذربایجان شرقی تاکید کرد؛

لزوم احیای نگاه تحولی در حوزه روابط عمومی



عمومی هاست، وی سرعت عمل را نخستین اصل در روایت خدمت

دانستند و ادامه داد: روابط عمومی‌ها باید روایت اول را جدی بگیرند، در غیر این صورت روایت‌های دیگران که با

برنامه و حساب شده صورت می‌گیرد، روابط عمومی‌های ما را راهبری خواهند کرد و روابط عمومی‌ها کاری جز واکنش و اصلاح روایت‌های نادرست نخواهند داشت. رحمتی بر لزوم احیای نگاه تحولی در حوزه روابط عمومی تاکید و اضافه کرد:نگاه تحولی مهم‌تر از تجهیزات و امکانات فیزیکی است و اگر روابط عمومی‌ها چنین نگاهی نداشته باشند مرجعیت خود را نزد افکار عمومی از دست خواهند داد.

استاندار آذربایجان شرقی تسلط بر ابزار روز و زبان هنر را برسیِ فعالان حوزه روابط عمومی ضروری دانست و گفت: روابط عمومی‌ها برای اطلاع‌رسانی درست، ناگزیرند شناخت درستی از مخاطب داشته باشند و تولیدات خود را با نوآوری، جذابیت و هنرنمادانه ارائه کنند.

وی، اقع ساز را مرحله بعد از اطلاع‌رسانی برشمرد و گفت: روابط عمومی‌ها، حلقه رابط مردم و مسئولان هستند و باید این رابطه را به صورت دوسویه برقرار کنند که لازمه این کار، شناسایی ذائقه مخاطب و پاسخ قانع‌کننده به شیوات و سئوالات مخاطبان است.

رحمتی ادامه داد: اگر کار اطلاع‌رسانی و اقع ساز ی درست انجام شود، می‌توانیم انتظار داشته باشیم که روابط عمومی‌ها به مرحله جریان‌سازی، گفت‌وآم سازی و جلب همراهی افکار عمومی برسند و این همان شرط اساسی برای توسعه و پیشرفت است.

تشریح اقدامات عملیاتی سال ۱۴۰۲ نفت و گاز مارون در راستای پایداری تولید

اینچ (۲۶ کیلومتر از کلاستر شادگان به مارون ۳ و ۱۰ کیلومتر از مارون ۳ به مارون ۴) با هدف افزایش تولید به میزان ۲۰ هزار بشکه در روز، زمین سازی بیش از ۱۱ کیلومتر از خط لوله ۱۶ اینچ هدر تزریق گاز مارون، ایمن سازی و تعمیر ۷ حفه چاه تزریق گاز مارون، تعویض و مرمت بالغ بر ۲۳ کیلومتر از خطوط لوله جریان ی چاه‌ها، انجام بیش از ۶۰ مورد اصلاحیه مهندسی فرآورش، انجام ۳۰۰ مورد اتصال مجدد خط لوله ۵۰ متری به چاه‌های جریان ی برای روکردر افزایش راندمان تولید و احداث ۴۲ کیلومتر خطوط لوله پلی اتیلن برای انتقال آب صنعتی نیز در سال ۱۴۰۲ در راستای ارتقاء سطح ایمنی همجواران، صیانت از زیست بوم پیرامونی و استمرار تولید به انجام رسید.

در سال ۱۴۰۲ هزار تونری گاز به نسبت به سال قبل بیش از ۷۵۷ تن افزایش داشته است. بیکی افزود: این مقدار کف تولید ۴۴ هزار و ۵۵۳ تن و ۵۵۷ کیلوگرم کود ازته بوده است. مدیریت شرکت خدمات حمایتی کشاورزی ایلام بیان داشت که کود فوق از طریق شبکه کارگزاری بین‌کشوران شهرستان‌ها توزیع گردیده است.



را می توان از اهم اقدامات صورت گرفته در بخش تعمیرات اساسی برشمرد. صنعتی قاسمی خطوط لوله تحت راهبری شرکت را حاضر اهمیت خاصی در فرایند تولید دانست و اظهار داشت: ارزیابی ریسک کلیه خطوط لوله شرکت به طول ۳ هزار و ۸۰۰ کیلومتر(۵۱۱ رشته خط)، احداث ۳۶ کیلومتر خط ۱۰

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری؛

آذربایجان شرقی جزو ۵ استان برتر در تجهیز فروشگاه‌های ارائه خدمات کالا بزرگ الکترونیکی

هزار تومانی فعلی بوده و خاتوار بارانه بگیر به صورت مجزا بارانه نقدی خود را به صورت ماهانه دریافت خواهند کرد و مبلغ حمایتی دولت به صورت اعتبار در حساب سرپرست خاتوار تخصیص یافته و در زمان خرید و متناسب با میزان خرید مصرف می‌شود. وی در خصوص بهره مندی و اطلاع همشهیران از فروشگاه‌ها ارائه خدمات افزود: همشهیران عزیز می‌توانند کالاهای اساسی را از فروشگاه‌های تجهیز شده در سطح استان و روستاها خرید کنند و از طریق نصب اپلیکیشن ما از فروشگاه‌های اطراف و تراکنش‌های صورت گرفته و مانده اعتبار خود مطلع شوند. وی در بخش دیگری با اشاره به اینکه بیش از ۸ هزار فروشگاه خرید و توزیع‌های به طرح مذکور متصل می‌باشند، افزود: کنترل بر روند بازار از سوی هیئت‌های بازرسی از طریق سازمان جهاد کشاورزی و صمت و نظریات صورت می‌گیرد و تلاش می‌شود مشکلات اجرا را به حداقل رسانند تا رضایت مردم عزیز و شریف استان ایجاد شود و ترمینال آن دسته از فروشگاه‌های مختلف که بر اساس دستورالعمل مذکور اقدام نکرده‌اند و خارج از ضوابط اعلامی خرید و فروش انجام می‌دهند به تعداد ۲۰۰۰ ترمینال توسط شرکت قرا قطع شده است.



