روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۵ اسفند ۱۴۰۰

Sun.6 Mar 2022
۳ شعبان ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۱۹۷۶
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

۲۱ منطقه از ۲۲ منطقه تهران با کاهش فروش مسکن مواجه شدند

رکود مسکن با وجود رشد قیمت‌ها

میزان افت حجم معاملات مسکن در ۱۲ منطقه تهران بیشتر از میانگین شهر بوده و جالب اینکه از منظر میانگین قیمت فقط هشت منطقه کمتر از میانگین شهر تهران رشد کرده‌اند. در بهمن ماه با وجود کاهش ۱۳,۱ درصدی تعداد معاملات مسکن در شهر تهران، میانگین قیمت مسکن ۰,۴ درصد افزایش پیدا کرد، اما بررسی جزییات بازار مسکن تهران به تفکیک مناطق بیست...

۳

صندوق بین‌المللی پول توصیه کرد

بازیابی اقتصادی در پساکرونا

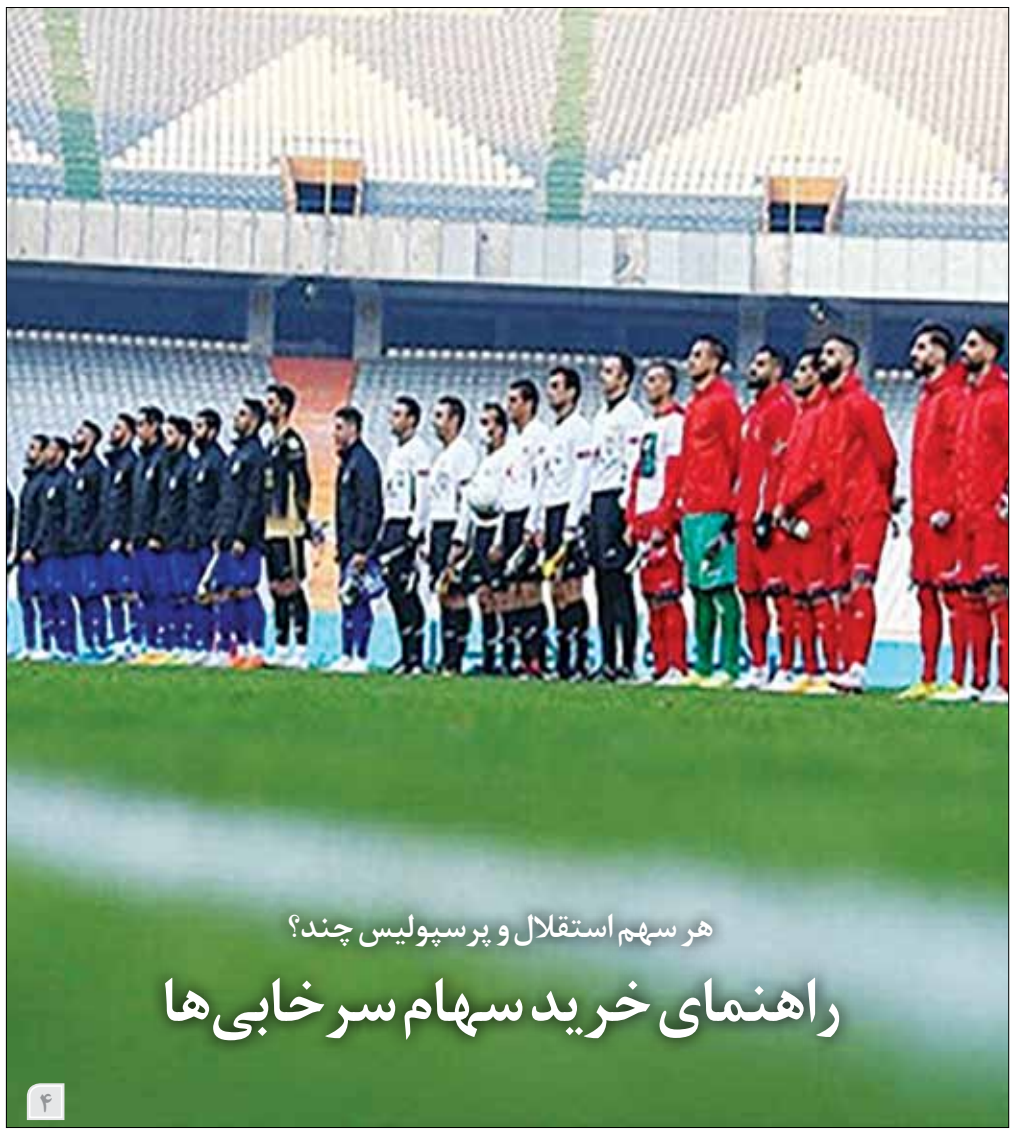
مواجهه با سویه اومیکرون و اختلالات زنجیره تامین منجر به افزایش بیش از حد انتظار نرخ تورم، بی‌ثباتی بازارهای مالی و افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی در سطح جهان شده است. صندوق بین‌المللی پول برای رویارویی کشورها با چنین وضعیتی بر لزوم خروج از سیاست‌های همسازی پولی و حرکت در مسیر چرخه سیاست‌های پولی انقباضی با توجه به فشارهای تورمی موجود در کشورها تاکید کرده است. علی رغم استمرار روند بهبود اقتصاد جهانی، سرعت رشد آن با وجود عدم اطمینان بالا و ریسک‌های فزاینده تعدیل شده است...

۳

تورم ۲۴ استان بالاتر از تورم کل کشور است

شکاف تورمی استان‌ها

۲



هر سهم استقلال و پرسپولیس چند؟

راهنمای خرید سهام سرخابی‌ها

۴

یادداشت

خطای دولت‌ها در سیاست‌گذاری اقتصادی

علیرضا مناقبی
رئیس مجمع واردات ایران

مرور آیین‌نامه‌ها و بخشنامه‌های صادر شده توسط دولت‌ها نشان از تعارض و تناقض‌های بسیار دارد. به‌خصوص با ورود به عصر تحریم‌های جدید و فشار محدودیت‌های تجارت خارجی و محدودیت تراکنش‌های مالی بین‌المللی، تعدد دستورالعمل‌هایی که عمر آنها کوتاه و عمق آنها سطحی بود، بیشتر شد. در اقتصادهای غیرنفتی و آزاد که درآمد ملی متکی به سودآوری بخش خصوصی است، به طور خودکار شاهد هستیم که خطای دولت‌ها هر روز کمتر می‌شود؛ چراکه مکانیزم تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی در دولت‌ها در راستای بخش خصوصی پویا و در تعامل با جهان قرار دارد. ولی در اقتصادهایی نظیر ما که سهم بخش خصوصی کمتر از ۱۵ درصد از اقتصاد ملی است، این دولت‌ها هستند که بر همه زوایای اقتصاد سیطره دارند و به دلیل محدود بودن دایره مشورت‌گیری‌ها و ضرورت رعایت...

۲

مدیریت و کسب‌وکار

۷ استراتژی کاربردی برای کسب و کارهای کوچک

تا قبل از ظهور اینترنت، فعالیت اقتصادی اقدامی سخت محسوب می‌شد. همین امر باعث شد تا فضای بازار به صورت کامل در اختیار چند برند محدود باشد. با این حال امروزه شما می‌توانید بدون حتی دفتر کار، برای خود یک فروشگاه مجازی ایجاد کنید و محصولات را از طریق بسترهایی نظیر اینستاگرام به فروش برسانید. در این زمینه برخی از شغل‌ها نیز پدید آمده است که درآمدهای فراتر از حد تصور دارند. برای مثال بلاگرهای غذا، سفر و... از جمله این افراد محسوب می‌شوند. سال ۲۰۲۲ به علت کاهش خطر ویروس کرونا، نقطه شروع دوباره فعالیت‌های اقتصادی است. در این راستا طبیعی است که بسیاری از افراد، به دنبال ایجاد کسب و کاری برای خود باشند. درواقع کار کردن برای خودتان، مزیت‌های به مراتب بیشتری در مقایسه با کارمندی دارد. با این حال یکی از دغدغه‌های اصلی که باعث می‌شود تا درصد بالایی از کسب و کارهای کوچک موفق نشوند رشد...

۸

جنگ روسیه و اوکراین چطور تمام می‌شود؟

۵ پایان‌بندی برای بحران شرق اروپا

فرصت امروز: بیشتر از ۱۰ روز از حمله روسیه به اوکراین گذشته است و بحران شرق اروپا در حال حاضر به مهمترین دل‌مشغولی جهان تبدیل شده است. فارغ از ریشه‌های سیاسی شکل‌گیری این بحران، سوال مهم‌تر آن است که تنش روسیه و اوکراین چطور تمام می‌شود؟ «جیمز لندیل»، خبرنگار دیپلماتیک «بی بی سی» در یادداشتی در این رسانه به پنج پایان احتمالی جنگ در اوکراین اشاره می‌کند و می‌نویسد: «در میان فضای مه‌آلود جنگ، دیدن راه پیش رو دشوار است. اخبار میدان جنگ، سر و صداهای دیپلماتیک، احساسات سوگواران و آوارگان، همه اینها می‌تواند طاقت‌فرسا باشد. پس بیایید لحظه‌ای عقب بایستیم و ببینیم درگیری در اوکراین چگونه ممکن است به پایان برسد. سناریوهای احتمالی که سیاستمداران و برنامه‌ریزان نظامی در دست بررسی دارند، کدام‌ها هستند؟ طبعا تعداد کمی می‌توانند آینده را با اطمینان پیش‌بینی کنند، اما به نظر می‌رسد پنج سناریوی احتمالی وجود دارد که البته بیشترشان چشم‌انداز امیدبخشی ندارند: جنگ کوتاه، جنگ طولانی، جنگ اروپایی، راه حل دیپلماتیک و سرنگونی پوتین.

اولین سناریو، جنگ کوتاه است و طی آن، روسیه عملیات نظامی خود را تشدید می‌کند. حملات توپخانه‌ای و موشکی بدون تبعیض به سراسر اوکراین انجام می‌شود. نیروی هوایی روسیه که تاکنون نقشی جزئی ایفا کرده است، حملات هوایی ویرانگری انجام می‌دهد. حملات سایبری گسترده سراسر اوکراین را دربر می‌گیرد و زیرساخت‌های ملی کلیدی را هدف قرار می‌دهد. منابع انرژی و شبکه‌های ارتباطی قطع می‌شوند. هزاران غیرنظامی می‌میرند. با وجود مقاومت دلیرانه، کی‌یف ظرف چند روز سقوط می‌کند. دولت با یک رژیم دست نشانده طرفدار مسکو جایگزین می‌شود. رئیس‌جمهور اوکراین، ولادیمیر زلنسکی یا ترور می‌شود یا به غرب اوکراین و یا حتی خارج از کشور فرار می‌کند تا دولتی در تبعید ایجاد کند. ولادیمیر پوتین اعلام پیروزی می‌کند و برخی از نیروها را خارج می‌کند و به اندازه کافی نیرو برای حفظ تسلط خود باقی می‌گذارد. هزاران پناهجو همچنان به غرب فرار می‌کنند. اوکراین مانند بلاروس «دولت متکی» به مسکو می‌شود. این نتیجه به هیچ وجه غیرممکن نیست، اما به تغییر عوامل مختلفی بستگی دارد: نیروهای روسی عملکرد بهتری داشته باشند، تعداد بیشتری از این نیروها مستقر شوند، و روحیه جنگندگی فوق‌العاده اوکراین از میان برود. پوتین ممکن است به تغییر رژیم در کی‌یف دست یابد و به ادغام و الحاق اوکراین با غرب پایان دهد. اما هر دولت طرفدار روسیه، نامشروع و در برابر شورش آسیب‌پذیر خواهد بود. چنین نتیجه‌ای ناپایدار باقی می‌ماند و احتمال وقوع مجدد درگیری زیاد خواهد بود. سناریوی دوم، جنگ طولانی است و هر روز احتمال تحقق آن و تبدیل شدن این درگیری به جنگی طولانی بیشتر می‌شود. چه بسا نیروهای روسی به دلیل روحیه ضعیف، تدارکات ناکافی و رهبری نامناسب دچار مشکل شوند. شاید تسلط نیروهای روسی بر شهرهایی مانند کی‌یف که مدافعان آن خیابان به خیابان می‌جنگند، بیشتر زمان ببرد و محاصره‌ای طولانی در پی بیاید. این جنگ شباهت‌هایی به کشاکش‌های طولانی و بی‌رحمانه روسیه در دهه ۱۹۹۰ برای تصرف و تخریب گسترده گروزنی، پایتخت چچن دارد. حتی اگر نیروهای روسی تا حدودی در شهرهای اوکراین حضور پیدا کنند، چه بسا برای حفظ تسلط‌شان با مشکل مواجه شوند. شاید روسیه نتواند نیروهای کافی برای پوشش چنین کشور پهناوری فراهم کند. نیروهای دفاعی اوکراین ممکن است خیزشی اثرگذار ایجاد کنند با انگیزه فراوان و حمایت مردم محلی. غرب به ارائه سلاح و مهمات ادامه دهد و سپس شاید پس از سال‌ها، با شاید رهبری جدید در مسکو، نیروهای روسی سرانجام اوکراین را ترک کنند، سرافکنده و خون‌آلود، درست همانطور که پیشینیان‌شان در سال ۱۹۸۹ پس از یک دهه جنگ، افغانستان را ترک کردند. آیا ممکن است این جنگ به خارج از مرزهای اوکراین سرایت کند؟ پوتین می‌تواند با اعزام نیرو به جمهوری‌های شوروی سابق مانند مولداوی و گرجستان که بخشی از ناتو نیستند، به دنبال بازپس‌گیری بخش‌های بیشتری از امپراتوری سابق باشد یا ممکن است فقط اشتباه محاسباتی و تشدید درگیری رخ دهد. پوتین می‌تواند بگوید که تدارک تسلیحات غربی برای اوکراین یک اقدام تجاوزکارانه است که باید تلافی شود. او ممکن است تهدید کند که نیروهایی را به کشورهای بالتیک (که اعضای ناتو هستند) مانند لیتوانی اعزام می‌کند تا دالانی زمینی با منطقه ساحلی کالینینگراد روسیه ایجاد کند. این اقدام فوق‌العاده خطرناکی خواهد بود و خطر جنگ با ناتو را در پی خواهد داشت. طبق ماده ۵ منشور اتحاد نظامی، حمله به یک عضو حمله به همه است. اما اگر پوتین حس کند این تنها راه نجات رهبری اوست، ممکن است چنین خطری را به جان بخرد. شاید اگر در اوکراین رو به شکست باشد، وسوسه شود که به درگیری شدت ببخشد. اکنون می‌دانیم که رهبر روسیه مایل است هنجارهای دیرینه بین‌المللی را زیر پا بگذارد. همین منطق را می‌توان در مورد استفاده از سلاح‌های هسته‌ای نیز داشت. این هفته پوتین نیروهای هسته‌ای خود را در سطح بالاتری از آمادگی قرار داد. اکثر تحلیلگران تردید دارند که معنایش استفاده محتمل یا قریب‌الوقوع از سلاح هسته‌ای باشد، اما این یادآوری بود که دکترین روسیه اجازه استفاده احتمالی از سلاح‌های هسته‌ای تاکتیکی را در میدان نبرد می‌دهد.

اما به رغم همه اینها آیا ممکن است هنوز یک راه حل دیپلماتیک وجود داشته باشد؟ آنتونیو گوترش، دبیرکل سازمان ملل گفته: «الان تفنگ‌ها سخن می‌گویند، اما مسیر گفت‌وگو باید همیشه باز بماند.» قطعا گفت‌وگو ادامه دارد و در کمال تعجب، مقامات روسیه و اوکراین برای گفت‌وگو در مرز بلاروس با هم دیدار کرده‌اند. شاید پیشرفت چندانی نکرده باشند. اما به نظر می‌رسد پوتین با موافقت با مذاکرات حداقل امکان آتش‌بس از طریق مذاکره را پذیرفته است. سوال کلیدی این است: آیا غرب می‌تواند آنچه را که دیپلمات‌ها از آن به عنوان «راه فرعی» یاد می‌کنند (اصطلاح آمریکایی برای خروج از بزرگراه اصلی) ارائه دهد؟ دیپلمات‌ها می‌گویند مهم است که رهبر روسیه بداند برای لغو تحریم‌های غرب چه چیزی لازم است تا حداقل یک توافق آبرومندانه ممکن باشد. این سناریو را در نظر بگیرید. جنگ به زیان روسیه پیش برود. تحریم‌ها باعث ناآرامی در مسکو شود و با بازگشت اجساد کشتگان، مخالفت‌ها افزایش یابد. پوتین به فکر فرو رود که مبادا لقمه‌ای بزرگ‌تر از دهانش برداشته و دریابد که ادامه جنگ در مقایسه با حس تحقیر پایان دادن به آن، تهدید بزرگتری برای رهبری‌اش باشد. چین مداخله کند و مسکو را تحت فشار بگذارد که نفت و گاز روسیه را نخواهد خرید، مگر اینکه تنش‌ها کاهش یابد. بنابراین پوتین شروع به جست‌وجوی راهی برای خروج می‌کند. در همین حین، مقامات اوکراین ویرانی کشور خود را می‌بینند و به این نتیجه می‌رسند که سازش سیاسی ممکن است بهتر از چنین تلفات فاجعه‌باری باشد. دیپلمات‌ها گفت‌وگو می‌کنند و معامله‌ای انجام می‌شود. مثلا اوکراین، حاکمیت روسیه بر کریمه و بخش‌هایی از دونباس را می‌پذیرد. پوتین هم به نوبه خود استقلال اوکراین و حق آن کشور برای تعمیق روابط با اروپا را می‌پذیرد. ممکن است محتمل به نظر نرسد، اما رخداد چنین سناریویی از دل ویرانه‌های نزاعی خونین، ناموجه به نظر نمی‌رسد. خود ولادیمیر پوتین چطور؟ هنگامی که تهاجم خود را آغاز کرد، گفت: «ما برای هر نتیجه‌ای آماده هستیم.» اما اگر این نتیجه از دست دادن قدرتش باشد چه؟ ممکن است غیرقابل تصور به نظر برسد. ولی جهان در روزهای اخیر تغییر کرده و اکنون به چنین چیزهایی فکر می‌شود. پروفسور لارنس فریدمن، استاد بازنشسته مطالعات جنگ در کالج کینگز لندن می‌گوید: «اکنون به اندازه کی‌یف احتمال تغییر رژیم در مسکو وجود دارد.» چرا ممکن است این حرف را بزند؟ خب، شاید پوتین دنبال جنگی فاجعه‌بار باشد. هزاران سرباز روسی کشته می‌شوند. تحریم‌های اقتصادی گزندشان را می‌رسانند. پوتین حمایت مردمی را از دست می‌دهد. چه بسا خطر انقلابی مردمی پیش بیاید. او از نیروهای امنیتی داخلی روسیه برای سرکوب این مخالفت استفاده می‌کند. اما سرکوب ناکام می‌ماند و باعث ضدیت شماری کافی از نخبگان نظامی، سیاسی و اقتصادی روسیه با او می‌شود. غرب به صراحت می‌گوید که اگر پوتین برود و یک رهبر میانه‌روتر جایگزینش شود، روسیه شاهد لغو برخی تحریم‌ها و احیای روابط عادی دیپلماتیک خواهد بود. کودتای خونینی اتفاق می‌افتد و پوتین بیرون انداخته می‌شود. باز هم این ممکن است در حال حاضر محتمل به نظر نرسد. اما ناموجه نیست که افرادی که از حکومت پوتین منفعت برده‌اند، دیگر باور نداشته باشند که او بتواند از منافع‌شان دفاع کند.

این سناریوها با هم غیرقابل جمع نیستند. برخی از آنها می‌توانند با هم تلفیق شده و نتایج متفاوتی به وجود بیاورند، اما نتیجه این نبرد هرچه باشد، جهان تغییر کرده است و به وضعیت موجود قبلی باز نمی‌گردد. رابطه روسیه با جهان خارج، متفاوت خواهد بود. برخورد اروپا با مسئله امنیت دگرگون خواهد شد. نظم بین‌المللی لیبرال مبتنی بر مقررات ممکن است تازه از نو کشف کرده باشد که علت وجودی‌اش از اساس چه بوده است.»

غرب چطور می‌تواند بدون ویرانی جلوی پوتین را بگیرد؟

معادلات جنگ اوکراین

سناریوهای مختلفی درباره روند جنگ در اوکراین مطرح است و تحلیلگران معتقدند آنچه رخ خواهد داد به شدت تحریم‌های غرب علیه روسیه، واکنش مسکو به تحریم‌ها و شرایط کلی اقتصاد جهان وابسته است. با آنکه ابهامات زیادی درباره آینده این بحران وجود دارد، اما هیچ تردیدی در این باره وجود ندارد که جنگ سرد نوینی شکل گرفته و مناسبات غرب و روسیه دیگر هرگز مثل قبل نخواهد شد.

هفته‌نامه «اکونومیست» در سرمقاله این هفته خود به موضوع حمله به اوکراین و لزوم مقابله قدرت‌های غربی با ولادیمیر پوتین پرداخته و نوشته است: «از قهرمانی و مقاومت اوکراین شگفت‌زده شوید. در روزهای اول جنگ، قدرت نظامی پوتین در برابر شجاعت ملتی که به آن حمله کرده بود، دچار مشکل شد. در مواجهه با حمله پوتین، مردم اوکراین دریافتند که برای تعیین سرنوشت‌شان آماده جان باختن هستند. این نگرش برای رئیس‌جمهور بدبین روسیه غیرقابل درک است، اما برای باقی جامعه بشری الهام‌بخش است. کاش مقاومت این هفته برای پایان دادن به جنگ کافی بود، اما رئیس‌جمهوری روسیه به این راحتی عقب‌نشینی نمی‌کند. از همان ابتدا پوتین صریحا گفت که این جنگی تشدیدشونده است؛ کلمه‌ای بهداشتی برای یک واقعیت کثیف و بالقوه فاجعه‌بار. در شدیدترین حالت، تشدیدشونده به این معنا است که هرچه جهان انجام دهد، روسیه رادیکال‌تر خواهد بود، حتی اگر به معنای توسل به سلاح هسته‌ای باشد. بنابراین پوتین اصرار دارد که جهان عقب بنشیند، در حالی که او چاقویش را تیز کرده است. این عقب‌نشینی نباید اتفاق بیفتد. نه تنها به این خاطر که رها کردن اوکراین اشتباه است، بلکه به این دلیل که پوتین در آنجا متوقف نخواهد شد. پوتین اگر امروز پیروز شود، افیون بعدی او گرجستان، مولداوی یا کشورهای بالتیک خواهد بود. تا زمانی که متوقف نشود، ادامه خواهد داد.

تشدیدشوندگی در این جنگ، جنبه مرکزی دارد، چراکه شیوه‌ای است که پوتین توسط آن شکست را به پیروزی تبدیل می‌کند. اولین موج حمله او به اندازه نقشه‌ای که کشیده بود، ناقص است، درست مانند تلاش‌های اولیه‌اش برای اغوا کردن اوکراین. به نظر می‌رسد پوتین به پروپاگاندای خودش مبنی بر اینکه قلمرویی که به آن حمله کرده یک کشور واقعی نیست، اعتقاد دارد. حملات اولیه که با هلی‌کوپترها و یورش توسط واحدهای سبک مسلح انجام شد، برای دشمنی طراحی شده بود که تصور می‌شد از داخل فرو می‌ریزد. ولی روح اوکراینی زیر آتش شکوفا شد. رئیس‌جمهوری ولادیمیر زلنسکی به یک رهبر جنگی تبدیل شده است.

پوتین آنقدر از سقوط زودهنگام اوکراین مطمئن بود که مردمش را برای آن آماده نکرد. به برخی از سربازان گفته شده بود که در حال تمرین هستند یا از آنها به عنوان آزادی‌بخش تجلیل خواهد شد. پوتین معتقد است که غرب همیشه او را در خود جای می‌دهد. در واقع، جنگ اوکراین الهام‌بخش راهپیمایی‌هایی در پایتخت‌های اروپایی بوده است. دولت‌های غربی تحریم‌های سختی علیه مسکو اعمال کرده‌اند. آلمان که یک هفته قبل برای ارسال هر چیزی کشنده‌تر از کلاه ایمنی شرایط تعیین می‌کرد، در حال ارسال سلاح‌های ضدتانک و ضدهوایی است و دهه‌ها سیاستش مبنی بر رام‌کردن روسیه با تعامل با آن را نقض کرده است. پوتین در مواجهه با این تغییرات در حال تشدید جنگ است. او در حال حرکت برای محاصره شهرهای مهم اوکراین است و از سلاح‌های سنگین استفاده می‌کند. جهان باید رودرروی پوتین بایستد و باید نشان دهد پوتین قصد دارد از منابعی استفاده کند که او را قادر به جنگ‌افروزی می‌سازد؛ حتی اگر برای اقتصادهای غربی هزینه‌بر باشد. تحریم‌هایی که پس از ضمیمه کردن کریمه در سال ۲۰۱۴ علیه روسیه اعمال شد، مملو از راه‌های فرار و مصالحه بود، به طوری که به جای منصرف شدن، کرملین به این نتیجه رسید که می‌تواند با بخشش به راه خود ادامه دهد. بالعکس اما تحریم‌های اخیر که در روز ۲۸فوریه اعمال شد، روبل را تضعیف کرد و نوید فلج کردن سیستم مالی روسیه را می‌دهد. خطر تشدید جنگ این است که می‌تواند به آسانی به معیاری تبدیل شود برای اینکه چه کسی آماده‌تر است. جنگ‌های اخیر نامتقارن بوده‌اند.

القاعده و داعش مرتکب هر جنایتی می‌شدند ولی قدرت‌شان محدود بود. ولی حمله به اوکراین متفاوت است، چراکه پوتین می‌تواند تا آرماگدون (جنگ نهایی خیر و شر) پیش برود و می‌خواهد جهان باور کند برای آن آماده است. استفاده از سلاح هسته‌ای در میدان نبرد توسط پوتین مطمئنا بعید است، ولی غیرممکن نیست. به هر حال او به تازگی به کشور همسایه‌اش حمله کرده است، بنابراین جهان باید او را منصرف کند.

اما غرب چگونه می‌تواند بدون ویرانی جلوی پوتین را بگیرد؟ تنها زلنسکی و مردمش می‌توانند تصمیم بگیرند تا کی می‌خواهند به جنگ ادامه دهند. تحریم نفت و گاز می‌تواند اقتصاد روسیه را بیشتر تضعیف کند. طرفداران اوکراین می‌توانند سلاح‌های بیشتر و بهتری ارسال کنند. ناتو نیز می‌تواند نیروهای بیشتری را در کشورهای مرزی خود مستقر کند. دیپلماسی هم مهم است. در طول مذاکرات صلح این هفته در بلاروس، روسیه هنوز درخواست‌های غیرقابل قبولی را مطرح می‌کرد، ولی مذاکرات باید ادامه پیدا کند، چراکه به جلوگیری از یک جنگ فرسایشی کمک می‌کند. اتحادیه اروپا در مورد پذیرش پناهندگان اوکراینی خوب عمل کرده است. یک پناهگاه می‌تواند دست مذاکره‌کنندگان اوکراینی را باز کند، همان‌طور که عضویت در اتحادیه اروپا این کار را انجام می‌دهد. چین و هند هنوز از محکوم کردن پوتین سر باز زده‌اند، اما با شدیدتر شدن حملات مسکو آنها نیز ممکن است قانع شوند برای منصرف کردن او تلاش کنند. کارهایی هم باید در روسیه انجام شود.»

امور ثبات اجرائی معوقات مالیاتی و مطالبات دولتی

آگهی مزایده فروش غیرحضوری شماره ۲۹۳-۱۴۰۰ (نوبت دوم-اموال غیرمنقول)

شناسه آگهی ۱۲۸۶۱۷۱

موضوع سهم مشاع بازداشتی از ششدانگ پلاک ثبتی به شرح جدول ذیل بابت بدهی مالیاتی شرکت های گروه توسعه سرمایه‌گذاری امیر منصور آریا

م.الف ۴۱۱۵

رجوع به صفحه آخر

یادداشت

خطای دولت‌ها در سیاست‌گذاری اقتصادی

علیرضا مناقبی
رئیس مجمع واردات ایران

مرور آیین‌نامه‌ها و بخشـــنامه‌های صادر شده توسط دولت‌ها نشان از تعـــارض و تناقض‌هـــای بســـیار دارد. به‌خصوص بـــا ورود به عصر تحریم‌های جدید و فشار محدودیت‌های تجارت خارجی و محدودیت تراکنش‌های مالی بین‌المللی، تعدد دســـتورالعمل‌هایی که عمر آنها کوتاه و عمق آنها ســـطحی بود، بیشـــتر شد. در اقتصادهای غیرنفتی و آزاد که درآمد ملی متکی به ســـودآوری بخش خصوصی اســـت، به طور خودکار شاهد هستیم که خطای دولت‌ها هر روز کمتر می‌شود؛ چراکه مکانیزم تصمیم‌گیری و تصمیم‌ســـازی در دولت‌ها در راستای بخش خصوصی پویا و در تعامل با جهان قرار دارد. ولی در اقتصادهایی نظیر ما که ســـهم بخش خصوصی کمتر از ۱۵ درصد از اقتصاد ملی است، این دولت‌ها هستند که بر همه زوایای اقتصاد سیطره دارند و به دلیل محدود بودن دایره مشورت‌گیری‌ها و ضرورت رعایت حداکثری مؤلفه‌های کنترلی بر بخش خصوصی، احتمال گرفتار شـــدن آنها در خطاهای کلان و خرد بیشتر است.

توجه به این نکته نیز ضروری اســـت که عدم دوراندیشی در تعیین رویکردها و استراتژی‌ها و خطای فاحش در وضع قانون، علاوه بر اینکه موجب مردم‌آزاری و سلب حقوق مردم می‌شود، سبب افزایش جرم و تبهکاری و تلاطم در اقتصاد و سرمایه‌گذاری می‌شود. دردآورتر اینکه پیامد خطا در سیاســـت‌گذاری و اجرا، چیزی نیست که به‌زودی قابل جبران باشد و ممکن اســـت عواقب یک خطای استراتژیک دهه‌ها با مردم همراه شود.

اما دلایل خطای دولت‌ها، موضوعی است که بیش از اینها باید مورد توجه و آسیب‌شناسی قرار گیرد تا بتوانیم از میان همه تحلیل‌ها، راه نجات اقتصاد کشـــورمان را بیابیم. شـــاید یکی از دلایل را باید نقش کمرنگ تشکل‌های تخصصی در فرآیند تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی دانست. این معضل ریشه در بی‌اعتمادی دولت‌ها به فعالان اقتصادی و نگاه بدبینانه به بخش خصوصی دارد. دلیل دوم را باید اظهارنظرهای غیرکارشناســـی از ســـوی افرادی دانســـت که هرچنـــد در امور دیگر متخصص هستند، ولی در این موضوع حتی از مردم عادی هم عامی‌تر هستند. گرفتاری دیگری که اقتصاد کشورمان به آن مبتلا است، نفوذ مباحث سیاســـی به حیطه اقتصاد و تلاش برای راندن اقتصاد بر مدار دستورهای بالا به پایین است.

سوءاســـتفاده از شعارها و آرمان‌ها، دیگر روزنه‌ای است که برخی‌ها از آن برای خودشـــان منبـــع درآمد و برای اقتصاد کشـــور گرفتاری درست می‌کنند. چنانکه شـــاهد هستیم که برخی دولتمردان تلاش کردنـــد فعالیت تخصصی یک عده افراد شناســـنامه‌دار، ســـابقه‌دار و دارای کارنامه‌های قابل‌قبول در حوزه تجارت خارجی را از دست‌شان بگیرنـــد و به بهانه حمایت از تولید، به یک ســـری افراد دیگر بدهند که تخصص‌شـــان کار دیگری اســـت. این یک خطای اســـتراتژیک و ناگوار اســـت که علاوه بر ایجاد التهاب و نوسان در فضای کسب‌وکار، موجب اتلاف منابع ملی کشـــور و از دســـت رفتن فرصت‌ها می‌شود. تولیدکننده، صادرکننده و واردکننده هر کدام باید به کار اصلی خود بپردازند و در مسیر تخصصی خودشان فعالیت کنند و برای کشور در حوزه‌ای که تخصص و مهارت و کارایی دارند، ارزش‌آفرینی کنند. اگر به بهانه حمایت از تولید، افراد متخصص در تجارت خارجی که سال‌ها تجربه و سابقه دارند از گردونه خارج شوند، شاهد خطاهای فاحش و ایجاد رانت‌های اقتصادی متوالی خواهیم بود.

متأســـفانه افرادی وارد گردونه تصمیم‌سازی اقتصادی می‌شوند که تصور می‌کنند می‌توانند اقتصاد را با دســـتور و بخشنامه پیش ببرند. به عبارت صریح‌تر، این افراد نمی‌خواهند اقتصاد را به عنوان یک علم و دانش به رسمیت بشناسند و با واقعیت‌های آن کنار بیایند. مدیران مبتلا به بیماری اقتصاد دستوری که متأسفانه کم هم نیستند، تلاش می‌کننـــد که بدون رعایت مختصات اقتصـــادی، برای آن ریل‌گذاری کنند. این در حالی اســـت که با صدور دستورالعمل و بخشنامه فقط می‌توانند واقعیت‌ها را به طور موقت کتمان کنند.

رانت‌خواهـــی و رانت‌جویی و فرصت‌طلبی‌های نـــاروا را هم باید به مؤلفه‌های بالا در ریشه‌یابی دلایل تشدید خطاهای سیاست‌گذاران و مجریان اقتصادی اضافه کرد. واقعیت این اســـت که کسب‌وکار برخی افراد به‌گونه‌ای شکل گرفته است که جز از طریق سهم‌گیری از رانتی که در دولت‌ها تولید می‌شـــود، امـــکان حیات و ادامه زندگی ندارند و دقیقا همین گروه‌ها هســـتند که دائم تلاش می‌کنند دستورالعمل‌ها و بخشـــنامه‌ها به‌گونه‌ای تنظیم شـــوند که پنجره‌هایـــی برای ورود و خروج فرصت‌ها برای‌شـــان باقی بماند. آنها با ارائه آدرس‌های غلط به دستگاه‌های دولتی، بر بقای رانت و سهم‌خواهی خود تأکید می‌کنند.

سخن پایانی آنکه وضع بخشنامه‌های نادرست و گرفتار کردن مردم در حلقه‌های ناکارآمدی، آفتی است که اقتصاد کشورمان به آن مبتلا شده اســـت و تا زمانی که ریشـــه‌های تناقض‌های اقتصادی در میان مســـئولان از بین نرود، نمی‌توانیم شاهد شکوفایی و پویایی اقتصادی باشیم و دولت جدید باید هرچه زودتر اندیشه‌ای برای حل این معضل ریشه‌ای کند.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

تورم ۲۴ استان بالاتر از تورم کل کشور است

شکاف تورمی استان‌ها

فرصت امروز: رخدادهای تورمی ماه گذشته نشان می‌دهد تورم ۲۴ استان بالاتر از میانگین تورم کشور است و این استان‌ها فشار بیشتری را از جانب تـــورم و افزایش قیمت‌ها تحمل می‌کنند. آنچه می‌توان از آن به «شـــکاف تورمی اســـتان‌ها» یاد کـــرد. آنطور که مرکز آمار ایران از شـــاخص قیمت مصرف‌کننده گروه‌های مختلف کشـــور در دومین ماه زمستان به تفکیک استان‌ها و در دو دسته خانوارهای شهری و روستایی گزارش داده است، در بهمن ماه امســـال عدد شـــاخص کل برای خانوارهای کشور به رقم ۳۹۶,۴ رســـید که نســـبت به ماه قبل به میزان ۲,۱ درصد افزایش نشان می‌دهد. بدیـــن ترتیب، تورم ماهانه بهمن در حالی به ۲,۱ درصد رســـید که میزان تـــورم نقطه‌ای در این ماه ۳۵,۴ درصد و میزان تورم ســـالانه ۴۱,۴ درصد برآورد شده است. نرخ تورم شهری نیز در ماه گذشته ۴۰,۸ درصد بود که شهرنشـــینان ۲۳ استان نرخ تورم بالاتری را تجربه کرده‌اند. از سوی دیگر، نرخ تورم سالانه روســـتایی ۴۴,۲ درصد بود که روستاییان ۲۱ استان نرخ تورم بالاتری را متحمل شـــده‌اند. از بین ۳۱ استان کشور، مازندران در دو شاخص تورم ماهانه و نقطه به نقطه بیشترین افزایش را تجربه کرده است. در مجموع، استان‌های مازندران با ۴,۱ درصد و قم و لرستان با ۳,۴ درصد بیشترین و استان‌های خراسان شمالی با ۱,۲ درصد و بوشهر با یک درصد کمترین تورم ماهانه را در دومین ماه زمستان داشته‌اند. در ارتباط با تورم نقطه‌ای نیز استان‌های مازندران با ۴۲,۴ درصد و کهگیلویه و بویراحمد با ۴۲,۲ بیشترین و استان‌های همدان با ۲۹,۴ درصد و سیستان و بلوچستان با ۲۸,۷ درصد کمترین تورم نقطه‌ای را در ماه گذشته از سر گذرانده‌اند.