کشورزی استان در خصوص نظارت بر فروشگاه‌ها در تأمین کالاهای اساسی همکاری لازم را انجام دهند.

معاون هماهنگی اقتصادی استانداری آذربایجان شرقی ادامه داد: اعتبار جدید طرح کالا بزرگ الکترونیکی ۲۲۰ هزار تومانی علاوه بر یارانه ۲۰۰ و ۴۰۰

استفاده از پساب فاضلاب در صنعت؛

آب مصرفی مس سونگون از پساب تصفیه خانه اهر تامین می‌شود

سیستان و بلوچستان، قم، آذربایجان شرقی، اصفهان، مرکزی، سمنان و فارس در ازای واگذاری بخشی از پساب این استان‌ها به شرکت‌های سرمایه‌گذاری به انجام خواهند رسید.

با اجرائی این قراردادها بخشی از نیاز آبی صنایع بزرگ تأمین و استفاده از آب

متعارف در صنایع حذف می‌شود.

مجتمع مس سونگون بزرگترین مجموعه معدنی شمال غرب کشور است که در ۱۰۰ کیلومتری شمال شرق تبریز و ۲۵ کیلومتری ورزقان و در همسایگی جمهوری‌های آذربایجان و ارمنستان قرار دارد.

معدن مس سونگون با یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تن ذخیره شناسایی شده بزرگ ترین معدن مس معدنی مس سونگون است.

اب مصرفی مجتمع مس سونگون از سد حاجیلار جای تأمین می‌شود. البته طرح جامع آب در مجتمع مس سونگون در دست اجراست و ۹۰ درصد اب مصرفی این مجتمع باریافت می‌شود.

عملیات ساختمانی تصفیه خانه فاضلاب اهر با اسفند ماه سال ۱۳۸۱ و عملیات تجهیزاتی از فروردین ماه سال ۱۳۸۲ شروع شد و در نیمسال اول سال ۱۳۸۷ به بهره برداری رسید.

سالانه بیش از هشت میلیون متر مکعب آب پایدار در تصفیه خانه فاضلاب اهر تجمع می‌شود.

سرمایه گذاری ۱۰ هزار میلیارد ریالی فولاد مبارکه در بزرگ‌ترین

صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی

اصفهان – لیلا قاسمی: مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه گفت: صندوق CVC فولاد مبارکه با دریافت مجوز فعالیت از صندوق‌های پژوهش و فناوری معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری با سرمایه ۱۰ هزار میلیارد ریالی به‌عنوان بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی به‌صورت رسمی شروع به فعالیت کرد.

محمدیاسر طیبینیا در گفت‌وگویی با اور شد: مجوز فعالیت صندوق

پژوهش و فناوری سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی فولاد با سرمایه نیتی ۱۰

هزار میلیارد ریال پس از بازدید ناظران کارگروه صندوق‌های پژوهش و فناوری

صادر شد.

وی افزود: ناظران دبیر خانه کارگروه از فعالیت‌های صورت‌گرفته و

زیرساخت‌های صندوق پژوهش و فناوری سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی

۱۸۱ نفر ملک مازاد دستگاه‌های آذربایجان شرقی در فهرست مولدسازی؛

دانشگاه علوم پزشکی تبریز در اولویت طرح مولدسازی قرار گرفت

خبر داد. به‌روری، مجموع املاک به فروش رفته از بابت مولد سازی در استان از هشت فقره اعلام کرد و گفت: تعداد ۲۱ فقره ملک مازاد هم در حال بررسی است و ۹ بسته رونق برای دستگاه‌های اجرایی از بابت مولد سازی تهیه و تنظیم شده است تا دستگاه‌های مختلف با استفاده از ظرفیت پدید آمده از طریق مولد سازی دارایی‌های دولت، پروژه‌های خود را تکمیل کنند.

دانشگاه علوم پزشکی تبریز و جهاد کشاورزی آذربایجان شرقی ۲ دستگاه دولتی در استان هستند که در اولویت طرح مولد سازی قرار گرفتند و سقف مولد سازی این ۲ دستگاه بنا به گفته مدیران آنها ۵۰ هزار میلیارد ریال است و هیچ دستگاهی خارج از شمول این طرح نیست.

سازمان مدیریت و برنامه ریزی آذربایجان شرقی نیز چندین پیش از صدور مجوز فروش اموال مازاد دانشگاه علوم پزشکی تبریز و سازمان جهاد کشاورزی استان به ارزش بیش از ۵۰ هزار میلیارد ریال در راستای اجرای طرح مولدسازی خبر داده بود.



بیمارستان یکپار تخت‌خوابی تبریز و تصویب و معاوضه ساختمان پزشکی قانونی با شهرداری با استفاده از ظرفیت مولدسازی در استان در سال گذشته

اخبار

دیدار فرماندهی مرکز بسیج شهید تندگویان وزارت نفت جنوب با مدیر عامل شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری



اهواز – شبنم قاجانود: سرهنگ باقری فرمانده مرکز بسیج شهید تندگویان وزارت نفت(جنوب) با حضور در شرکت نفت و گاز آغاچساری با مهندس تقی زاده دیسدار و گفتگو کرد. بر ابتدای این

دیدار مهندس جواد تقی زاده با تبریک عید سعید فطر به تشریح

موضوعات مرتبط با تولید و عملیات شرکت پرداخت و عنوان کرد:

در دولت سیزدهم با وجود برخی تنگناها، گشایش‌ها و پیشرفت‌های قابل توجهی در حوزه افزایش تولید داشته‌ایم. جواد تقی زاده عنوان کرد:نگهداشت وضعیت تولید پایدار با تفکر جهانی و تعهد سولانه

مجموعه همکاران صنعت نفت حاصل شده است. سرهنگ باقری فرمانده مرکز بسیج شهید تندگویان نفت جنوب در این دیدار بر لزوم جدایی در صنعت نفت

تاکید و عنوان نمود: امروز کشور و صنعت نفت با سیری نمودن گرنده‌های دشوار توانسته با خودکتابی و پرورش نیروهای متعهد

و توانمند مسیر رشد و پایداری را طی نماید و امروز بیش از هر زمان دیگری سنگر اقتصادی صنعت نفت نیازمند تقویت است.

آغاز طرح توزیع تقویم روزشمار برای جمع آوری پسماند های خانگی



یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر؛ معاون محیط زیست و خدمات شهری شهرداری یزد از توزیع روزشمار زمان جمع آوری پسماندهای خانگی در شهر یزد خبر داد. حمید ضارحیمجل ضمن قدرانی از همشهیران در خصوص مشارکت مطلوب در رعایت

کثندته و در راستای افزایش مشارکت شهروندان از ۲۵ فروردین

تعداد ۲۱۴ هزار تقویم به مدت ۲۰ روز درب منازل شهروندان در

مناطق مختلف توزیع می‌گردد که از این تعداد ۱۰۰ هزار تقویم

متعلق به روزهای فرد و ۱۱۴ هزار متعلق به روزهای زوج می‌باشد.

وی افزود: در سال‌های اخیر با برنامه ریزی در مدیریت پسماندها و نظافت شهری، یزد به عنوان شهری پاکیزه در بین سایر

کلاشهیرها معرفی شده که برای حفظ این جایگاه، از شهروندان درخواست می‌شود همانند گذشته، همکاری لازم با مأمورین

خدمات شهری بعمل آورده و خدمات شهری شهرداری یزد ادامه داد: توزیع تقویم به صورت حضوری و با مراجعه همکاران خدمات

شهری مناطق به درب منازل انجام می‌شود و در صورت هر گونه سوال با سامانه ۱۳۷ تماس حاصل فرمایند.

تامین و توزیع انواع کود در یک سال ۱۴۰۲ در استان ایلام

ایلام- هدی منصور: مدیریت شرکت خدمات حمایتی کشاورزی ایلام از تأمین و توزیع انواع کود در سطح شهرستان‌های استان ایلام در سال ۱۴۰۲ خبر داد.سپاسمک بیگی با اعلام این خبر گفت: در طی یک سال ۱۴۰۲ مقدار ۵۴ هزار ۳۷۳ تن و ۵۳۵ کیلوگرم انواع کود شیمیایی شامل اوره، سوپر فسفات تریپل، سولفات تپاسیم و فسفات ۱۳٪ توسط شبکه کارگزاری بین کشاورزان ۱۳ شهرستان استان ایلام توزیع شد. سپاسمک بیگی مدیر شرکت خدمات حمایتی کشاورزی استان ایلام گفت:

در سال ۱۴۰۲ توزیع کود پارته‌ای در نسبت به سال قبل بیش از ۷۵۷ تن افزایش داشته است. بیگی افزود: این مقدار کف

تولید ۴۴ هزار و ۵۵۳ تن و ۵۵۷ کیلوگرم کود ازته بوده است. مدیریت شرکت خدمات حمایتی کشاورزی ایلام بیان داشت

که کود فوق از طریق شبکه کارگزاری بین‌کشوران شهرستان‌ها توزیع گردیده است.

بازدید مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از پروژه های همراه تپه

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از پروژه های اصلاحی و احیای مراره تپه و سایر اقدامات انجام شده در این شهرستان بازدید کردبه گزارش پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان، مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان دکتر محمد سلامتی به همراه مهندس احمدی مسئول جنگل‌کاری دفتر جنگل کاری و پارک های سازمان، مهندس صادقان معاونت امور جنگل اداره کل، مهندس مقسم رئیس اداره جنگل‌کاری اداره کل، مهندس برزین رئیس اداره شهرستان و کارشناسان اداره از عرصه جنگل کاری با هدف غنی سازی با تعداد ۵۰ هزار هکتار نهال در محدوده جنگل کاری سنوایی کجیک، آق امام بازدید کردند.بازدید از گونه های پسته در محدوده رویشگاه پسته قاراقایه و پروژه بند خاکی قاراقایه در منطقه لاله جر، پروژه بوته کاری در محدوده طرح مترعداری چاپلی دره، عرصه واکناری در قالب ماده ۳ در محدوده طرح مترعداری قره دام چهل‌کل، پروژه بوته کاری به میزان مساحت ۳۰۰ هکتار در محدوده طرح مترعداری کینک جای از دیگر بازدید های مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان در مراره تپه بوده در پایان ملاقات حضوری دکتر سلامتی مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان با مهندس یاشترکه فرماندار شهرستان مراره تپه برگزار شد که در این جلسه پیرامون موضوعات مرتبط با منابع طبیعی بحث و گفتگو و تبادل نظر شد.

جلسه ارزیابی به منظور تعیین و تکلیف پیمانکار پارک جنگلی دلند برگزار شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: جلسه ارزیابی به منظور تعیین و تکلیف پیمانکار پارک جنگلی دلند در اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان برگزار شد به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان، جلسه ارزیابی به منظور تعیین و تکلیف پیمانکار پارک جنگلی دلند با حضور مهندس رضا ناصری معاون حفاظت و امور رانسی و مهندس چاهینش صادقیان معاون امور جنگل و کارشناسان اداره از عرصه جنگل کاری با هدف غنی سازی با کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان و سایر پرسوا و کارشناسان در سالن جلسات اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان برگزار شد.