شکاف تورمی در جغرافیای استانی

مرکز آمار ایران، گزارش تورم اســـتانی بهمن ماه را منتشر کرد. در این گزارش داده‌های مربوط به شاخص قیمت مصرف‌کننده گروه‌های مختلف کشور در دومین ماه زمستان به تفکیک استان‌ها و در دو دسته خانوارهای شهری و روستایی آورده شده است. یکی از بخش‌های جالب این گزارش، داده‌هـــای تورم ماهانه، تورم ســـالانه و تورم نقطـــه‌ای مربوط به کالاهای خوراکی و غیرخوراکی در خانوارهای شهری و روستایی استان‌های کشور اســـت. همچنین در این گـــزارش به ضریب اهمیت کالاهـــای خوراکی و غیرخوراکی در خانوارهای روســـتایی و شهری اشـــاره شده است. ضریب اهمیت مربوط به کالاهای خوراکی و غیرخوراکی، شاخصی برای مشخص شدن میزان رفاهی خانوارها در کشورهاست. آمارها و داده‌ها نشان می‌دهد رفاه اقتصادی خانوارها نتیجه‌ای از سایر شاخص‌های اقتصادی نظیر رشد اقتصادی و میزان توســـعه‌یافتگی اســـت. طبق آمارهای رســـمی، ضریب اهمیـــت کالاهای خوراکی ۲۷,۲۴ درصـــد و کالاهای غیرخوراکی ۷۲,۷۶ درصد در کل کشـــور است. این ضرایب اهمیت میانگین ضرایب کالاهای مربوطه در بین اســـتان‌های کشـــور است و بدان معناســـت که اگر درآمد خانوارهای کشـــور برابر ۱۰۰واحد باشـــد، به‌طور متوسط ۲۷درصد آن به خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها و ۷۳درصد سبد خانوار به کالاهای غیرخوراکی و بـــادوام اختصاص می‌یابد. با این وجود، تفاوت زیادی در بین خانوارهای کشور در مناطق محروم و برخوردار وجود دارد. به‌عنوان مثال، در حالی که ضریب اهمیت گروه خوراکی‌ها در کشور ۲۷,۲۴ درصد است، این شاخص برای استان سیســـتان و بلوچستان حدود ۴۳,۲ درصد است. همچنین با وجود اینکه ضریب اهمیت کالاهای غیرخوراکی و خدمات در کل کشـــور ۷۲,۷۶ اســـت، این شاخص برای استان سیستان‌وبلوچستان ۵۶,۸ درصد اســـت. بنابرایـــن می‌توان گفت در اســـتان‌های کم‌برخوردار کشـــور، وزن بیشـــتری از سبد خانوار به گروه خوراکی‌ها اختصاص می‌یابد؛ حال اینکه برای خانوارهای پردرآمد کشور، وزن بیشتر به کالاهای بادوام تعلق دارد.

همچنین از دیگر مواردی که در این گزارش به آن اشـــاره شـــده، تورم خوراکی‌ها و غیرخوراکی‌ها در بین اســـتان‌های کشـــور اســـت. بررســـی گزارش‌های رســـمی نشـــان می‌دهد که تورم ماهانـــه در گروه خوراکی‌ها برابـــر ۳,۹ درصد و تورم ماهانه غیرخوراکی‌ها برابر ۱,۱ درصد به دســـت آمده اســـت. این گزاره نشان می‌دهد که محور تورم در ماه گذشته، گروه خوراکی‌ها بوده اســـت. از این جهت که خوراکی‌ها ســـهم بالایی در سبد خانوارهای کم‌درآمد جامعه دارد؛ تورم این گروه می‌تواند پیامدهای رفاهی زیادی برای آنها داشـــته باشد. بیشترین تورم ماهانه خوراکی‌ها متعلق به استان مازندران با رقم ۸,۹ درصد و گیلان با ۶,۲ درصد بوده است. از سوی دیگر، استان‌های خوزستان و خراسان رضوی نیز بیشترین تورم ماهانه را در گروه کالاهای بادوام به ثبت رســـانده‌اند. تورم ماهانه این اســـتان‌ها به ترتیب برابر ۳,۲ درصد و ۲,۳ درصد محاسبه شده است.

دمای زمستانی تورم در ۳۱ استان

بررســـی آمارهای رســـمی نشـــان می‌دهد که تورم ماهانه در بهمن ماه به ۲,۱ درصد رســـیده است. بیشـــترین تورم ماهانه مربوط به استان‌های مازندران، قم و لرســـتان است، به طوری که مازندران با ۴,۱ درصد و قم و لرســـتان نیز با ۳,۴ درصد در رتبه‌های اول از این حیث هســـتند. از سوی دیگر، خراسان‌شمالی با ۱,۲ درصد و بوشهر با یک درصد، کمترین میزان تورم را در بین اســـتان‌های کشور به ثبت رسانده‌اند. گفتنی است در تورم ماهانه، رشـــد قیمت‌ها با ماه گذشـــته مقایسه می‌شـــود. البته سیر زمانی تورم‌های ماهانه اســـتان‌های ایران فاقد روند منظمی است. مثلا نمی‌توان توقع داشت استان مازندران که در دومین ماه زمستان بیشترین نرخ تورم ماهانه را ثبت کرده اســـت، در سایر ماه‌های قبل نیز همین الگوی تورمی بهمن ماه را تکرار کرده باشد.

همچنیـــن در تورم نقطه‌ای که میزان تغییـــرات قیمت در ماه موردنظر نسبت به مدت مشابه سال قبل محاسبه می‌شود، باز هم استان مازندران رکورددار اســـت. براساس آمارهای رســـمی، میزان تورم نقطه‌ای در بهمن ماه در حالی به ۳۵,۴ درصد رسیده است که استان‌های مازندران با ۴۲,۴ درصد و کهگیلویه و بویر احمد با ۴۲,۲ درصد بیشترین تورم نقطه‌ای را در بین استان‌های کشور در این ماه مدت تجربه کرده‌اند. استان‌های همدان و سیستان و بلوچســـتان نیز به ترتیب با رقم ۲۹,۴ درصد و ۲۸,۷ درصد کمترین تورم نقطه‌ای را در ماه گذشـــته ثبت کرده‌اند. نکته جالب توجه اینکه اســـتان مازندران طی بهمن‌ماه در هر دو شـــاخص تورمی بیشترین افزایش را تجربه کرده است.

در بین گروه‌هـــای کالایی نیز از بین ۱۲ گروه اصلی در بهمن ماه هتل و رســـتوران با ۵۹,۷ درصد و پوشاک و کفش نیز با ۴۶,۸ درصد بیشترین تورم نقطه‌ای را در دومین ماه زمستان به ثبت رسانده‌اند. در سوی مقابل نیز ارتباطات با ۳,۸ درصد و آموزش با ۲۸,۱ درصد کمترین تورم نقطه‌ای را در بهمن ماه ثبت کرده‌اند. همچنین در گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها نیز طبق آمارهای رسمی، قیمت گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها در بهمن ماه به طور متوســـط ۴۰,۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشته است. در بین ۳۱ استان کشور نیز مازندران با ۵۲,۴ درصد و گیلان با ۴۹ درصد بیشـــترین و استان‌های سیستان و بلوچستان با ۳۳,۴ درصد و خراسان شمالی و خوزستان هر کدام با ۳۴,۳ درصد کمترین تورم را در بین استان‌های کشور تجربه کرده‌اند.

۲۱ منطقه از ۲۲ منطقه تهران با کاهش فروش مسکن مواجه شدند

رکود مسکن با وجود رشد قیمت‌ها

میـــزان افت حجم معاملات مســـکن در ۱۲ منطقه تهران بیشـــتر از میانگین شـــهر بوده و جالب اینکه از منظر میانگین قیمت فقط هشـــت منطقه کمتر از میانگین شهر تهران رشد کرده‌اند. در بهمن ماه با وجود کاهش ۱۳,۱ درصدی تعداد معاملات مســـکن در شهر تهران، میانگین قیمت مســـکن ۰,۴ درصد افزایش پیدا کرد، اما بررســـی جزییات بازار مســـکن تهران به تفکیک مناطق بیســـت ودوگانه حاکی از آن است که در این ماه میزان افت تعداد معاملات در ۱۲ منطقه بیشـــتر از میانگین شهر بوده و جالب اینکه از منظر میانگین قیمتی نیز تنها هشت منطقه کمتر از میانگین پایتخت رشـــد کرده‌اند. براســـاس آمارها، در بهمن ماه امسال ۸ هزار و ۵۳۲ معامله در بازار مسکن تهران انجام شده است که این تعداد ۱۳,۱ درصد کمتر از ماه قبل یعنی دی ماه اســـت. نکته قابل توجه اینکه از میان مناطق بیســـت‌ودوگانه شهرداری تهران فقط تعداد معاملات مسکن در منطقه ۶ بالغ بر ۵ درصد نسبت به دی ماه افزایش پیدا کرده است و ۲۱ منطقه دیگر بدون استثنا با کاهش خرید و فروش مسکن مواجه بوده‌اند. از منظر قیمت نیز اگرچه در دومین ماه زمستان میانگین یک مترمربع زیربنای مســـکونی در شـــهر تهران کمتر از ۰,۴ درصد رشـــد پیدا کرده، اما رشـــد قیمت در ۱۴ منطقه از میانگین شهر فراتر رفته و فقط به دلیل پایین بودن تعداد معاملات، قدرت اثرگذاری چندانی بر قیمت میانگین نداشته‌اند.

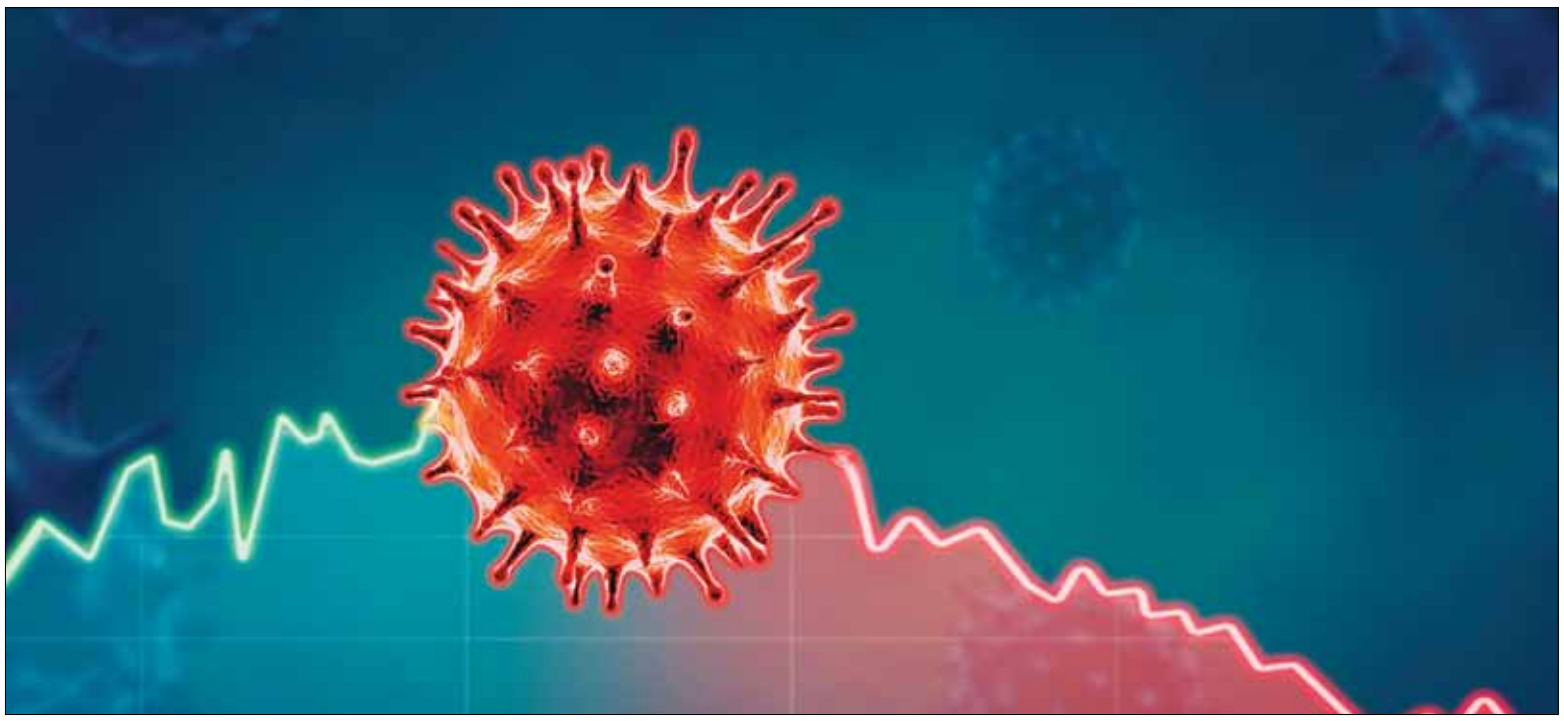
نگاهی به حجم معاملات و قیمت مســـکن به تفکیک مناطق بیست و دوگانه شـــهرداری تهران در بهمن ماه امســـال نشان می‌دهد که در این ماه، منطقه ۱۹ با کاهش ۳۱,۲ درصدی تعداد معاملات نســـبت به ماه قبل، کســـادترین بازار مسکن پایتخت را تجربه کرده و در نقطه مقابل، منطقه ۶ به عنوان تنها منطقه‌ای که با رشـــد تعداد معاملات در شـــهر تهران مواجه بوده اســـت، توانسته افزایش ۵,۵ درصدی تعداد معاملات مسکن را تجربه کند. بررسی وضعیت مناطق بیست و دوگانه شهر تهران از منظر قیمت مســـکن نیز حاکی از آن اســـت که در بهمن‌ماه امســـال منطقه ۱۵ با کاهش ۲,۱ درصدی میانگین قیمت، رکورددار بیشـــترین افت قیمت مســـکن بوده و در ســـوی مقابل، منطقه ۱۶ با افزایش ۱,۸ درصدی میانگین قیمت، بالاترین افزایش را تجربه کرده است، اما نکته مهم دیگری که در بازار مســـکن پایتخت وجود دارد، رشد عجیب اجاره بهای مســـکن است؛ کارشناسان و آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد که در بخش زیادی از مناطق تهران اجاره خانه ۲ تا ۳ برابر شـــده است و این مهم نشـــان می‌دهد که بخش زیادی از اجاره‌نشـــینان شهر تهران در ســـال و ماه‌های گذشته مجبور به جابه‌جایی و تغییر مناطق زندگی خود در شهر تهران شده‌اند.

در این میان، ســـوال این اســـت که بـــا احیای احتمالـــی برجام، بازار مســـکن در ســـال ۱۴۰۱ چه وضعیتی پیدا می‌کند؟ در پاســـخ به این پرســـش، مصطفی قلی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه در شرایط اپیدمی کرونا و انجام مذاکرات وین، شایعات قبل و بعد از عید تاثیر خود را بر بازار مسکن از دست داده است، به ایسنا می‌گوید: رشد قیمت مسکن به صفر رسیده و انتظار بازار باثباتی را در سال آینده داریم. به عقیده قلی خســـروی، در سال‌های گذشته معمولا با شایعات قبل از عید و بعد از عید، قبل از انتخابات و بعد از انتخابات، بازار مسکن تحـــت تاثیر قـــرار می‌گرفت و عموما قیمت‌ها افزایـــش پیدا می‌کرد. اما در حال حاضر که حدود دو ســـال اســـت با اپیدمی ویروس کرونا مواجه شـــده‌ایم، شـــایعات تاثیر چندانی بر بازار مسکن ندارد. گزارش‌هایی که ما از کف بازار می‌گیریم نشـــان‌دهنده ثبات بازار مســـکن اســـت و اگر مراکـــز آماری اجازه دهنـــد، بازار مقداری خـــودش را پیدا می‌کند و به یک ثبات نســـبی قیمت می‌رسد. او با تاکید بر اینکه بازار مسکن دچار رکود شده است، توضیح می‌دهد: عمده متقاضیان بالقوه مسکن منتظر نتایج مذاکرات هسته‌ای هستند که بحمدالله تا الان پیشرفت‌های خوبی حاصل شـــده است و امیدوارم سریع‌تر موفقیت کلی اعلام شود. اگر این اتفاق رخ دهد مســـلم بدانید مقداری در قیمـــت خانه تاثیرگذار خواهد بود و انتظار کاهش قیمت را داریم. خســـروی درباره اثرات طرح اهدای زمین رایگان به خانوارهای دارای سه فرزند نیز می‌گوید: طرح‌هایی مثل نهضت ملی مســـکن، اجاره‌داری حرفه‌ای، زمین رایگان و ... در صورتی منجر به ایجاد اثر در بازار مسکن می‌شود که مردم نتایج آن را به صورت ملموس ببینند. توفیق دولت در این بخش‌ها قطعا اثرات خوبی در بازار مسکن خواهد داشت.

رئیس اتحادیه مشـــاوران املاک همچنیـــن درباره پیش‌بینی وضعیت بازار مسکن در سال ۱۴۰۱ می‌افزاید: فعلا بازار مسکن بر مدار انتظارات کاهشـــی قرار گرفته اســـت و نگاه متعاملین این اســـت که بازار آبستن حوادث خواهد بود. رشد قیمت مسکن به صفر رسیده و در این شرایط افزایش معاملات و قیمت دور از ذهن است بنابراین انتظار بازاری باثبات را در سال آینده داریم.

صندوق بین‌المللی پول توصیه کرد

بازیابی اقتصادی در پساکرونا



مواجهه با سویه اومیکرون و اختلالات زنجیره تامین منجر به افزایش بیش از حد انتظار نرخ تورم، بی‌ثباتی بازارهای مالی و افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی در سطح جهان شده است. صندوق بین‌المللی پول برای رویارویی کشورها با چنین وضعیتی بر لزوم خروج از سیاست‌های همسازی پولی و حرکت در مسیر چرخه سیاست‌های پولی انقباضی با توجه به فشارهای تورمی موجود در کشورها تاکید کرده است.

علی رغم استمرار روند بهبود اقتصاد جهانی، سرعت رشد آن با وجود عدم اطمینان بالا و ریسک‌های فزاینده تعدیل شده است. مطابق پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول، به دلیل ارزیابی چشم‌انداز رشد اقتصادی دو کشور چین و آمریکا، رشد اقتصادی برای سال ۲۰۲۲ کاهش خواهد یافت و به رقم ۴٫۴ درصد خواهد رسید. اخیرا از شتاب رشد شاخص‌های اقتصادی نیز به دلیل شیوع سویه اومیکرون و اختلالات مداوم زنجیره تامین کاسته شده، در بسیاری از کشورها نرخ تورم بالاتر از حد انتظار قرار گرفته، بازارهای مالی همچنان بی‌ثبات بوده و تنش‌های ژئوپلیتیکی نیز به شدت افزایش یافته‌اند. به همین دلیل برای حل مشکلات موجود به همکاری بین‌المللی قوی نیاز است. برای اکثر کشورها این وضعیت به معنای حمایت از رشد و اشتغال و در عین حال تحت کنترل نگه داشتن تورم و حفظ ثبات مالی در کنار سطح بالایی از بدهی‌هاست. برای عبور از این وضعیت و بازیابی اقتصادی در پس از کرونا، صندوق بین‌المللی پول توصیه‌هایی به کشورها ارائه کرده است.

تداوم بازخوردهای اقتصادی کرونا

پیش‌بینی می‌شود میزان زیان انباشته تولید جهان تا سال ۲۰۲۴ به ۱۳٫۸ هزار میلیارد دلار برسد. شیوع سویه جدید کرونا (اومیکرون) به جهان یادآوری کرد که بهبود پایدار و فراگیر تا زمانی که پاندمی ادامه دارد، امکان‌پذیر نخواهد بود. عدم قطعیت قابل توجهی درخصوص چگونگی مسیر همه‌گیری پس از اومیکرون وجود دارد که از جمله آنها می‌توان به ادامه موثر بودن واکسن‌های فعلی در مقابل سویه‌های جدید کووید- ۱۹ اشاره کرد. در این شرایط باید از تمرکز مطلق بر واکسن‌ها کاسته شود و در مقابل از دسترسی عادلانه کلیه کشورها به ابزارهای جامع برای مقابله با کووید- ۱۹ از جمله واکسن، آزمایش و درمان اطمینان حاصل شود. به روز نگه داشتن این ابزارها با تکامل ویروس، مستلزم سرمایه‌گذاری مداوم در تحقیقات پزشکی، نظارت بر بیماری‌ها و سیستم‌های بهداشتی است.

برای از بین بردن شکاف تامین مالی شتاب‌دهنده ابزارهای دسترسی به کووید، تامین مالی اولیه‌ای به میزان ۲۳٫۴ میلیارد دلار نیاز است که پیش پرداختی مهم برای توزیع این ابزارها در جهان خواهد بود. در آینده نیز تقویت هماهنگی میان وزارتخانه‌های دارایی و بهداشت اقتصادهای گروه ۲۰ برای افزایش انعطاف‌پذیری هم در برابر انواع جدید سویه‌های کووید- ۱۹ و هم در مورد همه‌گیری‌های آینده که می‌توانند خطرات سیستمیک ایجاد کنند، ضروری است.

پایان یافتن همه‌گیری به رفع مشکلات و خسارات طولانی مدتی که بر روی اقتصاد داشته، کمک خواهد کرد که از جمله آنها می‌توان به هزینه‌هایی که این همه‌گیری بر دانش‌آموزان کل جهان به دلیل کاهش یادگیری، بهره‌وری پایین و اختلالات شغلی تحمیل کرده اشاره کرد. تعطیلی مدارس به ویژه برای دانش‌آموزانی که در اقتصادهای نوظهور تحصیل می‌کنند، اثرات بیشتری داشته زیرا منجر به تشدید شکاف بین کشورهای در حال توسعه و نوظهور با کشورهای توسعه‌یافته، بیش از گذشته، شده است. در مطالعه‌ای که صندوق بین‌المللی پول بر روی اقتصادهای نوظهور و توسعه‌یافته گروه ۲۰ انجام داده است، پیشرفت تحصیلی بالاتری در میان دانش‌آموزان کشورهای توسعه یافته این گروه مانند ژاپن و آلمان که تعداد روزهای با تعطیلی کامل کمتری داشته اند، مشاهده می‌شود.

برای حل این مشکل باید اقدامات سیاستی قدرتمندی (شامل افزایش هزینه‌های اجتماعی، برنامه‌های مهارت‌آموزی مجدد، آموزش اصلاحی برای معلمان و تدریس خصوصی برای دانش‌آموزان) انجام شود. این اقدامات به اقتصادها کمک خواهد کرد تا به مسیر خود بازگردند و بتوانند در برابر چالش‌های بهداشتی و اقتصادی آینده مقاومت کنند.

به سوی سیاست‌های پولی انقباضی

علی رغم تفاوت اقتصادها و بالا بودن نااطمینانی‌های پیشرو، فشارهای تورمی در بسیاری از کشورها ایجاد شده که نشانه‌ای برای لزوم خروج از سیاست همسازی پولی است. برخی از اقتصادهای نوظهور قبلا به ناچار برای مقابله با تورم، نرخ بهره را افزایش داده‌اند. در اقتصادهای پیشرفته نیز ممکن است کشورهای بیشتری نیازمند تشدید سیاست‌های انقباضی باشند. این موضوع، کشورها را با بده-بستان سختی روبه‌رو خواهد کرد؛ از یک طرف، مهار تورم از طریق افزایش نرخ بهره و از طرف دیگر، حمایت از رشد و اشتغال از طریق سیاست‌های همسازی پولی. تاکنون شرایط مالی جهان به دلیل منفی بودن نرخ بهره واقعی در اغلب کشورهای گروه ۲۰ نسبتا مطلوب باقی مانده است. در صورتی که شرایط مالی جهان به طور ناگهانی تغییر کند، کشورهای نوظهور باید برای معکوس شدن جریان سرمایه بالقوه آمادگی داشته باشند.

در این راستا، تمدید سررسید بدهی توسط وام‌گیرندگان باید تا جایی که امکان دارد صورت پذیرد، اگرچه که افزایش بیشتر بدهی‌های ارزی خارجی را به همراه دارد. در زمان وقوع شوک‌های اقتصادی در اغلب موارد، نرخ‌های ارز شناور برای جذب شوک‌ها ضروری است. در صورت وجود نوسانات زیاد، مداخلات ارزی ممکن است راهکاری مناسب باشد، همانطور که اندونزی با موفقیت در سال ۲۰۲۰ این کار را انجام داد. اقدامات مدیریت جریان سرمایه نیز ممکن است در مواقعی که بحران اقتصادی یا مالی وجود دارد، معقول باشد. همه این اقدامات ممکن است همچنان نیاز به ترکیب با تعدیل‌های کلان اقتصادی داشته باشند. به عبارت دیگر، باید از حرکت کلیه کشورها در مسیر چرخه تعدیل اقتصاد کلان اطمینان حاصل شود.

انجام چنین اقداماتی می‌تواند برای بازارهای نوظهور، بده- بستان دشواری میان حمایت از اقتصاد ضعیف داخلی و در عین حال، حفظ قیمت و ثبات خارجی ایجاد کند. همچنین گسترش حمایت از مشاغل، فراتر از اقدامات موجود ممکن است خطرات اعتباری را افزایش دهد و با به تاخیر انداختن شناسایی زیان، سلامت بلندمدت مؤسسات مالی را تضعیف کند. به تعویق انداختن این اقدامات نیز می‌تواند شرایط مالی را سخت‌تر و مسیر بهبود را تضعیف کند. صندوق بین‌المللی پول همچنین در گزارش دیگری، اثر اعمال سیاست‌های پولی غیرمتعارف (تامین مالی مستقیم دولت از طریق خرید اوراق قرضه دولتی در بازارهای اولیه و اعطای کمک‌های بلاعوض به دولت) را بر اقتصادهای گوناگون ارزیابی کرده که نشان می‌دهد در کشورهای نوظهور اعمال این سیاست‌ها، اثرات سیستماتیکی بر انتظارات تورمی کشورهای مورد بررسی نداشته است.

لزوم تمرکز کشورها بر ثبات مالی

همزمان با خروج کشورها از بحران همه‌گیری کرونا، سیاست‌های مالی آنها باید به دقت تنظیم شوند. با وجود اینکه اقدامات مالی به جلوگیری از یک رکود بزرگ دیگر کمک کرد، اما سطح بدهی را ۲۲۶ هزارمیلیارد دلار افزایش داد، رقمی که بزرگترین افزایش بدهی سالانه (اعم از دولتی و خصوصی) از زمان جنگ جهانی دوم تاکنون بوده است. در این شرایط، اقتصادهای در حال توسعه با بده- بستان بسیار دشواری روبه‌رو می‌شوند. قدرت مالی آنها در طول این بحران به شدت کاهش یافته که بهبود آنها را تضعیف و زخم‌های عمیق‌تری از اثرات اقتصادی طولانی مدت کووید- ۱۹ به جای گذاشته است. در نتیجه برای این کشورها فضای محدودی جهت آماده شدن آنها برای رسیدن به اقتصادی سبزتر و دیجیتالی‌تر مهیاست.

این اقدامات می‌توانند برای رسیدن به روش جدیدی که در آن جهان همیشه آمادگی مواجهه با هر شوکی را داشته باشد، کمک‌کننده باشند، اما ممکن است وجود بدهی‌های بالا آنها را با مشکل مواجه سازد. تخمین زده می‌شود که حدود ۶۰ درصد از کشورهای کم درآمد در معرض خطر بدهی بالا قرار دارند که این رقم دو برابر رقم مذکور در سال ۲۰۱۵ است. این اقتصادها و بسیاری از اقتصادهای دیگر به بسیج درآمد داخلی بیشتر، کمک‌های بلاعوض بیشتر، تامین مالی حمایتی و کمک بیشتر برای رفع مشکل بدهی‌ها نیاز دارند. کشورهایی که سطوح بالایی از بدهی خارجی دارند، باید به دنبال کاهش این ناهماهنگی‌ها باشند و در صورت امکان، ریسک مواجهه با آنها را کاهش دهند و برای کاهش ریسک تمدید یا انتقال بدهی یا سایر موارد، سررسید تعهدات را تمدید کنند، حتی اگر این موضوع هزینه‌ها را افزایش دهد. کشورهایی که به شدت بدهکار هستند نیز ممکن است نیاز داشته باشند که تعدیل مالی را زودتر و سریع‌تر آغاز کنند.

بحران اوکراین بازگشت نفت ایران را سریع‌تر می‌کند؟

نفت در یک قدمی ۱۲۰ دلار

توافق برای احیای برجام به رفع تحریم‌ها علیه فروش نفت ایران منتهی می‌شود اما تحلیلگران غربی می‌گویند ممکن است چند ماه زمان ببرد تا نفت بیشتری از سوی ایران صادر شود. به گزارش ایسنا، قیمت نفت هفته گذشته تحت تاثیر تحریمهای غربی علیه روسیه بر سر اوکراین، برای نخستین بار در یک دهه گذشته به حدود ۱۲۰ دلار در هر بشکه رسید و تنها خبر نزدیک شدن به توافق هسته ای ایران بود که باعث شد قیمت‌ها اندکی عقب‌نشینی کنند. به نظر می‌رسد مذاکرات به پایان نزدیک شده و از دیدار قریب‌الوقوع وزیران صحبت می‌شود.

به گفته تحلیلگران، اما حتی اگر توافقی منعقد شود، چند ماه زمان می‌برد تا پایبندی ایران به توافق تایید شده و تحریم‌ها رفع شوند. این به معنای آن است که بعید است تا ماه مه یا ژوئن نفت بیشتری از ایران به بازار عرضه شود. به عنوان مثال هنگامی که نخستین توافق میان ایران و قدرت‌های غربی در سال ۲۰۱۵ امضا شد، تحریم‌ها شش ماه بعد پس از این که تدابیر هسته‌ای ایران مورد بررسی دیده‌بان سازمان ملل قرار گرفت، رفع شدند.

تحلیلگران می‌گویند اکثر پالایشگاه‌های نفت جهان سال‌هاست به دلیل تحریم‌ها نتوانسته‌اند نفت ایران را خریداری کنند و به دو تا سه ماه زمان برای انجام تغییرات فنی و فراهم کردن امکان ازسرگیری واردات نفت ایران نیاز دارند و هنگامی که پایبندی ایران به توافق تایید شد، ایران نیازی به صبر کردن برای افزایش تولید میادین نفتی ندارد و می‌تواند از نفتی که در ذخایرش نگهداری می‌کند استفاده کند تا اندکی از فشاری که روی قیمت‌ها به دلیل کندی عرضه روسیه به دلیل تحریم‌های غربی وجود دارد، کاسته شود. شرکت اطلاعاتی کپلر برآورد می‌کند ایران تا اواسط فوریه ۱۰۰ میلیون بشکه نفت در ذخایر شناور داشته است و می‌تواند برای مدت حدود سه ماه یک میلیون بشکه در روز معادل یک درصد از عرضه جهانی، نفت عرضه کند اما این افزایش عرضه موقتی خواهد بود.

انتظار می‌رود ایران پس از توافق تولید نفت را افزایش دهد اما تحلیلگران می‌گویند ممکن است سه تا شش مان زمان ببرد تا صادرات نفت ایران به میزان یک تا ۱٫۳ میلیون بشکه در روز رشد کند و افزایش بیشتر تولید سال‌ها زمان می‌برد و به سرمایه‌گذاری بزرگ در زیرساخت نفتی فرسوده بستگی دارد. با این حال ذخایر شناور ایران می‌توانند به سرعت وارد بازار شوند و ایران آمادگی‌هایی برای این منظور انجام داده است. همایون فلک شاهی، تحلیلگر ارشد کپلر می‌گوید: ما شاهد افزایش میزان نفت ایران در ذخایر شناور در آب‌های چین از ۷٫۸ میلیون بشکه در اوایل ژانویه به ۱۴ میلیون بشکه در حال حاضر هستیم. این وضعیت نشان می‌دهد ذخایر شناور مذکور در انتظار تخلیه در روزها یا هفته‌های آینده هستند.

سارا وخشوری، رئیس شرکت SVB International هم می‌گوید: ایران با پیش‌بینی صادرات قریب‌الوقوع، بخشی از ذخایر شناور میعانات را به پایانه نفتی جزیره خارک منتقل کرده است. میزان آن اکنون حدود ۲۰ میلیون بشکه است و حداقل ۵۰ میلیون بشکه مایعات ذخیره شده برای صادرات فوری وجود دارد.

کپلر و شرکت مشاوره FGE برآورد کرده‌اند اگر توافق هسته‌ای در اوایل مارس حاصل شود و تحریم‌ها پس از آن رفع شوند، صادرات ایران از ماه مه و ژوئن افزایش پیدا خواهد کرد. به گفته یک منبع بازرگانی اروپایی، پروسه رفع تحریم‌ها به دلیل بحران در اوکراین و مختل شدن صادرات نفت روسیه، ممکن است سریع‌تر از سال ۲۰۱۵ باشد. ایران صاحب چهارمین ذخایر بزرگ نفت جهان است. جواد اوجی، وزیر نفت پنجشنبه گذشته اعلام کرد ایران ظرف مدت یک تا دو ماه پس از توافق هسته‌ای می‌تواند به بالاترین ظرفیت صادرات نفت برسد. ایران در شش ماه گذشته به دلیل رشد صادرات به چین و پیش‌بینی رفع تحریم‌ها، تولید نفت را به تدریج افزایش داده و در حال حاضر تولید ایران حدود ۲٫۵ میلیون بشکه در روز برآورد می‌شود اما تنها ۷۰۰ هزار بشکه در روز برای صادرات موجود است که عمده آن به مقصد چین صادر می‌شود.

بیورنار تونهاگن، مدیر بازارهای نفت شرکت ریستاد انرژی پیش‌بینی کرده که صادرات نفت ایران در مدت شش تا ۹ ماه از لغو تحریم‌ها، به میزان یک میلیون بشکه در روز افزایش پیدا می‌کند. همچنین شرکت FGE اعلام کرد رشد تولید و افزایش صادرات زمان می‌برد. ایران از نظر تکنیکی می‌تواند تولیدش را تا اوت یا سپتامبر سال ۲۰۲۲ به ۳٫۴ میلیون بشکه در روز و تا پایان سال ۲۰۲۲ میلادی به ۳٫۷ تا ۳٫۸ میلیون بشکه در روز افزایش دهد.

بانک نامه

افت شاخص ارزی ادامه دارد

سیگنال وین به بازار ارز

فعالان بازار ارز در نخستین روز هفته شاهد افت بیشتر شاخص ارزی هستند. این در حالی است که اخبار پیرامون مذاکرات احیای برجام منجر به کاهش انتظارات تورمی در بازار شده است. مذاکرات هسته‌ای میان ایران و گروه ۱+۴ وارد روزهای پایانی و سرنوشت‌ساز خود شده است و روز گذشته رافائل گروسی، مدیرکل آژانس بین‌المللی انرژی اتمی برای سومین بار در دولت سیزدهم به تهران سفر کرده است. سفری که به دیدار و گفت‌وگو با محمد اسلامی، معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان انرژی اتمی و دیدار با حسین امیرعبداللهیان، وزیر امور خارجه همراه شده است. در مجموع تا به این لحظه خروجی این دیدارها نشان از احتمال دستیابی به توافق دارد. در این شرایط، مشاهدات میدانی از بازار ارز در محدوده خیابان فردوسی تهران بیانگر کاهش تقاضا در پی افت انتظارات تورمی است. روندی که در گام نخست به تداوم کاهش انتظارات تورمی و خروج تقاضای احتیاطی از بازار ارز منجر شده است. به گونه‌ای که قیمت‌ها نیز در نبود تقاضا و افزایش عرضه، با کاهش همراه شده است. در این میان، رصد هوشمندانه بازارساز و استفاده از ابزار پرقدرتی به نام بازار متشکل ارزی، به شکل مطلوبی توانسته است نیاز ارزی متقاضیان را پاسخ دهد و مانع از شکل‌گیری تقاضای کاذب در برابر صرافی‌ها شود. تا لحظه انتشار این گزارش، در صرافی‌های بانکی و مجاز، میانگین موزون نرخ خرید هر اسکناس دلار آمریکا از مردم در بازار ارز به رقم ۲۴ هزار و ۲۲۰ تومان رسیده و در مقابل میانگین موزون نرخ فروش هر اسکناس دلار آمریکا در بازار ارز نیز با کاهش ۱۳۸ تومانی نسبت به پنجشنبه هفته گذشته به رقم ۲۴ هزار و ۴۶۳ تومان رسیده است. این در حالی است که این نرخ دلار نسبت به آغاز زمستان حدود ۳ هزار تومان ارزان‌تر شده است. همچنین بهای دلار در بازار آزاد با کاهش به کانال ۲۵ هزار تومان رسیده است. در صرافی‌های بانکی همچنین میانگین موزون نرخ خرید هر اسکناس یورو از مردم ۲۷ هزار و ۳۳۶ تومان تعیین شده و در مقابل، میانگین موزون نرخ فروش هر اسکناس یورو به متقاضی دریافت ارز در بازار، به رقم ۲۷ هزار و ۶۱۱ تومان رسیده است که نسبت به روز کاری قبل، ۱۲۱ تومان و نسبت به اولین روز دی ماه نیز بیش از ۳ هزار تومان عقب‌نشینی دارد.

نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه:

مجلس ارز ۴۲۰۰ را برای سال آینده حذف کرد

به گفته نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس، با تصمیم نمایندگان در سال آینده ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف و برای جبران آن، ۶۶ هزار میلیارد تومان در قالب کارت خرید کالاهای اساسی اختصاص پیدا می‌کند.

محمدرضا میرتاج‌الدینی، نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس با اشاره به آخرین خبرها از تعیین تکلیف ارز ۴۲۰۰ تومانی در بودجه ۱۴۰۱ به تسنیم گفت: با تصمیم امروز مجلس در لایحه ۱۴۰۱ ارز ترجیحی با نرخ ۴۲۰۰ تومان نخواهیم داشت. دولت در لایحه پیشنهادی ارز ۴۲۰۰ تومانی را حذف کرده بود و به جای آن حدود ۱۷۸ هزار میلیارد تومان یارانه ریالی اختصاص داده بود که ۶۶ همت آن برای جبران حذف ارز ترجیحی کالاهای اساسی و ۱۰۲ هزار میلیارد نیز برای خرید تضمینی گندم و دارو اختصاص پیدا کرده است. کمیسیون تلفیق مجلس یارانه ریالی دولت را به ۲۵۰ هزار میلیارد رساند تا میزان یارانه حمایتی در هر سه حوزه حمایت نقدی، خرید تضمینی گندم و دارو افزایش پیدا کند.

نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه با بیان اینکه ۹ میلیارد دلاری که مجلس تصویب کرد در حقیقت در قالب همین ۲۵۰ هزار میلیارد تومان خواهد بود، گفت: البته اینجا ابهامی که وجود داشت این بود که آیا ۹ میلیارد دلار با ارز ۴۲۰۰ تومانی باشد یا نرخ ETS که با توجه به رد پیشنهاد یکی از نمایندگان مبنی بر ۹ میلیارد دلار با ارز ۴۲۰۰ تومانی، بنابراین صحبت ارز ۴۲۰۰ تومانی تمام شد منتها حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی به معنای حذف یارانه نیست و یارانه به شکل ریالی به مصرف‌کننده نهایی که مردم هستند در قالب کارت خرید کالا و نه یارانه نقدی اختصاص پیدا می‌کند. در حقیقت ۶۶ هزار میلیارد تومانی که برای جبران حذف ارز ترجیحی در بودجه سال آینده اختصاص داده شده، به شکل کارت اعتباری خرید کالا در اختیار یارانه‌بگیران قرار خواهد گرفت.

میرتاج‌الدینی با بیان اینکه دولت و بانک مرکزی در حال آماده‌سازی زیرساخت‌ها برای اختصاص یارانه اعتباری برای جبران حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی است، گفت: هنوز میزان ریالی یارانه اعتباری برای هر فرد مشخص نشده و دستورالعمل اجرایی آن باید از سوی دولت اعلام شود.

امارات در لیست خاکستری FATF قرار گرفت

عدم پیشرفت امارات در خارج شدن از فرآیند نظارت و بررسی گروه FATF، این کشور را وارد فهرست خاکستری این گروه کرد. به گزارش بلومبرگ، امارات متحده عربی به فهرست خاکستری گروه ویژه اقدام مالی یا اف‌ای‌تی‌اف اضافه شد. برخی از اعضای این گروه اعلام کرده‌اند امارات پیشرفت چندانی در مقابله با جریان‌های مالی غیرقانونی نداشته است. این سازمان با برگزاری جلسه جمعی خود با حضور تمام اعضا از تلاش‌های دولت امارات برای مقابله با پول کثیف ابراز نارضایتی کرد و این کشور را در فهرست خاکستری خود قرار داد. اکثریت قابل‌توجهی از ۳۹ عضو گروه FATF باید موافق باشند که یک کشور پیشرفت کافی در مقابله با پول‌شویی از آغاز دوره بررسی‌ها داشته است. تنها چند رأی مخالف می‌تواند باعث اضافه شدن یک کشور به فهرست خاکستری یعنی افزایش بررسی‌ها شود. قرار گرفتن در فهرست خاکستری بدین معناست که مقامات امارات اقداماتی برای رفع کردن نواقص خود انجام داده‌اند و بار تنبیهی آن به اندازه لیست سیاه نیست. اما قرار گرفتن در فهرست خاکستری برای امارات آن‌هم در زمانی که در حال رقابت با عربستان است به‌منزله یک شکست است. عربستان در حال گسترش بازارهای مالی و جذب سرمایه‌گذاری‌های بیشتر است. گزارش صندوق بین‌المللی پول در سال گذشته نشان می‌دهد کشورهایی که در فهرست خاکستری گروه FATF قرار گرفته‌اند با کاهش قابل‌توجه ورود سرمایه مواجه بوده‌اند.

خبرنامه

توصیه مدیرعامل فرابورس به متقاضیان:

در خرید سهام سرخابی‌ها هیجان‌زده نشوید

مدیرعامل فرابورس ایران در نشست خبری آغاز واگذاری سهام استقلال و پرسپولیس به مردم، به متقاضیان خرید سهام دو باشگاه توصیه کرد دچار هیجان نشوند. میثم فدایی با بیان اینکه این شرکت قوانینی که باید رعایت کنند را به دو باشگاه اعلام کرده است، گفت: هفته قبل دو باشگاه همه افشاییات خود را انجام دادند و در حال تکمیل آن هستند. از مدیران عامل دو باشگاه، هواداران، پیشکسوتان و بازیکنان می‌خواهم چه در عرضه اولیه چه در معاملات ثانویه از ایجاد هرگونه هیجان روی قیمت تابلو اجتناب کنند، زیرا اثرات هیجانی که در سال ۱۳۹۹ دیدیم بسیار ناگوار بود. پس خودداری کنند که ضرر و زیانی شامل کسی نشود. مدیرعامل فرابورس با بیان اینکه در عرضه اولیه سهام ۱۰ تا ۱۲ درصد به سهامداران خرد تعلق می‌گیرد، گفت: هر سهامدار خرد می‌تواند برای هر باشگاه ۳۰۰ هزار تومان سفارش بگذارد. به گفته فدایی، شرکت فرابورس توصیه‌ای برای خرید و فروش و نگهداری این سهام یا هیچ سهام دیگری ندارد.

او با تاکید بر اینکه قیمتی که باشگاه‌ها عرضه می‌شوند توسط کارشناسان رسمی دادگستری تعیین شده است، افزود: در بازار سرمایه قیمت براساس انتظارات سرمایه‌گذاران تعیین می‌شود. باید تمرکز مدیران عامل دو باشگاه اقتصادی کردن فعالیت‌های دو باشگاه باشد و اجازه دهند قیمت‌گذاری را عرضه و تقاضا تعیین کند. ما به صورت مستمر بر معاملات روزانه نظارت داریم و اگر دستکاری قیمت مشاهده شود معاملات ابطال خواهد شد. فضای مجازی هم رصد می‌شود و با کانال‌هایی که اغواگر هستند برخورد خواهد شد.

فدایی با بیان اینکه معاملات در قالب افزایش سرمایه خواهد بود و منابع حاصل از آن به داخل شرکت برمی‌گردد، گفت: معاملات ثانویه توسط سهامداران ثبت شده انجام می‌شود و منابع به داخل باشگاه نمی‌رود. اگر در عرضه فردا یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر مشارکت کرده و هر نفر ۳۰۰ هزارتومان سفارش بگذارند عرضه تکمیل خواهد شد. اگر ۵۰۰ هزار نفر شرکت کنند مابقی توسط متعهد پذیره‌نویس خریداری می‌شود.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی نیز در این نشست با اشاره به عرضه سهام دو باشگاه استقلال و پرسپولیس، گفت: مردم می‌توانند براساس علاقه‌مندی خود سهامدار این باشگاه‌ها شوند. حسین قربانزاده با بیان اینکه این دو باشگاه میراث ورزشی کشور هستند، گفت: این وظیفه مسئولان امر را در وزارت اقتصاد و وزارت ورزش سنگین‌تر می‌کند. او با اشاره به اقداماتی که پیش از این برای بورسی شدن سرخابی‌ها انجام شده است، ادامه داد: این پیگیری‌ها و اقدامات در سه ماه گذشته جدی‌تر شد. از سال ۱۳۷۶ که این موضوع مطرح شد و از سال ۱۳۸۸ که شرکت‌ها در فهرست واگذاری قرار گرفتند همه منتظر این روز بودند تا مردم براساس علاقه‌مندی خود سهامدار این باشگاه‌ها شوند. یکی از مهمترین کارها در سه ماه گذشته، تشکیل ستاد هماهنگی برای واگذاری باشگاه‌ها در سازمان خصوصی‌سازی بود که از همه دست اندرکاران دعوت شد در این ستاد حضور داشته باشند. به گفته وی، وظیفه این ستاد اصلاح مشکلاتی بود که سر راه واگذاری دو باشگاه قرار داشت. از جمله تعیین تکلیف وضعیت بدهی، طرح کسب و کار و درآمدزایی دو باشگاه، تعیین تکلیف املاک و اموال غیرمنقول دو باشگاه و نکاتی که به فرآیند واگذاری و شرایطی که برای حضور در فرابورس لازم بود. دو باشگاه علی رغم مشکلاتی که داشتند توانستند در بازار پایه فرابورس پذیرش شوند. مهمترین دستاورد این اتفاق شفافیت بود که بدون کم وکاست صورت‌های مالی دو شرکت در کدال منتشر شد.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی با تاکید بر اینکه باشگاه استقلال اسناد بیشتری را منتشر کرده است، گفت: پرسپولیس هم سعی می‌کند به انتشار اسناد برسد. مهمترین اتفاق فردا (یکشنبه) نظارت مردم بر وضعیت اقتصادی دو باشگاه خواهد بود. هرچند ۱۰ درصد سهام به مردم عرضه می‌شود، اما مردم مالک باشگاه هستند، امیدواریم آغاز مشارکت مردم و وضعیت سهامداری تا شهریور طوری باشد که سهم دولت به زیر ۵۰ درصد برسد.

او در مورد ارزش‌گذاری دو باشگاه نیز توضیح داد: ارزش واقعی دو باشگاه بیشتر از چیزی است که تعیین شده، چراکه دو باشگاه در قلب همه هواداران جا دارند. برای ارزش‌گذاری سازمان خصوصی‌سازی باید قوانینی را رعایت کند، در این راستا برای شرکت‌هایی که طی سه سال گذشته سودآور نبودند از ارزش روز خالص دارایی‌ها استفاده شده است. یعنی دارایی‌های قبلی، دارایی‌های ثابت، املاک و مستغلات و برند دو باشگاه ارزش‌گذاری شده است.

قربانزاده در مورد تفاوت دو قیمت باشگاه هم گفت: تفاوت قیمت دو باشگاه براساس اسناد و مدارکی بوده که معطوف بر درآمدزایی است. این ارزشگذاری توسط کارشناسان رسمی دادگستری صورت گرفته است، سپس در هیأت واگذاری مطرح شد و هر دو کارشناس اذعان کردند که از روش یکسانی برای ارزشگذاری دو باشگاه استفاده شده است. وی با بیان اینکه برای نخستین مرتبه ارزشگذاری برند باشگاه اتفاق می‌افتد، گفت: این فرآیند ممکن است نقدهایی به دنبال داشته باشد اما هرآنچه کارشناسان رسمی دادگستری تایید کرده‌اند تصویب شده است.

هر سهم استقلال و پرسپولیس چند؟

راهنمای خرید سهام سرخابی‌ها

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

امروز قرار است بخشی از سهام سرخابی‌ها از طریق بازار پایه فرابورس پذیره‌نویسی شود. این عرضه سهام به روش صرف سهام انجام می‌شود، یعنی خریداران سهام پرسپولیس باید به ازای هر سهم ۳۳۸۷ریال و خریداران سهام استقلال ۲۹۱۰ ریال به ازای هر سهم پرداخت کنند. حداکثر سهام قابل خرید پرسپولیس ۸۸۵ سهم و استقلال ۱۰۳۰ سهم است و در صورتی که همه سهام به فروش برسد، سهم دولت در پرسپولیس به ۹۰درصد و در استقلال به ۸۸٫۵درصد خواهد رسید. البته طبق اطلاعیه فرابورس، میزان سهام قابل عرضه استقلال بیشتر از پرسپولیس است و در جریان این پذیره‌نویسی، ۱۱٫۵درصد از سهام باشگاه استقلال (معادل یک میلیارد و ۲۳۶میلیون سهم) و ۱۰درصد از سهام پرسپولیس (معادل یک میلیارد و ۳۴میلیون سهم) از طریق بازار پایه فرابورس عرضه می‌شود. در صورت فروش همه سهام این دو باشگاه در روز یکشنبه، ۳۵۰میلیارد تومان نقدینگی به باشگاه پرسپولیس و ۳۶۰میلیارد تومان منابع مالی جدید به استقلال تزریق می‌شود.

سهام سرخابی‌ها باید از طریق تابلوی نارنجی بازار پایه عرضه شود. فرابورس ایران از چهار بازار اول، دوم، سوم و بازار پایه تشکیل شده که بازار پایه خود به سه تابلوی زرد، نارنجی و قرمز تقسیم می‌شود. عرضه سهام در بازارهای اول و دوم منوط به رعایت استانداردها ازجمله میزان سرمایه و سودآوری شرکت‌هاست، اما این استانداردها در بازار پایه وجود ندارد و می‌توان گفت در بازار پایه فرابورس سهام شرکت‌هایی دادوستد می‌شود که ریسک مالی زیادی دارند. طبق قوانین بازار پایه، ریسک شرکت‌های حاضر در بازار پایه خود مشتمل بر سه بخش است؛ بازار قرمز شامل شرکت‌هایی است که بیشترین ریسک را دارند، بازار زرد ریسک کمتری نسبت به بازار قرمز دارند و حد وسط آن نیز شرکت‌هایی هستند که در بازار نارنجی فعالند.

بلوکه شدن سرمایه پس از پذیره‌نویسی

ابتدا برای خرید سهام سرخابی‌ها باید کد سهامداری داشت. کد سهامداری یک شناسه است که برای هر فرد صادر می‌شود و عملکردی شبیه کد ملی دارد. یعنی هر شخص حقیقی یا حقوقی یک کد بورسی منحصر به‌خود دارد که در بورس با این شناسه شناخته می‌شود. تمام معاملات و دارایی‌های شخص سهامدار در همین کد سهامداری ثبت و نگهداری می‌شود. برای دریافت کد سهامداری کافی است به سامانه سجام مراجعه و پس از احراز هویت مجازی، کد سهامداری دریافت کرد.

اما نکته مهمی که در این میان وجود دارد و روز گذشته در صحبت‌های مدیرعامل فرابورس ایران در نشست خبری نیز مطرح شد، لزوم پرهیز از هیجان‌زدگی در خرید سهام دو باشگاه استقلال و پرسپولیس است. در نتیجه هواداران سرخابی‌ها باید با آگاهی کامل سرمایه‌گذاری کنند و به بلوکه شدن سرمایه سهامداران سرخابی‌ها پس از پذیره‌نویسی نیز توجه کنند. در روش واگذاری از طریق «افزایش سرمایه از محل صرف سهام» آورده سرمایه‌گذاران (سهامداران) پس از پایان پذیره‌نویسی تا زمان مفتوح شدن دوباره نماد به دلیل اجرایی شدن فرآیند افزایش سرمایه، بلوکه می‌شود. پیش‌بینی می‌شود این موضوع چند ماه به طول بینجامد.

براساس این گزارش، سرانجام پس از مدت‌ها قرار است امروز برای اولین بار ضمن مفتوح شدن نماد دو باشگاه پرطرفدار و محبوب پایتخت یعنی پرسپولیس و استقلال در فرابورس، پذیره‌نویسی آنها نیز انجام شود. با توجه به اینکه شیوه واگذاری این دو باشگاه از طریق «افزایش سرمایه از محل صرف سهام» است پس از پایان پذیره‌نویسی سرمایه‌گذاران باید منتظر انجام فرآیند افزایش سرمایه که امری زمانبر و در اکثر اوقات چندین ماهه است باشند. این یعنی آورده‌های سرمایه‌گذاران در این مدت با پایان پذیره‌نویسی بلوکه می‌شود و این موضوع تا نهایی شدن فرآیند افزایش سرمایه ادامه خواهد داشت. دوشنبه هفته گذشته بود که شرکت فرابورس ایران، اطلاعیه درج دو شرکت فرهنگی و ورزشی استقلال و پرسپولیس را در بازار پایه و تابلوی نارنجی با نمادهای «پرسپولیس» و «استقلال» اعلام کرد. سپس سروش خواجه حق‌وردی، معاون نظارت بازار در نامه‌ای آنی از مدیران عامل شرکت‌های کارگزاری عضو فرابورس درخواست کرد که خود را برای پذیره‌نویسی سرخابی‌ها آماده کنند. در این نامه آمده است: «با عنایت به درج شرکت‌های استقلال و پرسپولیس و نیز پذیره‌نویسی قریب‌الوقوع سهام شرکت‌های مذکور (احتمالا در روز یکشنبه ۱۵ اسفندماه) خواهشمند است با توجه به احتمال حضور مشارکت‌کنندگان متعدد اقدامات لازم درخصوص عدم بروز مشکل در کسب وکاری و نیز زیرساخت‌های فنی را مبذول فرمایید.»

از خصوصی‌سازی تا بورسی‌سازی

در این روش، شرکت سهام خود را از طریق پذیره‌نویسی و با قیمتی بیش از قیمت اسمی در بازار به فروش می‌رساند. سپس تفاوت حاصل از قیمت فروش و قیمت اسمی را یا به حساب اندوخته منتقل می‌کند یا در ازای آن، به سهامداران سابق شرکت، سهام جایزه تخصیص می‌دهد. افزایش سرمایه به روش صرف سهام به دو نوع با حفظ حق تقدم و سلب حق تقدم انجام می‌شود که در موضوع این دو باشگاه قرار است نوع دوم اجرایی شود. افزایش سرمایه با سلب حق تقدم به معنای افزایش سرمایه با سلب حق تقدم از سهامداران فعلی شرکت و عرضه عمومی سهام جدید در بازار سرمایه است. به عبارت دیگر، در این روش اولویتی برای سهامداران فعلی برای شرکت در افزایش سرمایه وجود ندارد و سهام جدید از طریق پذیره‌نویسی در مدت کوتاهی در بازار به فروش می‌رسد.

در توضیح افزایش سرمایه از محل صرف سهام باید گفت اگر شرکت اندوخته یا سود انباشته‌ای نداشته باشد که بخواهد از آن محل افزایش سرمایه دهد، می‌تواند از محل آورده نقدی سهامداران و با قیمتی بالاتر از قیمت اسمی سهم اقدام به افزایش سرمایه کند. مهمترین مؤلفه افزایش سرمایه به شیوه صرف سهام، تمایل سهامدار اصلی شرکت است. در شرکت‌هایی که درصد سهام مدیریتی متزلزل است، سهامدار اصلی نگران از دست دادن کنترل شرکت است. اگر سهامدار اصلی برنامه‌ای برای مشارکت در افزایش سرمایه نداشته باشد، درصد سهام مدیریتی وی کاهش‌یافته و احتمالا کنترل شرکت را از دست خواهد داد.

زمانی افزایش سرمایه با صرف سهام موفق است که شرایط بازار، صنعت و شرکت از دیدگاه سرمایه‌گذاران مثبت باشد و به عبارت بهتر، بازار پررونق باشد. اگر بازار دارای رکود یا روند نزولی بوده و دورنمای مثبتی برای آن متصور نباشد، برنامه افزایش سرمایه با موفقیت ناچیزی همراه است. درنتیجه شرط موفقیت در این شیوه، وجود چشم‌انداز مثبت برای بازار و سهام شرکت است. البته در مورد پرسپولیس و استقلال با توجه به وجود طرفداران متعدد این موضوع صدق نمی‌کند و در هر شرایط این دو نماد خریدار خواهند داشت. نکته قابل توجه اینجاست که بهره‌گیری از گزاره خصوصی‌سازی دو باشگاه پرسپولیس و استقلال در ۱۵ اسفندماه اشتباه است و صرفا قرار است به اندازه ۱۰ تا ۲۰ درصد ارزش این دو باشگاه از طریق افزایش سرمایه از محل صرف سهام واگذار شود و در نهایت پس از انجام این فرآیند هم مدیریت و هم مالکیت سرخ‌آبی‌ها در اختیار دولت خواهد ماند.