سبزینگی صددرصدی نهالهای کاشته شده با سیچ سازندگی سپاه آزادشهر

گرگان – خبرنگار فرصت امروز:نهالهای کاشته شده با مشارکت بسیج سازندگی سپاه شهرستان آزادشهر در عرصه خلع بدی سرکهریزا در راستای طرح مردمی کاشت یک میلیارد درخت از سبزینگی صددرصدی برخوردار است.به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان، نهال‌های کاشته شده با مشارکت بسیج سازندگی سپاه شهرستان آزادشهر در عرصه خلع بدی سرکهریزا از سبزینگی صددرصدی برخوردار است.نیروهای حفاظتی حوزه کوهپایان از عرصه کاشت نهال با مشارکت بسیج سازندگی و گروه‌های جهادی و افشار مختلف بسیج محلات بازدید کردند و تمامی نهالهای غرس شده در عرصه خلع بدی سرکهریزا دارای سبزینگی کامل می‌باشد.

رکوردشکنی ناحیه آهن‌سازی فولاد مبارکه در ابتدای سال جدید

اصفهان – فایزه مرادیان: ناحیه آهن‌سازی فولاد مبارکه که سال ۱۴۰۳ را با ثبت رکوردهای روزانه در واحدهای اسیتسم یک و دو آغاز کرد. این ناحیه مسال ۱۴۰۲ را با رهنمود رهبر معظم انقلاب مبنی بر افزایش تولید و مهار تولید سبیری کرد و موفق به کسب رکوردهای تولید آهن اسفنجی روزانه مجموع احیاءها به مقدار ۲۷۲۰۵ تن و ماهیانه ۲۹۵۳۰ تن فروردین‌ماه ۱۴۰۲ گردید.

مدیر ناحیه آهن‌سازی فولاد مبارکه ضمن اعلام این خبر گفت: در مجموع اهداف این ناحیه در سال گذشته در تولید گندله، آهن اسفنجی، آهک و دولومیت و ارسال مواد فولادسازی مطابق برنامه محقق شد. درارپوش رشیدی با اشاره به ثبت رکورد تولید سالانه در ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مذوم فولاد مبارکه گفت: با تلاش جمعی همکاران ناحیه آهن‌سازی و تأمین به‌موقع آهن اسفنجی و سایر مواد موردنیاز، توسط همکاران واحدهای مختلف آهن‌سازی، رکورد تولید فولاد خام با مجاهدت همکاران ناحیه فولادسازی محقق شد.

وی با تأکید بر اینکه محدودیت‌های ناشی از انرژی در سال گذشته باعث از دست رفتن بخشی از ظرفیت تولید شد، گفت:

به‌منظور کاهش تأثیر مخرب این محدودیت‌ها،تعمیباتی نظیر مدیریت زمان با همیاری تمام واحدهای پشتیبانی‌دهنده در نظر

گرفته شد تا ناحیه آهن‌سازی علاوه بر عملکرد موفقیت‌آمیز در سال ۱۴۰۲ با بالاترین سطح آمادگی برای رکوردشکنی در سال ۱۴۰۳ جایک‌سازی شود.

وی با تأکید بر اینکه رکورد جدید نسبت به رکورد قبلی ۲۹۷ تن افزایش داشته است گفت: در ادامه این رکوردشکنی واحد ۲ احیا همچنین موفق شد در تاریخ ۱۱ فروردین برای دومین بار رکورد تولید روزانه خود را با تولید ۹۹۰ تن بهبود بخشد.

حذف ۱۸۰۰ صنعت آلاینده و آبخواه در محور مه‌ریز – عقدا



یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر؛ استاندار یزد، با حذف صنایع آلاینده و آبخواه به سمت اقتصاد دانش بنیان و پاک حرکت می‌کنیم. مه‌ران قاضی در سومین مجمع سلامت استان گفت: سلامت، مهم‌ترین مسئله اصلی استان است و سلامت مردم استان قربانی توسعه صنعتی نمی‌شود. وی افزود: عوامل مخل در سلامت مردم شناسایی و نقش آنها مشخص شود تا به همان میزان در پیگیری و مقابله و مداخلات لازم انجام گیرد. استاندار اظهار داشت: با سیاست گذاری‌های انجام شده در استان، ممنوعیت بارگذاری صنایع آلاینده در استان از سه هزار مجوز سالیانه به هزار

۲۰۰۰ مجوز رسیده و هزار و ۸۰۰ صنعت آلاینده و آبخواه در استان در محور مه‌ریز-عقدا حذف شده است و به مرور زمان

به سمت اقتصاد دانش بنیان و پاک و سبز حرکت می‌کنیم.وی همچنین پیشگیری و بهداشت را مقدم بر درمان دانست و بر

بهداشت و پیشگیری تاکید کرد. رئیس دانشگاه علوم پزشکی شهید صدوقی یزد هم‌چنین محور این نشست را اولدگی هوا و

تعمیرات و به‌نگار زینت و دست و پاها دانست: در این نشست چالش‌های اولدگی هوا، گردشگری سلامت و بیمارپار بودن استان و

مورد بحث و بررسی قرار گرفت.دکتر هاشمی افزود: با توجه به صنعتی بودن استان، مسائل اقلیمی و اولدگی و مسائل زیست محیطی طی مطالعاتی در دانشگاه و حتی سطح کشور در حال بررسی و انجام است.

دیدار جمعی از مدیران و مسئولین شرکت آب منطقه ای قزوین با ائمه جمعه شهرهای خرم‌دشت، نرجه و اسفرورین