نوبت دوم

آگهی تمدید مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران

شرکت پتروشیمی ایلام

پیرو آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شرکت پتروشیمی ایلام به شماره ILPC-T-۰۰-۰۲۲ با موضوع "خرید هگزان خالص بازیابی شده و الیگومر جدا سازی شده از محل احداث واحد جداسازی و بازیابی هگزان از گاز مشعل و جریان الیگومر ضایعاتی تولید شده در واحد پلی اتیلن سنگین پتروشیمی ایلام به روش ساخت، بهره برداری و واگذاری" مندرج در روزنامه های رسالت و جمهوری اسلامی مورخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۱ و ۱۴۰۰/۱۱/۲۳ و نظر به استقبال بعمل آمده از سوی متقاضیان جهت شرکت در فراخوان مذکور و به منظور تسهیل در امر رقابت، مهلت دریافت (خرید) اسناد ارزیابی کیفی تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۱ تمدید گردید.

لذا جهت ارزیابی کیفی مناقصه گران بدینوسیله از شرکت های واجد شرایط دعوت میگردد در صورت تمایل به شرکت در این مناقصه به سامانه الکترونیکی معاملات شرکت پتروشیمی ایلام به نشانی samim-ilampetro.ir مراجعه و نسبت به دریافت اسناد اقدام و حداکثر تا ساعت ۱۶:۰۰ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۱ مدارک ارزیابی کیفی را تکمیل و در سامانه مذکور بارگذاری نمایند.

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از طریق درگاه سامانه الکترونیکی معاملات شرکت پتروشیمی ایلام انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، جهت ثبت نام، دریافت نام کاربری و کلمه عبور سامانه و راهنمایی، با شماره تلفن های ذیل تماس حاصل نمایند.

اسناد مناقصه پس از برگزاری فرایند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه، از طریق سامانه الکترونیکی معاملات به مناقصه گران واجد صلاحیت ارسال خواهد شد.

مناقصه گر لازم است توانایی تودیع ضمانتنامه بانکی شرکت در مناقصه به میزان ۳۰ میلیارد ریال را داشته باشد (در مرحله ارزیابی کیفی نیاز به ارایه ضمانتنامه نمی باشد).

آدرس: ایلام- چوار- نرسیده به روستای آبزا- مجتمع پتروشیمی ایلام
پورتال اطلاع رسانی و برگزاری الکترونیکی معاملات: samim-ilampetro.com
تلفن: ۰۸۴۳۸۳۹ داخلی: ۳۰۰۳ یا ۴۲۱۵ - تماس مستقیم: ۰۸۴۳۲۷۲۳۹۴۸
فکس: ۰۸۴۳۲۷۲۳۹۴۸
کدپستی: ۶۹۳۶۱۵۹۷۰۰
سایر اطلاعات و جزییات مربوطه در اسناد مناقصه آمده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۱۴ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۱۵
۴۴۶

نوبت دوم

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی دو مرحله ای

شناسه آگهی: ۱۲۸۵۱۰۱

شرکت ملی گاز ایران — شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی(پالایشگاه نهم(فاز ۱۲)) در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل بصورت برگزاری مناقصهٔ عمومی دو مرحله‌ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) تامین نماید:

شماره فراخوان در سامانه ستاد ایران:	۲۰۰۰۰۹۳۴۹۸۰۰۰۷۵۴
شماره مناقصه و تقاضا:	شماره مناقصه R۹/۴۰۰/۰۱ و شماره تقاضا ۹۹۴۰۰۰۵
موضوع و شرح مختصر اقلام درخواستی:	TUBE FOR WATER DESALINATION PACKAGES
مبلغ برآوردی مناقصه:	۱۱,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار:	۵,۷۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال
نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار:	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ه مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات وزیران می باشد.
تاریخ های مهم در فرآیند برگزاری مناقصه از طریق سامانه ستادایران:	زمان اولین انتشار آگهی/ارسال به صفحه اعلان عمومی: ۱۴۰۰/۱۲/۱۴
	مهلت بارگیری و دریافت اسناد ارزیابی کیفی از سامانه ستادایران: ۱۴۰۰/۱۲/۲۴
	مهلت بارگذاری و ارسال پاسخ استعلام و مدارک ارزیابی کیفی در سامانه ستادایران: ۱۴۰۱/۰۱/۱۱
آخرین مهلت بارگذاری پیشنهادات فنی و مالی در سامانه ستادایران:	پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران، مستندات دریافت پیشنهاد فنی و مالی به همراه برنامه زمانی از طریق سامانه ستاد ارسال می گردد.
آدرس مناقصه گذار:	استان بوشهر - کنگان - کیلومتر ۱۵ جاده عسلویه - مجتمع گاز پارس جنوبی - پالایشگاه نهم(فاز ۱۲) - کدپستی: ۷۵۳۹۱۷۱۰۵۷ تلفن: ۰۷۷۳۱۴۶۳۹۱۳ - ۰۷۷۳۱۴۶۳۷۲۸ - فکس: ۰۷۷۳۱۴۶۳۳۲۷ - ۰۷۷۳۱۴۶۳۳۵۱

بدیهی است کلیه فرآیند برگزاری مناقصه الکترونیکی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) به نشانی: WWW.SETADIRAN.IR انجام می پذیرد و به پیشنهاد های خارج از سامانه ستاد هیچگونه ترتیب اثری داده نخواهد شد و مناقصه گران بایستی نسبت به ثبت نام در سامانه ستاد و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند.

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن‌های ۰۷۷۳۱۴۶۳۷۲۸ - ۰۷۷۳۱۴۶۳۹۱۳ تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۱۴ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۱۵
۴۴۷

روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

ناگزیر از آزادسازی واردات خودرو در سال آینده هستیم

مدیرعامل اسبق سایپا ضمن تاکید بر ضرورت آزادسازی واردات در سال آینده گفت مصوبات مجلس مبنی بر واردات خودرو نیز نشان می‌دهد که نمایندگان نسبت به این موضوع واقف هستند، اما به هر حال فشارهایی نیز پشت پرده در برابر این موضوع وجود دارد.

سعید مدنی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص ضرورت‌ها و اهداف واردات خودرو اظهار داشت: تا قبل از سال ۹۷ و بروز مشکل ثبت سفارشات غیرقانونی، تمام اشخاص حقیقی و حقوقی به آسانی اقدام به واردات خودرو می‌کردند.

وی افزود: بررسی روند واردات طی چند سال گذشته نشان می‌دهد، حتی در زمان آزادی واردات نیز تعداد خودروهای وارداتی از ۳۰ تا ۱۰۰ هزار دستگاه فراتر نرفته که بیانگر سهم ۵ درصدی از تولید داخل است. این بدان معنا است که آزادسازی واردات آسیبی به تولید داخل نمی‌رساند و دوم اینکه عمده خودروهای وارداتی که لاکچری بوده و با قیمت‌های بالا و یا قیمت‌های متوسط رو به بالا، علاوه بر اینکه سگمنتی از بازار را تغذیه می‌کردند، رقیبی برای محصولات داخلی به شمار نمی‌رفتند.

مدیرعامل اسبق سایپا گفت: واردات با تیراژی مبنی بر ۵۰ تا ۱۰۰ هزار دستگاه تا حدودی به تنظیم بازار خودرو کمک می‌کند. این در حالی است که ممنوعیت واردات در چند سال اخیر، افزایش قیمت شدیدی را در میان خودروهای خارجی ایجاد کرد. این وضعیت نشانگر وجود مافیا در این صنعت است که مانع از واردات و در مقابل افزایش شدید قیمت خودروهای وارداتی موجود در داخل شد.

مدنی در ادامه بر ضرورت آزادسازی واردات تاکید کرد و افزود: مصوبات مجلس مبنی بر واردات خودرو نیز نشان می‌دهد که نمایندگان نسبت به این موضوع واقف هستند، اما به هر حال فشارهایی نیز پشت پرده وجود دارد و به نظر می‌رسد نقل و انتقال خودروهای خارجی با قیمت‌های بالا منافع زیادی برای عده‌ای به همراه دارد که مانع از واردات می‌شوند، زیرا به دنبال آزادی واردات و ورود آن از مجاری قانونی، قیمت‌ها به شکل کنونی افزایشی نخواهد بود.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا علی‌رغم برخی از مخالفت‌ها ناگزیر آزادی واردات در سال آینده اتفاق خواهد افتاد، بیان کرد: می‌بایست این اتفاق در سال آینده به وقوع بپیوندد زیرا ممانعت از واردات خودرو بر قیمت خودروهای داخلی اثرگذار بوده به نحوی که خودرویی با قیمت کارخانه‌ای ۱۸۰ میلیون تومان و با نرخ ۲۵۰ میلیون تومان در بازار به دلیل ممنوعیت واردات به چیزی حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان رسیده که غیرمنطقی است.

مدیرعامل اسبق سایپا تصریح کرد: در این شرایط که بهای خودروهای خارجی نیز افزایش شدیدی داشته، خریداران را بر آن داشته که نسبت به خرید خودروهای مونتاژ داخل که به‌روزتر هستند، اقدام نمایند که همین امر موجب افزایش قیمت این خودروها نیز می‌شود.

مدنی در پایان خاطرنشان کرد: واردات خودرو علاوه بر ایجاد فضای رقابتی، موجب تنظیم بازار می‌شود. تجربه نشان داده که ورود خودروهای ارزان قیمت نیز امکان‌پذیر نیست، زیرا خودروهای وارداتی مشابه با خودروهای پرتیراژ ساخت داخل نظیر تیبا، ساینا و پژو از لحاظ قیمتی و با توجه به نرخ دلار وجود ندارد، اما در صورت وجود واردات آنها با ایجاد فضای رقابتی به نفع صنعت خودروی کشور خواهد بود.

نماگر بازار سهام

خبری از کاهش قاچاق در بازار سیگار نیست

در پی انتشار گزارش وزارت صمت مبنی بر کاهش برآورد قاچاق سیگار نسبت به سال گذشته، رئیس انجمن تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان محصولات دخانی گفت مشاهدات میدانی کاهش قاچاق را تایید نمی‌کند، چراکه سیگار قاچاق به راحتی در تمام دکه‌های روزنامه فروشی، عمده فروشی‌ها و از سوی دستفروشان عرضه می‌شود.

محمدرضا تاجدار در گفت‌وگو با ایسنا، درباره افزایش حدود ۱۰ درصدی تولید سیگار در ۹ ماهه امسال، اظهار کرد: این افزایش بیشتر مربوط به برندهای بین‌المللی بود، چراکه در پی اعمال مالیات نخی ۲۵۰ هزار تومانی به ازای هر کارتن سیگار تولید داخل با نشان ایرانی و ۵۰۰ هزار تومانی هر کارتن سیگار با نشان بین‌المللی، تولید برندهای ایرانی در سال جاری کاهش یافت.

به گفته وی، علت کاهش تولید برندهای ایرانی این بود که با توجه به پایین‌تر بودن قیمت پایه این سیگارها، مالیات نخی وضع شده فشار بیشتری بر تولیدکنندگان داخلی با نشان ایرانی تحمیل کرده و امکان رقابت با کالای قاچاق و شرکت‌های بین‌المللی برای آنها فراهم نشد.

رئیس انجمن محصولات دخانی همچنین درباره کاهش برآورد قاچاق سیگار در آمار وزارت صمت، گفت: مشاهدات میدانی کاهش قاچاق را تایید نمی‌کند. چراکه سیگار قاچاق به راحتی در تمام دکه‌های روزنامه فروشی، عمده فروشی‌ها و از سوی دستفروشان عرضه می‌شود.

وی یکی از دلایل افزایش قاچاق سیگار و افزایش هزینه‌های تولید را اعمال تحریم‌ها عنوان کرد و گفت: هزینه تامین مواد اولیه از جمله هزینه حمل و نقل، هزینه ارسال پول، محدودیت در خرید مواد اولیه از برخی کشورها و... به دلیل وجود تحریم‌ها نسبت به کشورهای همسایه بالاتر است و با توجه به مرزهای گسترده ایران و وضعیت کشورهای همسایه، قاچاق به راحتی انجام می‌شود.

البته به گفته تاجدار افزایش مالیات سیگار هم بر افزایش هزینه‌های تولید و افزایش قاچاق تاثیرگذار است.

وی در پایان گفت که مخالفت مجلس با افزایش چند صد درصدی مالیات نخی سیگار در سال آینده از افزایش چشمگیر قاچاق جلوگیری خواهد کرد.

گفتنی است که براساس جدیدترین آمار وزارت صنعت، معدن و تجارت برآورد قاچاق سیگار در ۹ ماهه امسال حدود ۴۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است.

آگهی مناقصه عمومی

نوبت اول

شناسه آگهی : ۱۲۸۵۵۱۸

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات ، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکتهای واجد صلاحیت دعوت می گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	کمیت و کیفیت	محل اجرا	برآورد اولیه بر مبنای فهرست بهای ۱۴۰۰ (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	حداقل صلاحیت مورد نیاز
۱	اجرای پل بزرگ سریز محور یاسوج – سمیرم (دو مرحله‌ای)	عملیات اجرایی مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	محور یاسوج – سمیرم	۲۶۹۹۶۲۳۴۳۱۴۷	۹۶۰۰۰۰۰۰۰۰	۵ راه و ترابری
۲	تکمیل عملیات باقیمانده و احداث تقاطع های پشه کان و سرآبنیز با کمربندی کچساران (احداث بهسازی راه اصلی تقاطع شهرک صنعتی چهاربیشه – امامزاده جعفر – میشان – باباکلان – چرام) (دو مرحله‌ای)	عملیات اجرایی مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	کچساران	۲۲۴۵۴۶۴۷۳۳۲۸	۷۳۵۰۰۰۰۰۰۰	۵ راه و ترابری
۳	تکمیل عملیات باقیمانده ورودی شهر دهدشت به سمت چرام حد فاصل کیلومتر ۴ الی ۷۰۰+۹ (دو مرحله ای)	عملیات اجرایی مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	محور دهدشت – چرام	۱۲۰۱۹۴۲۶۹۸۴۷	۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰	۵ راه و ترابری

۱- دستگاه مناقصه گزار و نشانی: اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد- یاسوج - ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده
۲- آدرس سایت اینترنتی مناقصات: سامانه ستاد: www.setadiran.ir
۳- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگاهی از سایر شرایط : از تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۵ لغایت ۱۴۰۰/۱۲/۲۱ساعت ۱۴:۳۰ از طریق سامانه ستاد به آدرس : www.setadiran.ir قابل دریافت می باشد.
۴- مناقصه گران می بایست پاکات اسناد و پیشنهادهای خود را حداکثر تا ساعت ۱۴:۳۰مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۶ بصورت الکترونیکی در سامانه ستاد بارگزاری و ارسال نموده و پاکت الف (تضمین شرکت در مناقصه) را به صورت فیزیکی ولاک و مهر شده به اداره حراست اداره کل راه و شهرسازی واقع در یاسوج- ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده – دبیرخانه حراست تحویل و رسید دریافت دارند.
۵- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۷ راس ساعت ۸:۰۰ صبح تشکیل می گردد. از کلیه مناقصه گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکات پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می آید.
۶- تنها پیمانکارانی میتوانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی www.sajar.mporg.ir دارای اعتبار باشد .
۷- مناقصه گران مکلفند نسبت به تکمیل اسناد و مهر و امضا نمودن آنها و اخذ گواهی های لازم درخواستی اداره کل راه و شهرسازی ، که در چک لیست منضم به اسناد مناقصه درج گردیده اقدام نمایند.درصورت عدم تکمیل و ارائه اسناد درخواستی مسئولیت به عهده مناقصه گر می باشد.
۸- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.
۹- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۰/۱۲/۱۵ — تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۰/۱۲/۱۶

۴۵۳

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه وبویراحمد – اداره پیمان و رسیدگی

تجدید آگهی مناقصه
مناقصه عمومی دو مرحله ای (همراه با ارزیابی کیفی)

شرکت ملی حفاری ایران — سهامی خاص

شناسه آگهی : ۱۲۸۳۸۹۸ — نوبت دوم

موضوع مناقصه : خرید MILL به شرح ذیل

مشخصات مناقصه :۰۱ م ت ک پ/۱۴۰۰

نام مناقصه گزار	شماره تقاضا/ مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	شرح تقاضا	مبلغ برآورد (ریال/ارز)
شرکت ملی حفاری ایران	۰۰۱۰۰۵۰	۵۳،۱۰۵،۱۳۸	MILL	۷،۲۳۸،۴۰۰،۰۰۰

● روش ارزیابی کیفی مناقصه گران :

روش ارزیابی: بر اساس کسب حداقل امتیاز مربوط به معیارهای موجود در استعلام های ارزیابی کیفی که توسط متقاضیان شرکت در مناقصه تکمیل می شود، انجام می گردد. (حداقل امتیاز ۵۰)

● نحوه دریافت/ تحویل اسناد مناقصه :

دریافت اسناد توسط شرکت	تاریخ شروع دریافت	توزیع اسناد از یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم آغاز شده و تا ۱۲ روز پس از آن ادامه خواهد داشت
	محل دریافت	استخراج از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir کارشناس مربوطه: وحید مولایی تلفن تماس ۳۴۱۴۸۵۹۴-۰۶۱
تحویل اسناد به شرکت	آخرین مهلت	۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت اسناد
	محل تحویل	بارگذاری در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) دریابگاه www.setadiran.ir و اصل ضمانتنامه به اهواز – بلوار پاسداران بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران – ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول پارت B - اتاق ۱۰۷- دبیرخانه کمیسیون مناقصات- شماره تماس ۳۴۱۴۸۵۶۹ - ۳۴۱۴۸۵۸۰-۰۶۱

● تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار)

مبلغ تضمین	۳۸۷،۰۰۰،۰۰۰ ریال
انواع تضامین قابل قبول	ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی دارای مجوز فعالیت از بانک مرکزی اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۶۳۶ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران (شماره شبا: IR ۳۵۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۶۳۶) – و سایر تضمین های معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۵۹ ت / ۱۲۳۴۰۲ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ مورد قبول و پذیرش می باشد.
مدت اعتبار پیشنهاد / تضمین	۹۰ روز (برای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید باشد)

تذکر : با توجه به بخشنامه شماره ۹۸/۱۳۸۶۶۵ مورخ ۹۸/۰۴/۰۳ معاونت پژوهش و فناوری وزارت نفت مبنی بر بکارگیری سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) ثبت نام کلیه متقاضیان حضور در مناقصات، مزایدات شرکت ملی حفاری ایران دریابگاه www.setadiran.ir الزامی می باشد.

کانال های اطلاع رسانی شرکت ملی حفاری ایران http://sapp.ir/nidc_pr www.nidc.ir

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۰/۱۲/۱۴ — تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۰/۱۲/۱۵

۴۵۰

شرکت ملی حفاری ایران– اداره تدارکات داخلی کالای پروژه های حفاری

رهبری

بازاریابی در یوتیوب و ۳ نکته‌ای که باید بدانید

به قلم: زک بنسون
کارشناس بازاریابی و موسس آژانس بازاریابی Assitagram
ترجمه: علی آل‌علی

یوتیوب در طول سال‌های اخیر محبوبیت بسیار زیادی در میان کاربران و به طور طبیعی بازاریاب‌ها پیدا کرده است. این امر با جریان افزایش محبوبیت فرمت ویدئو در پیوند بوده و اهمیت این نکته را به خوبی بیان می‌کند. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای در حوزه بازاریابی هستید، باید تکنیک‌ها و نکات کاربردی در فضای یوتیوب را در خاطر داشته باشید.