قزوین – خبرنگار فرصت امروز:مدیر امور منابع آب شهرستان تاکستان، دبیر شورای فرهنگی، مجریان طرح‌های احداث سد مخزنی تهب و شبکه آبربری تهب، و مدیر روابط عمومی شرکت آب منطقه ای قزوین با ائمه جمعه شهرهای خرم‌دشت، نرجه و اسفرورین دیدار و گفتگو نمودند. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای قزوین حجت الاسلام و المسلمین محمدی دبیر شورای فرهنگی این شرکت در این دیدار ضمن اشاره به راهسازی آب ذخیره شده سد تهب جهت بهره برداری کشاورزان اظهار داشت: آب ذخیره شده در سد تهب بعد از برگزاری جلسات متعدد با نمایندگان کشاورزان به تناسب حق آبه ها و تقسیم نامه قدیمی و براساس میزان ذخیره فعلی آب با رعایت انصاف و عدالت تقسیم بندی شده و از ابتدای ماه آینده در مسیر رودخانه چیت استفاده و بهره برداری حق آبه بران راهسازی می‌شود. حجت الاسلام و المسلمین محمدی افزود:انتظار می‌رود با توجه به کمبود آب ذخیره شده در سد تهب بدلیل کاهش میزان بارندگی و ریخته‌گری آبی، بهره برداران مدیریت مصرف را مد نظر داشته باشند تا کلیه بهره برداران بتوانند از این آب نهایت استفاده را ببرند. وی همچنین گفت: خواش ما از نامه جمعه این است که با استفاده از ظرفیت خود مردم را به رعایت انصاف و عدالت و مدیریت در مصرف آب دعوت نمایند. همچنین از مردم منطقه بخواهند تا با شرکت در منطقه ای قزوین جهت تمکک آرائی در راستای ساخت شبکه آبربری سد تهب همکاری لازم را داشته باشند تا این طرح بزرگ هر چه سریعتر به اتمام رسیده و مردم بتوانند از مزایای آن بهره مند شوند. سید کمال الدین موسوی مجری طرح احداث سد تهب گفت: این سد با حجم مخزن ۱۲۰ میلیون مترمکعب با هدف بهبود آبریی ۲۶۸۰۰ هکتار از راضی پایین دست در تلیق با منابع آب زیرزمینی بر روی رودخانه خرورد احداث شده است. وی افزود: تقدیه مصنوعی آبخوان، تأمین حق آبه محیط زیست و کنترل سیلاب‌های فصلی رودخانه از دیگر اهداف ساخت این سد می‌باشد. موسوی همچنین تصریح کرد: آرائی پایین دست سد تهب به ۳ ناحیه اصلی تقسیم بندی می‌شود که ناحیه یک شامل شهرهای خرم‌دشت و نرجه و روستاهای اطراف آن، ناحیه ۲ شامل شهر اسفرورین و روستاهای اطراف آن و در نهایت ناحیه ۳ شامل شهر شال و روستاهای اطراف آن می‌باشد. حجت الاسلام و المسلمین تقی فرد امام جمعه شهر خرم‌دشت نیز در این دیدار عنوان داشت: کار در نظام جمهوری اسلامی ایران همانند جهاد است و شرکت آب منطقه ای نیز در استان از جمله شرکت هایی است که در راستای خدمتگزاری به مردم در حال مجاهدت می‌باشد.

تکنیک‌های سرمایه‌گذاری مطمئن در بازار سرمایه



نویسنده: علی آل علی

بازار سرمایه به عنوان یکی از مهمترین بخش‌های اقتصاد، فرصتی برای سرمایه‌گذاری و کسب سود را فراهم می‌کند. با وجود جذابیت‌های این بازار ریسک‌هایی نیز در آن وجود دارد که عدم آگاهی از آنها می‌تواند منجر به ضرر و زیان شود. احتمالا شما هم در میان دوستان‌تان کسانی را سراغ دارید که به بهانه سرمایه‌گذاری در بورس یا سایر بازارهای مالی کل سرمایه‌شان را به باد داده‌اند.
خب در این صورت نه تنها آدم همه پس‌اندازش را از دست می‌دهد، بلکه یکپو کل دستش خالی می‌شود. ما در این مقاله قصد داریم برخی از نکات کلیدی برای یک سرمایه‌گذاری مطمئن و در عین حال سودده را بررسی کنیم. اگر شما پس‌انداز مناسبی دارید و دنبال راهکارهایی استاندارد برای سرمایه‌گذاری هستید، بد نیست در این مقاله با ما همراه باشید. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

کسب دانش و مهارت کافی

خیلی‌ها وقتی قصد ورود به بازار سرمایه را دارند، بدون اینکه به تبعات کارشان فکر کنند، فورا با عجله کارشان را شروع می‌کنند. این در حالی است که عجله در هیچ حوزه‌ای موفقیت‌چندانی برای افراد به همراه ندارد. شما حتی اگر قصد تمرین ورزشی مثل فوتبال یا والیبال را داشته باشید، باید اول از همه قواعد آن را یاد بگیرید. سپس با کمی تمرین مهارت‌تان برای بازی بیشتر شده و کم کم دست‌تان راه می‌افتد.
باور کنید یا نه، بازار سرمایه نیز شرایط مشابهی دارد. این یعنی اگر اصول و قواعد اولیه را بلد نباشید، نسخه‌تان خیلی زود پیچیده خواهد شد. اولین قدم برای ورود به بازار سرمایه، کسب دانش و آگاهی کافی است. این موضوع شامل درک مفاهیم پایه‌ای بازار، آشنایی با انواع ابزارهای مالی، شناخت ریسک‌ها و نحوه تحلیل شرکت‌ها می‌شود. منابع آموزشی متعددی مانند کتاب‌ها، مقالات، دوره‌های آنلاین و وبینارها می‌توانند در این زمینه مفید باشند. البته توصیه ما در این رابطه استفاده از دوره‌های آموزشی آنلاینی است که به طور رایگان در دسترس شما قرار دارد.

نویسنده: علی آل علی

صنعت آژانس هوایی، دنیایی پویا و رقابتی است که در آن آژانس‌ها برای جذب مشتریان و افزایش سهم خود از بازار دائمًا در حال تلاش هستند. در این میان، بازاریابی نقشی کلیدی ایفا می‌کند؛ چراکه به موسسات مسافرتی فرصت خودنمایی بهتر و ایجاد تمایز با رقبا را می‌دهد.
خب اگر قرار بود همه آرامش‌های هوایی شبیه به هم باشند، انتخاب از میان این همه گزینه کاملاً شبیه به هم کمی آزردهنده بود، مگر نه؟

خیلی وقت‌ها برندهایی که در بازار به شهرت‌های سرسام‌آور می‌رسند، هیچ تجربه قبلی در زمینه تولید محصولات باکیفیت یا ارائه خدمات مناسب نداشته‌اند. این در حالی است که بازاریابی به عنوان یک ابزار خوب می‌تواند ضعف‌های یک برند در حوزه‌های دیگر را به طور قابل ملاحظه‌ای جبران کند. بنابراین اگر شما قصد دارید بسدل به یک آژانس هوایی متمایز در دنیای امروز

سرمایه‌گذاری متنوع

یکی از اصول کلیدی سرمایه‌گذاری، تنوع‌سازی است. به این معنا که نباید تمام سرمایه خود را در یک سهم یا یک صنعت خاص سرمایه‌گذاری کنید. تنوع‌سازی ریسک مالی را کاهش داده و احتمال ضرر و زیان را به حداقل می‌رساند.

اگر کمی منطقی به ماجرا نگاه کنید، سرمایه‌گذاری متنوع به شما برای تجربه‌ای بهتر در زمینه سرمایه‌گذاری کمک خواهد کرد. اینطوری دست‌کم حتی اگر یکی از سرمایه‌گذاری‌های‌تان نتیجه دلخواه را به بار نیاورد، شانس‌تان برای بازگشت سرمایه به صفر نخواهد رسید.

خیلی وقت‌ها سرمایه‌گذارها یک فرصت مناسب را حسابی پررنگ در نظر می‌گیرند. به طوری که سایر فرصت‌ها را کنار گذاشته و فقط روی آن متمرکز می‌شوند. شاید این نکته جالب به نظر برسد، اما هیچ تضمینی نیست یک سرمایه‌گذاری واحد به شما برای کسب سود کمک کند.
خب معادلات بازار سرمایه به طور مداوم در حال تغییر است. درست به همین خاطر شما باید خودتان را برای تغییر و تحولات مداوم این حوزه آماده نگه دارید.

سرمایه‌گذاری بلندمدت

بازار سرمایه در کوتاه‌مدت می‌تواند نوسانات زیادی داشته باشد. به همین دلیل، سرمایه‌گذاری بلندمدت رویکردی مطمئن‌تر برای کسب سوداست. با سرمایه‌گذاری بلندمدت، اثرات نوسانات مقطعی بازار تا حد زیادی کاسته شده و احتمال سودآوری افزایش می‌یابد.
اگر شما از آن دست کارآفرینانی هستید که دائمًا عجله دارند، شاید حضور در بازار سرمایه برای‌تان با شتاب زیادی همراه باشد. این در حالی است که هیچ وقت نمی‌توانید با سرعت بسیار زیاد در این حوزه فعالیت داشته و انتظار نتایج حیرت‌انگیز داشته باشید.

یادتان باشد، سرمایه‌گذاری یک بازی کوتاه‌مدت نیست. در عوض باید کمی حوصله به خرج دهید. نکته کلیدی دیگر در این میان تلاش برای استفاده از پس‌اندازی است که نیاز فوری به آن ندارد. اگر شما پولی که دائمًا بدان نیاز

دارید وارد دنیای سرمایه‌گذاری کنید، دائمًا نگران نتیجه نهایی خواهید بود. به علاوه، هیچ وقت نمی‌توانید با خیال راحت به این فرآیند به چشم پروسه بلندمدت نگاه کنید. اگر شما در بخش اول این مقاله دانش پایه موردنیاز برای ورود به دنیای سرمایه‌گذاری را کسب کرده باشید، دیگری نیاز نیست در این مرحله خیلی نگران باشید؛ چراکه خیلی خوب از چارچوب دنیای سرمایه‌گذاری آگاهی دارید و در عین حال پول مورد نیازتان را نیز وارد سرمایه‌گذاری نکرده‌اید.

تحلیل مداوم شرایط

تحلیل شرایط برای هر سرمایه‌گذاری اساسی است.
خب وقت شما اوضاع را اصلا زیر ذره بین ببین نبرید، خیلی زود اوضاع‌تان حسابی به هم می‌ریزد؛ چراکه شرایط متغیر بازار راه را به شما خواهد بست.

اگر شما دوست دارید به مرور زمان بسدل به یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای شوید، باید در طول روز زمانی برای تحلیل بازار در نظر بگیرید. البته در این میان نباید با دست خالی اوضاع را مدیریت کنید. در عوض استفاده از ابزارهای کلیدی ضروری خواهد بود.

بی‌شک کلی ابزار مختلف برای تحلیل بازار دم دست سرمایه‌گذارها وجود دارد. بنابراین شما با کلی گزینه مختلف رو به رو خواهید بود. توصیه ما در این میان استفاده از ابزار گوگل آنالیتیکس به منظور پیگیری رفتار سرمایه‌گذارها در سطحی کلان است. به علاوه، همیشه فرصت استفاده از توصیه‌های سرمایه‌گذارهای بزرگ را نیز دارید.

یک مینابر خوب در این ماجرا تحلیل بنیادی است. این روش برای بررسی ارزش ذاتی یک شرکت است. این تحلیل با بررسی عوامل مختلفی مانند وضعیت مالی شرکت، چشم‌انداز صنعت و تیم مدیریتی انجام می‌شود. سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی که از نظر بنیادی قوی هستند، احتمال سودآوری در بلندمدت را افزایش می‌دهند. به همین خاطر شما باید حواس‌تان را حساسی پیش از انتخاب نهایی یک شرکت مدنظر قرار دهید و گزینه

اوضاع‌تان حسابی به هم می‌ریزد.
مدیریت ریسک

هیچ سرمایه‌گذاری بدون ریسک نیست. به همین دلیل، مدیریت ریسک یکی از مهمترین وظایف سرمایه‌گذاران است. تعیین حد ضرر و سرمایه‌گذاری در اوراق با ریسک کم از جمله روش‌های مدیریت ریسک هستند.
متأسفانه برخی از سرمایه‌گذارها هیچ وقت شکست را احتمالی قوی نمی‌دانند. به همین خاطر همیشه خودشان را از این قاعده مستثنی می‌کنند. نکته جالب اینکه معمولاً همین سرمایه‌گذارها بیشترین آسیب را از فرآیند سرمایه‌گذاری متحمل می‌شوند بنابراین شما نباید این مسیر را تکرار کنید.