امروزه شمار بسیار زیادی از برندها به دنبال حضور در یوتیوب و تولید محتوا در این فضا هستند. بنابراین شما هم برای جلب نظر مخاطب هدف درگیر یک رقابت شدید خواهید شد. در این میان اگر شما توانایی رقابت مناسب با دیگر برندها را نداشته باشید، خیلی زود از رقابت بازاریابی در یوتیوب کنار گذاشته خواهید شد. این امر می‌تواند نتایج ناگوار بسیار زیادی برای برندتان به همراه داشته باشد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در فضای یوتیوب است. در ادامه سه نکته مهم و کلیدی در این رابطه را با هم مرور خواهیم کرد.

پیروی از قوانین سئو یوتیوب

یوتیوب شرایط و قواعد سئو متفاوتی در مقایسه با دیگر پلتفرم‌ها دارد. شما در یوتیوب محتوای ویدئویی را به عنوان مهمترین فرمت در دسترس دارید. این امر به برند شما برای طراحی ویدئوهای جذاب امکانات بسیار زیادی می‌دهد. با این حال نکته دیگری در این میان مربوط به استفاده از سئو در قالب متن است. شما برای هر ویدئو امکان استفاده از محتوای متنی را دارید. با این حساب دیگر مشکلی در استفاده از کلیدواژه‌های کاربردی از سوی برندتان باقی نخواهد ماند. این امر به شما برای جلب نظر کاربران به ویدئوهای برندتان کمک شایانی خواهد کرد.

یادتان باشد شما در یوتیوب باید محتوایی تولید کنید که کاربران به طور مشخص دنبالش هستند، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی جلب نظر مخاطب هدف به طور حرفه‌ای را پیدا نکنید. این امر فعالیت شما در دنیای یوتیوب را به شدت سخت کرده و بازدید ویدئوهای‌تان را نیز کاهش خواهد داد.

شناخت معیارهای درست برای ارزیابی وضعیت بازاریابی

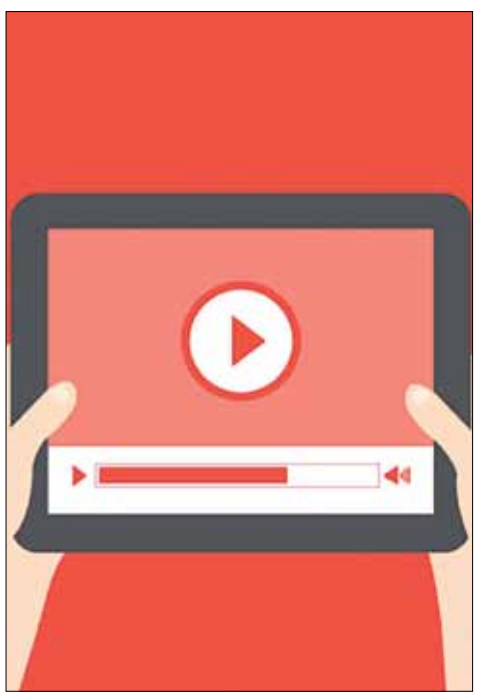
هر کمپین بازاریابی باید از سوی بازاریاب‌ها با دقت بالایی مورد ارزیابی قرار گیرد. بدون تردید هر برندی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از نکات حرفه‌ای دارد. در این میان یکی از معیارهای خوب برای ارزیابی وضعیت ویدئوها و کمپین برند در یوتیوب مقایسه بازدید هر ویدئو با میانگین بازدید کلی‌تان است. این امر در مورد نرخ کلیک کاربران بر روی لینک‌های جانبی‌تان در کپشن هر ویدئو نیز مصداق دارد. با این حساب اگر نرخ کلیک مورد نظر بالا باشد، شما توانایی بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به طور حرفه‌ای و کاربردی پیدا کرده‌اید.

اگر ویدئوها یا کمپین شما به هر دلیلی در زمینه جلب نظر مخاطب هدف عملکرد مناسب را به همراه ندارد، شما باید به سرعت نسبت به این اتفاق واکنش نشان دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از بین برود. توصیه ما در این میان تلاش برای به‌روز رسانی مداوم استراتژی تولید محتوای‌تان در یوتیوب است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر آنها به طور حرفه‌ای کمک خواهد کرد.

پاسخگویی به سوالات مشخص

کاربران در دنیای یوتیوب به غیر از سرگرمی به دنبال پاسخ برخی از سوالات‌شان هم هستند. اگر شما در این میان به سوالات مشخصی در ویدئوهای‌تان توجه کرده و پاسخ‌های کاربردی به آنها بدهید، شانس‌تان برای تاثیرگذاری نهایی بر روی مخاطب هدف به شدت افزایش پیدا می‌کند. با این حساب شما دیگر مشکلی از نظر افزایش بازدید ویدئوهای‌تان نخواهید داشت. نکته جالب اینکه گاهی اوقات ویدئوهای کاربردی حتی بدون نیاز به تبلیغات و صرف هزینه از سوی برندها نیز به طور گسترده مورد توجه کاربران قرار می‌گیرد. بنابراین شما باید همیشه در قالب این شیوه اقدام به تولید محتوا و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نمایید.

منبع: entrepreneur.com



ترندهای بازاریابی محتوا برای کسب و کارها

به قلم: ایوگنیا وربیتسکایا
کارشناس ارتباطات و کسب و کارهای B۲B
ترجمه: علی آل‌علی

کاربران در دنیای آنلاین به طور روزمره با حجم بالایی از محتوا در ارتباط هستند. این امر از بسیاری از جهات شبیه به بمباران کاربران با محتوای بازاریابی است. وقتی هم که تعداد محتوای بازاریابی در دنیای آنلاین زیاد می‌شود، کم‌توجهی کاربران به آنها امری طبیعی خواهد بود. در این میان شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید به طور مداوم در تلاش برای بهبود کیفیت محتوای‌تان باشید. این امر فقط و فقط از طریق استفاده از ترندهای مناسب و بهینه صورت می‌پذیرد، در غیر این صورت شما خیلی زود محتوایی به شدت کلیشه‌ای پیش روی مخاطب هدف‌تان قرار خواهید داد. آن وقت دیگر کمتر کسی در بازار حتی حاضر به مشاهده محتوای‌تان هم خواهد شد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از ترندهای برتر برای بازاریابی محتواست. اگر شما هم به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به شیوه‌ای نوآورانه هستید، نکات مورد بحث در این مقاله اهمیت بسیار زیادی برای شما خواهد داشت. این نکات به کسب و کارتان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز به شدت بهینه‌سازی خواهد کرد. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

تمرکز بر روی تولید محتوای شخصی‌سازی‌شده

در دنیای پر سر و صدای دیجیتال هیچ چیز به اندازه محتوای شخصی‌سازی شده به برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک نخواهد کرد. اگر شما به دنبال جلب نظر مخاطب هدف و ایجاد تمایز برای برندتان به طور همزمان هستید، یکی از بهترین توصیه‌ها در این میان می‌تواند استفاده از اطلاعات دقیق درباره مخاطب هدف برای شخصی‌سازی محتوا باشد. شما با چنین کاری به ساده‌ترین شکل ممکن محتوای مورد علاقه کاربران را طراحی و پیش روی‌شان قرار می‌دهید. با این حساب دیگر نگرانی بابت نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان نخواهد بود.

یادتان باشد نحوه شخصی‌سازی محتوا از سوی شما باید براساس ماهیت و صدای برندتان صورت گیرد، در غیر این صورت تاثیرگذاری لازم را به همراه نخواهد داشت. متاسفانه امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان از هر نوع اطلاعاتی سود می‌برند. این امر در نهایت موجب بی‌توجهی به ویژگی‌های منحصر به فرد برند شده و محتوایی جذاب پیش روی مخاطب هدف قرار نخواهد داد.

اگر شما در مسیر شخصی‌سازی محتوای بازاریابی‌تان از پرسونای مشتریان نیز استفاده نمایید، کارتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد. درست به همین خاطر وقتی قصد بازاریابی محتوا را دارید، باید قبل از هر نکته‌ای به گردآوری اطلاعات درباره مخاطب هدف‌تان و طراحی پرسونا برای گروه‌های مختلف آنها اقدام نمایید. این امر مسیر شما در زمینه تولید محتوای جذاب و مورد پسند مخاطب‌تان را بی‌نهایت ساده خواهد کرد.

توجه به نیازهای متغیر مشتریان

مشتریان در بازار همیشه نیازهای یکسانی ندارند. این امر برای برندها و تیم‌های بازاریابی حسابی دردسرساز می‌شود. بر این اساس شما باید همیشه نگاه‌تان به وضعیت مشتریان و تغییر سلیقه‌شان در دنیای کسب و کار باشد، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی آنها از بین برود. در این میان هم با حضور دامنه وسیعی از برندهای رقیب شما خیلی زود رقابت را به دیگر کسب و کارها واگذار خواهید کرد.

مشتریان در طول سال‌های اخیر انتظارات بسیار زیادی از برندها پیدا کرده‌اند. بخشی از این انتظارات شامل توجه مداوم یک برند به نیازهای مشتریان و رفع آنها در بلندمدت است. اگر شما در این میان با نیازهای تازه‌ای از سوی مشتریان رو به رو شدید، باید توانایی پاسخگویی سریع به آنها را داشته باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود تبدیل به برندی کلیشه‌ای در میان مشتریان گردید.

یکی از ساده‌ترین راهکارها برای توجه به نیازهای در حال تغییر مشتریان پیگیری رویدادهای تازه است. امروزه اتفاقات مربوط به کرونا، گفت و گوی نزدیک با مشتریان و همچنین الگوبرداری از برندهای بزرگ در زمینه نحوه فعالیت‌شان در بازار اهمیت بسیار زیادی دارد. این نکات به شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان کمک بسیار زیادی می‌کند. هرچه باشد برندهای بزرگ در بازار تجربه بیشتری دارند. این امر در کنار منابع مالی و نیروی انسانی حرفه‌ای‌شان الگوبرداری از آنها را بدل به امری جذاب و مناسب می‌کند.

داستان‌سرایی با چاشنی مطالعه بازار

داستان‌سرایی برای برندها همیشه یک ابزار حرفه‌ای و بی‌نقص بوده است. مشتریان در بازارهای مختلف تمایل بالایی برای شنیدن داستان‌های مختلف دارند. درست به همین خاطر شما باید از این عنصر به خوبی در فعالیت برندتان سود ببرید، در غیر این صورت شاید خیلی زود رقبای دیگر جای شما در بازار را بگیرند. آن وقت دیگر با هیچ راهکاری امکان بازگشت به بازار و تاثیرگذاری بر روی مشتریان را پیدا نخواهید کرد.

اگر شما به دنبال داستان‌سرایی در دنیای کسب و کار هستید، یکی از ایده‌های مناسب در این میان مربوط به مطالعه درباره ویژگی‌های بازار هدف و سپس ترکیب ایده‌های‌تان با امکانات موجود است. چنین امری داستان شما را مناسب با فضای بازار کرده و احتمال استقبال مناسب کاربران از محتوای‌تان نیز به طور چشمگیری بیشتر خواهد شد. درست به همین خاطر شما باید همیشه استفاده از شیوه‌های حرفه‌ای برای مطالعه بازار را مد نظر داشته باشید. در این میان همکاری با موسسه‌های حرفه‌ای نیز همیشه گزینه مناسبی برای‌تان خواهد بود. چنین موسسه‌هایی گزارش‌های دقیق درباره وضعیت‌تان را به‌روز رسانی کرده و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را فراهم می‌سازد. امروزه داستان‌های جذاب برای مشتریان همیشه ویژگی‌هایی نظیر مطالعه دقیق رفتار کاربران و همچنین انطباق با شرایط بازار هدف را در خود دارد. با این حساب شما هم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید چنین راهکاری را در دستور کارتان قرار دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست بدهید.

تولید محتوا برای افزایش سود نهایی

تولید محتوا در دنیای کسب و کار برای بسیاری از برندها صرفا جنبه سرگرم‌سازی مشتریان یا حتی بهینه‌سازی ترافیک سایت را دارد. این تصورات از دنیای بازاریابی اگرچه بسیار جذاب به نظر می‌رسد، اما شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بازگشت سرمایه به طور حرفه‌ای نیاز به نکات بیشتری نسبت به صرف بازاریابی معمولی خواهید داشت. این امر شامل تلاش برای بهینه‌سازی محتوای بازاریابی برند به منظور دریافت نتیجه مشخص از این فرآیند است. شما فقط در این صورت امکان کسب درآمد از محتوای بازاریابی‌تان را خواهید داشت، در غیر این صورت باید به طور مداوم برای تحقق اهداف‌تان هزینه‌های سنگینی را تحمل نمایید.

بهینه‌سازی محتوا برای بازگشت سرمایه و افزایش سود نهایی اغلب اوقات با یک راهکار ساده دنبال می‌شود. این راهکار هم چیزی نیست به غیر از استفاده از یک استراتژی بازاریابی. وقتی شما یک استراتژی کامل برای بازاریابی و تولید محتوا داشته باشید، تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای بدل به امری لذت بخش خواهد شد. از سوی دیگر با داشتن اهداف دقیق و آگاهی از نحوه فعالیت در بازار جلب نظر کاربران نیز دیگر هدفی دور از دسترس نخواهد بود. بنابراین شما می‌توانید با خیال راحت براساس استراتژی بازاریابی‌تان اقدام به تولید محتوا نمایید.

توجه به نرخ کلیک محتوا

نرخ کلیک بیانگر نکات بسیار مهمی درباره محتوای بازاریابی است. این نرخ میزان موفقیت شما برای تاثیرگذاری بر روی کاربران را نشان می‌دهد. اگر نرخ مورد نظر در محتوای شما بالا باشد، شانس بسیار زیادی برای بازگشت سرمایه بالا و بهینه‌سازی شرایط‌تان خواهید داشت.

نرخ کلیک محتوا به میزان کلیک کاربران بر روی لینک‌های مربوط به محتوای بازاریابی برندتان در موتورهای جست و جو اشاره دارد. با این حساب هرچه نرخ موردنظر بالاتر باشد، شما ترافیک بالاتر و همینطور بازدید بیشتری برای محتوای‌تان جذب کرده‌اید. این امر در اغلب موارد برای برندها بی‌نهایت مهم بوده و بسیاری از کسب و کارها برای جلب نظر مخاطب هدف‌شان اقدام به استفاده از تکنیک‌های مختلف برای بالاتر بردن این نرخ می‌کنند.

شما برای بهینه‌سازی نرخ مورد بحث در این بخش نیازی به تحمل سختی‌های فراوان ندارید. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای به‌روز رسانی محتوای قدیمی برند و استفاده از آنها در پلتفرم‌های جدید است. شما با این کار دیگر هزینه‌های گزاف مربوط به تولید محتوای تازه را پرداخت نخواهید کرد. همچنین به خوبی فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را نیز پیدا می‌کنید.

طراحی بیشتر ویدئوهای کوتاه

ویدئوهای کوتاه در طول سال‌های اخیر محبوبیت بسیار زیادی در مقایسه با نمونه‌های طولانی پیدا کرده‌اند. این امر در دو سال اخیر با ظهور تیک تاک و کمی قبل‌تر با سرویس استوری در اغلب شبکه‌های اجتماعی به عنوان ترندی مهم ظاهر شده است. با این حساب برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان چاره‌ای به غیر از پیروی از این ترند تازه ندارند، در غیر این صورت شاید شما هرگز شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نکنید. این امر نه یک تهدید برای روند بازاریابی و تولید محتوای شما، بلکه فرصتی مناسب به منظور تاثیرگذاری بر روی کاربران خواهد بود.

امروزه بسیاری از شبکه‌های اجتماعی سرویس‌های ویژه‌ای برای به اشتراک‌گذاری ویدئوهای کوتاه رونمایی کرده‌اند. با این حساب شما برای بارگذاری ویدئوهای کوتاه مشکل چندانی پیش رو ندارید. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از ایده‌های مناسب برای چنین الگویی از بازاریابی است. وقتی برندها در بلندمدت به طراحی ویدئوهای طولانی عادت کرده باشند، تغییر این رفتار در مدت زمانی کوتاه امری غیرواقعی به نظر می‌رسد. درست به همین خاطر شما باید وضعیت‌تان در این حوزه را به طور مناسب تغییر دهید. به عبارت ساده، برنامه شما برای طراحی هرچه بیشتر محتوای کوتاه باید در بلندمدت دنبال شود، در غیر این صورت شاید با عجله فقط محتوای به درد نخور پیش روی کاربران قرار دهید. این یعنی میزان محبوبیت برندتان ظرف مدت زمانی کوتاه از بین رفته و حتی با اعتراض‌هایی نسبت به عملکردتان رو به رو خواهید شد.

استفاده از امکانات تازه شبکه‌های اجتماعی و همچنین توجه به سلیقه کاربران در طول زمان همیشه امر مهمی محسوب می‌شود. شما با چنین راهکاری همیشه در صدر فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان قرار خواهید داشت. با این حساب اگر شما به دنبال راهکاری جذاب و در عین حال ساده برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید همیشه بر روی این گزینه حساب ویژه‌ای باز نمایید.

استفاده از اتوماسیون

اتوماسیون یکی از فناوری‌های کاربردی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود. شما با استفاده از این فناوری امکان پیگیری بسیاری از کارهای تکراری و همچنین صرفه‌جویی در زمان‌تان به طور حرفه‌ای را خواهید داشت. درست به همین خاطر در دنیای کسب و کار بسیاری از برندها از اتوماسیون در تمام جزییات فعالیت‌شان سود می‌برند. دلیل این امر اهمیت عنصر زمان در عرصه بازاریابی است. شما با استفاده درست از اتوماسیون امکان تولید محتوا بدون دردسر اضافه را خواهید داشت.

فرآیندهایی نظیر گردآوری اطلاعات یا ارسال ایمیل‌های بازاریابی به طور مداوم برای هر بازاریابی خسته‌کننده خواهد بود. در این زمان اتوماسیون به کمک شما آمده و این مسیر دشوار را ساده خواهد کرد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید پیش از اینکه خیلی دیر شود، اقدام به استفاده از اتوماسیون در کنار سایر تکنیک‌های حرفه‌ای نمایید.

بی‌شک امروزه بازاریابی محتوا بدل به امری تخصصی شده است. به همین خاطر شما باید برای موفقیت در این حوزه همیشه ترندهای برتر را مدنظر داشته باشید. ترندهای مورد بحث در این مقاله برای شروع کار گزینه‌های خوبی به نظر می‌رسد. پس از همین حالا آنها را در دستور کار قرار داده و وضعیت‌تان را بهینه‌سازی نمایید.