شکست برای هر کسی در هر موقعیتی ممکن است. گاهی حتی برندهای بزرگ دنیا نیز با چنین مشکلی رو به رو می‌شوند. به همین خاطر شما باید همیشه حواس‌تان را از میزان ریسک‌شان است. تنها نکته‌ای که در اینجا برای شما اساسی است، انتخاب فرصت‌های با ریسک اندک است.
خب اگر شما سود کمتری دریافت کنید، خیلی بهتر است که بعد از چند ماه اصل سرمایه‌تان هم دود هوا شود، مگر نه؟

صبر و حوصله

بازار سرمایه به صبر و حوصله نیاز دارد. انتظار سودهای سریع و نجومی می‌تواند منجر به تصمیمات عجولانه و ضرر و زیان شود. سرمایه‌گذاران موفق با صبر و حوصله و با اتکا به تحلیل‌های خود به دنبال کسب سود در بلندمدت هستند.
ماموریت شما در این بخش در واقع ترکیب تمام نکاتی است که قبلاً مورد بررسی قرار دادیم، بنابراین اصلا نباید از اصول خود کوتاه آمده یا اوضاع را به شیوه‌ای متفاوت مدیریت کنید.

تکنیک‌های بازاریابی در صنعت آژانس هوایی: سفری به سوی موفقیت

تخفیف‌ها به عنوان محرکی برای خرید گروهی استفاده کنید. مثلاً در ازای رزرو سه بلیت برای بلیت چهارم ۵۰ درصد تخفیف قرار دهید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا سطح فروش‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهید.

تبلیغات هدفمند

با استفاده از ابزارهای تبلیغاتی آنلاین و آفلاین، آژانس‌ها می‌توانند تبلیغات خود را به طور هدفمند به مخاطب موردنظرشان نشان دهند و از هدر رفتن منابع خود جلوگیری کنند. یکی از مشکلات بزرگ برندها در این میان ناتوانی برای مدیریت بودجه است. به طوری که خیلی زود بودجه بازاریابی‌شان تمام می‌شود. یک ایده خوب در این میان استفاده از تبلیغات هدفمند است. به طوری که شما برای تبلیغات‌تان فقط سراغ دامنه خاصی از مخاطب بروید. مثلاً اگر مخاطب هدف شما کارآفرینانی هستند که دائمًا از شهری به شهر دیگر در حال جا به جایی‌اند، می‌توانید تبلیغات‌تان را براساس چنین پرسونایی از مشتریان شخصی‌سازی کنید. اینطوری دیگر لازم نیست کلی هزینه اضافی پرداخت کرده یا به خودتان فشار بی‌دلیل بیاورید.

برنامه‌های وفاداری

ارائه برنامه‌های وفاداری راهی عالی برای حفظ مشتریان فعلی و تشویق آنها به استفاده مجدد از خدمات آژانس است. آژانس‌ها می‌توانند با ارائه امتیازات، تخفیفات و مزایای ویژه به مشتریان وفادار خود آنها را به استفاده بیشتر از خدمات ترغیب کنند. یادتان باشد، جذب مشتری تازه همیشه فرآیند ساده‌ای نیست. درست به همین خاطر باید توجه ویژه‌ای بدان داشته و اوضاع‌تان در این حوزه را به طور مداوم ارزیابی کنید. یک بازاریاب باهوش در این میان به‌جای اینکه به طور مداوم دنبال مشتری تازه برود، روی تبدیل خریدارهای عادی به مشتریان وفادار حساب خواهد کرد. اینطوری با هزینه کمتر، فروش دائمی‌اش در بازار تضمین می‌شود.

همکاری با سایر کسب و کارها

همکاری با سایر کسب و کارهای مرتبط با سفر، مانند هتل‌ها، شرکت‌های اجاره اتومبیل و رستوران‌ها می‌تواند به آژانس‌ها در ارائه خدمات جامع‌تر به مشتریان و افزایش سهم خود از بازار کمک کند.
خب وقتی مشتریان شما قصد سفر به شهری مثل پکن را دارند، نیاز به جایی برای اقامت، غذای خوب و همچنین راهنمایی عالی برای بازدید از جاذبه‌های گردشگری خواهند داشت. اگر شما بتوانید برنامه‌تان

خیلی وقت‌ها آژانس‌های هوایی کمپین‌های بازاریابی خوبی روانه پلتفرم‌های اجتماعی می‌کنند، اما به خاطر برندینگ ضعیف کسی در بازار آنها را جدی نمی‌گیرد. این در حالی است که شما با سرمایه‌گذاری منطقی بر برندهتان به خوبی فرصت خودنمایی در کنار مخاطب را خواهید داشت. امروزه مشتریان به بدترین کمپین‌های بازاریابی یک برند خوب توجه بیشتری در مقایسه با بهترین محتوای بازاریابی از سوی برندی گمنام نشان می‌دهند. به همین خاطر شما باید حواس‌تان را حساسی جمع کرده و نیم نگاهی به وضعیت برندهتان داشته باشید.

حضور فعال در فضای آنلاین

امروزه، بخش بزرگی از تحقیقات درباره مقاصد گردشگری و رزروهای سفر به صورت آنلاین انجام می‌شود. به همین دلیل آژانس‌ها باید حضوری فعال در فضای آنلاین داشته باشند و از طریق وب‌سایت، شبکه‌های اجتماعی و ایمیل به مشتریان خود دسترسی پیدا نمایند. هرچه کانال‌های ارتباطی میان شما و مخاطب گسترده‌تر باشد، شانس بیشتری برای جلب نظر آنها و فروش بلیت خواهید داشت. این نکته‌ای است که باید به طور مداوم مورد توجه شما قرار گیرد، وگرنه در یک چشم به هم زدن اعتبارتان از دست خواهد رفت.

تولید محتوای جذاب

تولید محتوای جذاب و مفید راهی عالی برای جذب مخاطب و تبدیل آنها به مشتری است. آژانس‌ها می‌توانند با تولید محتوای متنوع درباره جاذبه‌های گردشگری و ویژگی‌های مختلف توره‌های‌شان اطلاعات مفیدی را در اختیار مشتریان خود قرار داده و اعتماد آنها را جلب کنند.

اگر شما در دنیای امروز به جلب اعتماد مناسب‌تان توجه نداشته باشید، خیلی زود تمام مشتریان‌تان را از دست خواهید داد.
خب آنها که منتظر شما نمی‌مانند. در عوض سراغ یک آژانسس دیگر رفته و به سوداگی خریدشان را انجام می‌دهند.

ارائه پیشنهادات و تخفیفات

ارائه پیشنهادات و تخفیفات جذاب، می‌تواند مشتریان را به استفاده از خدمات آژانسس ترغیب کند. آژانس‌ها می‌توانند برای مناسبت‌های مختلف تخفیفات ویژه‌ای در نظر بگیرند و آنها را از طریق کانال‌های مختلف بازاریابی به اطلاع مشتریان خود برسانند.

وقتی شما تخفیف‌های گاه و بی‌گاه به مخاطب‌تان می‌دهید، عملاً فضای خوبی برای تعامل رو در رو فراهم کرده‌اید. به طوری که مخاطب انگیزه‌اش برای تعامل با شما دوچندان خواهد شد. به علاوه، می‌توانید از این

خیلی وقت‌ها کارآفرینان کلی اصول اساسی را یاد می‌گیرند، اما وقتی نوبت به اجرا می‌رسند، هیچ وقت حرکت اساسی را صورت نمی‌دهند. ماموریت شما در این بخش تلاش برای عمل به تکنیک‌هایی است که تا اینجا یاد کار یاد گرفته‌اید. اینطوری فرصتی هرچند کوچک برای سرمایه‌گذاری بهتر خواهید داشت.

سخن پایانی

با استفاده از تکنیک‌های ذکرشده در این مقاله، سرمایه‌گذاران می‌توانند احتمال موفقیت خود در بازار سرمایه را افزایش دهند. البته به یاد داشته باشید که هیچ تضمینی برای سودآوری در این بازار وجود ندارد و همواره ریسک‌هایی نیز در آن وجود دارد. بنابراین مدیریت ریسک مهمترین نکته در راستای تجربه‌ای مطمئن در حوزه مالی محسوب می‌شود.

شما الان نکات مورد نیاز برای ورود به دنیای سرمایه‌گذاری را دم دست دارید. از اینجا به بعد همه چیز به سعی و تلاش خودتان برای موفقیت در این حوزه بستگی خواهد داشت. پس بد نیست با ما همراه شده و اوضاع‌تان در این میان را تا حدودی تقویت کنید. این امر به شما برای تحمل استرس کمتر کمک می‌کند، البته به شرط اینکه تمام توصیه‌های مورد بحث در این مقاله را به طور یکجا اجرا کنید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با فرآیند سرمایه‌گذاری مطمئن کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره حوزه مالی و سرمایه دارید، تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://www.investopedia.com/ask/what-safest-investment/۰۲۱۶۱۵/answers.asp

https://www.linkedin.com/pulse/safe-investment-tips-growth-you-can-count-dillx-npbsc

را طوری تنظیم کنید که مسافران همه خدمات مورد بحث را به طور یکجا از خودتان دریافت کنند، سهم‌تان از بازار به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. این نکته‌ای است که به شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب کمک خواهد کرد.

اگر خودتان را جای مشتریان یک آژانس هوایی قرار دهید، خیلی زود متوجه اهمیت استفاده از خدمات متنوع به طور یکجا خواهید شد. در واقع این نیازی است که باید خیلی سریع رفعش کنید، وگرنه سر و کله یک رقیب بزرگ پیدا شده و تک تک مشتریان‌تان را از چنگ شما درمی‌آورد!

ارائه خدمات متفاوت به مشتریان

ارائه خدمات به مشتریان در سطحی عالی، نقشی کلیدی در جلب رضایت و حفظ مشتریان دارد. آژانس‌ها باید با پاسخگویی سریع به سوالات و درخواست‌های مشتریان، حل مشکلات آنها و ارائه پشتیبانی مناسب تجربه‌ای مثبت برای آنها رقم بزنند. البته این فقط بخشی از کار است؛ چراکه همیشه فضا برای کمی خلاقیت بیشتر وجود دارد. به طوری که می‌توانید با تغییر در خدمات برندهتان بدل به گزینه‌ای جذاب برای مشتریان شوید.

یادتان باشد، شما تنها برندی نیستید که در بازار بزرگ آژانس هوایی فعالیت دارید. بنابراین باید همیشه به دنبال راه‌های تازه برای ارائه خدمات متنوع به مخاطب باشید. در این مسیر همیشه می‌توانید از بازاریابی به عنوان ابزاری برای رونمایی از خدمات تازه‌تان سود ببرید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید.

با استفاده از تکنیک‌های بازاریابی ذکرشده در این مقاله، آژانس‌های هوایی می‌توانند در دنیای رقابتی امروز به موفقیت دست پیدا کنند و سهم خود از بازار را افزایش دهند. اگر شما هم دوست دارید در این میان سهمی بیشتر از بازار آژانس‌های هوایی برای خود دست و پا کنید، تمام توصیه‌های لازم در اختیار‌تان است. پس بهانه‌تراشی را کنار گذاشته و از همین امروز اجرای نکات مورد بحث در این مقاله را شروع کنید.
هرجا هم به مشکل خورید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به کسب و کارتان هستند.

منابع:

https://www.altexsoft.com/blog/airline-marketing-advertising-۵/https://aerospacemarketing.com/strategies-advertising-airline-industry