منبع: semrush.com

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ششدانگ اعیان با قدرالسهم یک ونیم دانگ عرصه یک واحد آپارتمان به مساحت ۵۴،۴۷۲ مترمربع قطعه ۴ تحت پلاک ۵۱۸۱ فرعی از ۱۷ اصلی (۴۹۵ فرعی مکرر سابق)واقع در بخش ۵ قزوین ،ذیل ثبت ۶۵۶۹ صفحه ۶۰ دفتر جلد ۳۱ شماره چاپی ۵۹۸۰۰۷ بنام شرکت گلوگزان (سهامی خاص) تسلیم گردیده است سپس تمامی مورد ثبت مع الواسطه برابر سند شماره ۴۳۳۸۹ مورخ ۸۲/۰۶/۱ دفتر خانه اسناد رسمی شماره ۵ شهر الوند به اسمعیل فرامرزی منتقل گردیده است .سپس مالک فوق با ارائه دو برگ فرم شهادت شهوداز پلاک مدعی فقدان سند مالکیت گردیده است تقاضای صدور سند مالکیت المثنی ملک مزبور را نموده علیهذا مراتب با توجه به تبصره یک ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی از هر انحاء نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع اوشده ویا مدعی وجود سند نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه با این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۰/۱۲/۱۵
سید هاشم حسینی - رئیس اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان البرز قزوین-
۸۵۳/م الف

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
حوزه ثبت ملک ناحیه دو رشت
هیات موضوع قانون تعیین وضعیت و تکلیف ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراض و ساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۶۲۱۴ مورخ : ۱۳۹۹/۰۵/۱۲ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت ، تصرفات مالکانه بلامعارض آقای محمدعلی حسینی مزدهی فرزند محمد باقر به شماره شناسنامه ۱۷۶ صادره از فومن در قریه بیجارکن در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۳۱۵،۲۴ متر مربع پلاک فرعی ۱۹۳۵۵ از اصلی ۷۵ مفروز مجزی از پلاک ۱۷۷ از اصلی ۷۵ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای رقیه حسین زاده محرز گردیده است ، لذا به منظور اطلاع عموم ، مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند ، میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند ، بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۰/۱۱/۳۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۰/۱۲/۱۵
۳۱۴۸م -الف

سعید بدوی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحی ۲ رشت
از طرف غفار فرزانه

افتتاح پروژه‌های برق منطقه‌ای خوزستان با حضور مدیرعامل شرکت توانیر

اهواز- شبنم قجاوند: با حضور مدیرعامل شرکت توانیر و استاندارخوزستان پروژه‌های شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با ارزش سرمایه‌گذاری ۲۸۴۰ میلیارد ریال در اهواز افتتاح شد. محمود دشت‌بزرگ مدیرعامل این شرکت در آیین افتتاح پروژه‌های این شرکت که با حضور آرش کردی مدیرعامل شرکت توانیر، صادق خلیلیان استاندار خوزستان، آیت الله محسن حیدری نماینده مردم خوزستان در مجلس خبرگان رهبری، مجتبی یوسفی و شبیب جویجری نمایندگان مجلس و جمعی از مسئولان استانی در پست صنایع اهواز برگزار شد، بیان کرد: پست برق ۲۳۰ به ۳۳ کیلوولت صنایع اهواز با ۱۰۰ مگاولت آمپر و ارزش سرمایه‌گذاری ۲۵۰۰ میلیارد ریال از جمله پروژه‌هایی است که در این مراسم افتتاح شد. وی افزود: با افتتاح پست صنایع بارگیری از پست‌های پربار منطقه (مهدیس، کوی مجاهد، سپیدار) کاهش و متعادل می‌شود و علاوه بر افزایش پایداری شبکه برق کلانشهر اهواز، باعث برق‌رسانی به شهرک‌های صنعتی در این منطقه از اهواز می‌شود. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تصریح کرد: پست سیار ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت جنوب‌غرب اهواز با ظرفیت ۳۰ مگاولت آمپر و ارزش سرمایه‌گذاری ۲۶۰ میلیارد ریال نیز یکی دیگر از پروژه‌هایی است که

در این مراسم افتتاح شد. دشت‌بزرگ اضافه کرد: چهار بانک خازنی ۳۳ کیلوولت در پست‌های سپنتا، گلستان و دانشگاه اهواز به ظرفیت ۱۹,۲ مگاورا و ارزش سرمایه‌گذاری ۸۰ میلیارد ریال دیگر پروژه‌ای است که امروز افتتاح شد. وی گفت: افتتاح این پروژه‌ها باعث افزایش ضریب اطمینان پایداری شبکه برق کلانشهر اهواز در تابستان ۱۴۰۱ خواهند شد و قابلیت مانور در شبکه را افزایش می‌دهند. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان اظهار کرد: کلیه مراحل طراحی خدمات مهندسی، تجهیزات و اجرای عملیات توسط شرکت‌های داخلی انجام شده و اعتبار طرح‌ها از محل اعتبارات شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تامین و پرداخت شده است. استاندار خوزستان نیز در این مراسم با بیان اینکه خوزستان ظرفیت بی‌نظیری در کشور دارد، گفت: خوزستان استانی صنعتی است که نیاز بالایی به انرژی از جمله برق دارد که این پروژه در همین راستا احداث شده تا برق پایدار و مستمر برای صنایع و مشترکین خانگی تامین شود. صادق خلیلیان افزود: برای تولید برق؛ باید صنایع، بخش خصوصی و سرمایه‌گذارانی که به استان می‌آیند نیز در این زمینه مشارکت کنند تا روند توسعه استان شتاب بگیرد. آیت الله محسن حیدری نماینده مردم خوزستان در مجلس خبرگان نیز در این نشست با تشکر از مجموعه شرکت برق منطقه‌ای خوزستان برای افتتاح این پروژه‌های زیرساختی، بیان کرد: این افتتاح‌ها در توسعه همه جانبه خوزستان نقش اساسی دارد و به توسعه استان کمک می‌کنند. مدیرعامل شرکت توانیر نیز در این مراسم با اشاره به هوای گرد و خاکی استان در این مراسم، بیان کرد: سال ۱۳۹۵ ترکیب رطوبت و خاک بر روی شبکه فوق توزیع و توزیع و خانوشی‌های ایجاد شده، شرایط ویژه‌ای را به لحاظ استانداردهای شناخته شده آلودگی در دنیا ایجاد کرد و کل صنعت برق کشور بسیج شد تا شبکه برق خوزستان به حالت نرمال برگردد.

با دفاع از رساله صورت گرفت؛

فارغ‌التحصیلی نخستین دانشجوی دکتری علوم سیاسی دانشگاه آزاد اسلامی تبریز

آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: نخستین دانشجوی رشته علوم سیاسی گرایش سیاست‌گذاری عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز در مقطع دکتری فارغ‌التحصیل شد. محمدعلی قلی‌زاده دانشجوی مقطع دکتری رشته علوم سیاسی گرایش سیاست‌گذاری عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز با عنوان سیاست‌ها و عملکرد جمهوری اسلامی ایران در زمینه مطبوعات و شبکه‌های اجتماعی مطالعه موردی دولت‌های اصلاحات و اصول‌گرا از رساله خود دفاع کرد و فارغ‌التحصیل شد. محمدعلی قلی‌زاده در تشریح رساله دکتری خود گفت: تکنولوژی‌های نوین ارتباطی، ایده دهکده جهانی را تحقق بخشیده و نوآوری‌های فنی، شرایط جدیدی در سپهر رسانه‌ای ایجاد کرده که این امر به رشد رسانه‌ها کمک بسزایی می‌کند و موجب تغییر نگرش گسترده در زمینه تبادل اطلاعات، ایجاد مقررات و سیاست‌گذاری دولت‌ها در این زمینه شده است. این تغییرات مهم برنامه‌ریزان و تصمیم‌گیران را وادار کرده برای مدیریت این فضا و ساماندهی آن در پی ایجاد الگویی کارآمد و مناسب باشند. وی افزود: در ایران، سیاست رسانه‌ای علاوه بر مراجع اصلی تأثیرگذار از

تغییر دولت‌ها نیز متأثر می‌شود؛ چراکه یکی از ابزارهای اساسی هر دولتی برای پیشبرد اهداف خود رسانه‌ها هستند. این تغییر دولت‌ها، بسته به رویکرد هر دولتی، نتایج متفاوتی را در اتخاذ عملکردها بر جای می‌گذارد. دانشجوی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز تأکید کرد: ساختار و اراده سیاسی، عواملی هستند که به شدت بر عمل سیاسی در ایران تأثیرگذار بوده و جریان آزاد اطلاعات نیز قدرت دولت‌ها را به چالش کشیده و موجب شده که روند سیاست‌گذاری رسانه‌ها از اهمیت خاصی برخوردار شود. قلی‌زاده اضافه کرد: این رساله با هدف بررسی «سیاست‌ها و عملکرد جمهوری اسلامی ایران در زمینه مطبوعات و شبکه‌های اجتماعی: مطالعه موردی دولت‌های اصلاحات و اصول‌گرا» در بازه زمانی ۹۲-۱۳۷۶ انجام شده و برای دستیابی به این هدف و کنکاش دواعی و نقاط قوت و ضعف عملکرد دولت‌ها به مطالعات صورت پذیرفته بررسی و ساختار موجود در امر سیاست‌گذاری رسانه‌ای ایران مورد تحلیل قرار گرفته است. هادی خانیکی عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبائی به‌عنوان استاد راهنما و فیروز راد عضو هیئت علمی پیام نور به‌عنوان استاد راهنمای دوم، مرتضی محمدزاده عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز به‌عنوان استاد مشاور علیرضا اسمعیل‌زاد به‌عنوان داور داخلی مهران صمدی و صادق ملکی آوارسین به‌عنوان داور خارجی قلی‌زاده را در دفاع از رساله همراهی کردند. قلی‌زاده با درجه عالی نام خود را به‌عنوان نخستین دانشجوی دکتری در رشته سیاست‌گذاری عمومی در شمال غرب کشور ثبت کرد.

دو ماراتن جزیره کیش در مسافت ۴۲و ۱۵ کیلومتر با استقبال گسترده ای برگزار گردید

کیش- درحالیکه مسابقات ماراتن به دلیل مسافت زیاد برگزاری در همه جای دنیا همواره با چالش های جدی برای شرکت کنندگان و برگزارکننده ها همراه است ، مسابقه ماراتن کیش با وجود مسیر ۴۲ کیلومتری با استقبال زیاد ورزشکاران، به خوبی برگزار شد وبه پایان رسید. پیام دیباج رییس برگزاری این مسابقات در خصوص نحوه برگزاری این مسابقه نکات و توضیحاتی ارائه داده بیان داشتند :

۱- این رقابتها با مجوز موسسه ورزش وتفریحات سالم منطقه آزاد کیش و با همکاری پلیس راهور، نیروی انتظامی، اورژانس ، حراست سازمان منطقه آزاد کیش ، شرکت های تابعه سازمان منطقه آزاد کیش ،هیات های ورزشی و بسیاری نهادهای دولتی و خصوصی به صورت کاملا رسمی برگزار شد.

۲- همانند تمامی ماراتن ها و براساس استانداردهای بین المللی در این مسابقه نیز علاوه بر راهنماهای کنار مسیر، موتورمارشال از خط شروع راهنمای مسیر بوده تا شرکت کنندگان در مسیر درست حرکت کنند اما با توجه به اینکه برخی از شرکت کنندگان در جلسه توجیهی حضور نداشته ونسبت به مسیر و راهنماها آگاهی نداشتند شاهد سردرگمی تعدادی از آنان در ابتدای رقابت بودیم که این موضوع چندثانیه بیشتر طول نکشیده و همگی انها در مسیر اصلی قرار گرفتند.

۳- مسابقه ماراتن کیش در دو بخش بانوان و آقایان در مسافت ۴۲

کیلومتر و ۱۵ کیلومتر برگزار شد و درطول این مسیر هیچ شرکت کننده ای در طول مسیر به مشکلی برخورد نموده وبه واسطه تمهیدات پیش بینی شده تمامی شرکت کننده ها مسیر درست را پیموده و رقابتی مهیج و جذاب را تجربه کردند که نشان دهنده برنامه ریزی خوب برای برگزاری این رقابت انجام شده و نهادهای مرتبط نیز با همکاری ارزشمندشان کمک شایانی به کیفیت اجرای مسابقه کردند.

۴- طبیعت برگزاری بزرگی چون این مسابقه نیازمند هماهنگی های زیادی با خیلی از ارگانها و نهاد ها و افراد را در پی دارد ، لذا اندک ناهماهنگی اتفاق افتاده در شروع مسابقه در بخش آقایان هم از این قاعده مستثنا نبوده که امیدواریم در مسابقات و ماراتن های بعدی از این ناهماهنگی ها نداشته باشیم

امابخش بانوان رقابتها با پوشش اسلامی از نقطه شروع با نظم و هماهنگی کامل ورزشکاران انجام شد.

۵- از دیگر نقاط قوت این مسابقات حضور هستی صادقی تبار و فرزاد خلیلی دو دونده توانیاب بود که در مسافت ۴۲ کیلومتر مسیر مسابقه را با ویلچر پیموده و به خط پایان رسیدند.

وی درپایان با بیان اینکه برگزاری این رقابت ها ظرفیتی برای جذب گردشگر، ایجاد نشاط اجتماعی، توسعه ورزش همگانی و معرفی جاذبه های جزیره کیش به کشور و دنیا است افزود: با توجه به استقبال زیادی که از برگزاری این مسابقه شد و علاقمندی بسیاری از ورزشکاران این رشته از سراسر کشورمان، تلاش می کنیم در مسابقات آتی با برنامه ریزی دقیق تر ، شهروندان و گردشگران عزیز جزیره کیش شاهد برگزاری مسابقه ای بی نظیر در جهت رشد ورونق گردشگری ورزشی در این جزیره باشند.

وی در پایان ضمن تشکر و قدردانی از همه شرکت کنندگان و دست اندرکارانی که در برگزاری این رویداد بزرگ ورزشی کمک شایانی را انجام دادند از اشکالات اندکی که در شروع مسابقه اتفاق افتاد پوزش خواستند.

در سی امین جلسه صحن شورا ؛ شهردار رشت :

حل معضل مشاغل پر ترافیک با الگوبرداری از شهرهای موفق

رشت- خبرنگار فرصت امروز: شهردار رشت از رشد چشمگیر درصد تحقق بودجه شهرداری در چهار ماهه اخیر خبر داد و گفت: شهرداری رشت برای حل معضل ترافیک با الگوبرداری از شهرهای موفق، علاوه بر تقویت ناوگان حمل و نقل عمومی، احداث پارکینگ و تسریع در عملیات بازگشایی‌ها را در اولویت قرار داده است.

به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت - سید امیر حسین علوی شهردار رشت امروز چهارشنبه ۱۱ اسفند ۱۴۰۰ در سی امین جلسه صحن شورا اظهار داشت: با توجه به اینکه بحث دقت در عزل و نصب‌ها و به تبع آن خروجی عملکردها برای شورا حائز اهمیت بود، از همان روز اول سعی کردیم در چهارچوب حفظ منافع شهر و ایجاد یک سازمان قوی تصمیم بگیریم.

شهردار رشت با بیان اینکه به علت وجود برخی حساسیتها روند رفع برخی از نقاط بحرانی جاده تهران با همکاری راهداری و سازمان عمران از دیروز شروع شده است، تصریح کرد: در بخش عمرانی هم امروز فرآیند بازگشایی پاکات چند مناقصه از جمله پروژه رفیوژ میانی جاده تهران حدفاصل آرامستان تا میدان گیل انجام شد.

سید امیر حسین علوی از تعیین تکلیف کلیه مناقصات پروژه‌های فضای سبز، رفت و روب، کارهای عمرانی و خدماتی خبر داد و ضمن تشکر از مدیران و پیمانکاران شهرداری رشت گفت: برای سال ۱۴۰۱ و با کمک شورای شهر بیش از هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی پیش بینی کردیم و مطالعات پروژه‌های متوقف شده را به پایان رساندیم تا بتوانیم کارهای به زمین مانده شهر را حل و فصل نماییم.

وی با بیان اینکه درصد تحقق بودجه در همین چهار ماه اخیر رشد بسیار چشمگیری داشته است از عزم شهرداری رشت برای تحقق بودجه سالانه برای نخستین بار در سالیان اخیر خبر داد و تصریح کرد: در حوزه انتصابات تلاش کردیم، فارغ از نگاههای فردی تصمیم بگیریم و افراد را بر اساس شایستگی هایشان انتخاب نماییم.

شهردار رشت به موضوع پل‌های عابر پیاده شهر و نواقص متعددی

که در قراردادهای این سازه‌ها وجود دارد، اشاره نمود و اضافه کرد: ما هم قبول داریم که وضعیت پل‌های مکانیزه‌ای مانند پل جانبازان ایده‌آل نیست اما با پیگیریهایی که انجام دادیم، شرایطشان نسبتا بهبود پیدا کرده و پله‌های برقی آنها هم فعال است. علوی فسخ قرارداد یا پرداخت خسارت توسط پیمانکاران را دو راهکار شهرداری برای ساماندهی پل‌های عابر پیاده ذکر کرد و افزود: بنای ما این است که به جای افزودن بار مشکلات و بازگشایی پرونده‌های متعدد قضایی چالش‌های حوزه پل‌های عابر پیاده شهر رشت را به نوعی دیگر حل و فصل کنیم.

فرماندار:

تبریز برای میزبانی میهمانان نوروزی آماده می شود

آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: فرماندار تبریز از آمادگی این شهرستان برای پذیرایی و میزبانی از میهمانان نوروزی پس از دوران سخت کرونایی خبر داد.

علی جعفری آذر در جلسه ستاد اجرایی خدمات سفر شهرستان با تاکید بر اینکه تبریز باید مهیای پذیرش میهمانان نوروزی باشد، افزود: با توجه به ظرفیت های بسیار وسیع گردشگری، باید از هم اکنون نسبت به هموارسازی زمینه های حضور میهمان نوروزی و گردشگران داخلی و خارجی در این منطقه اقدام شود.

وی اظهار داشت: مأموریت و رسالت تمامی دستگاه‌ها و ارگان‌های عضو ستاد اجرایی خدمات سفر شهرستان در دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های مربوطه مشخص شده است و مردم نیز منتظر نتایج اقدامات و عملکرد ما هستند که باید تمامی دستگاه‌ها با جدیت به انجام ماموریت های خود در این خصوص بپردازند.

جعفری آذر با بیان اینکه تمام تلاش‌ها باید با نگاه واقع بینانه انجام بگیرد، ادامه داد: شهرستان تبریز در حوزه‌های مختلف خود را مهیای پذیرش میهمانان نوروزی می کند و در این زمینه باید امکانات رفاهی و تمهیدات لازم در ورودی ها و خروجی های شهرستان به انجام برسد.

وی به محدودیت‌های کرونایی طی دو سال گذشته اشاره و اضافه کرد: طی این مدت تمامی حوزه‌ها از شیوع این بیماری آسیب دیده‌اند که امید است با تداوم واکسیناسیون و رعایت پروتکل‌های بهداشتی توسط آحاد مردم به خصوص میهمانان نوروزی شاهد رونق سفرهای ایمن باشیم.

فرماندار تبریز با تبریک فرا رسیدن اعیاد شعبانیه و آرزوی استقرار جامعه ای بانشاط، مرفه، منظم و قانون‌مدار که جامعه مدنظر انبیاء و اولیای الهی است، گفت: ما مسئولان نباید وظایف خود را مشمول مرور زمان کنیم و باید ایرادات و کاستی‌های موجود را مشخص، احصاء و برطرف کنیم. جعفری آذر با بیان اینکه ستاد اجرایی خدمات سفر شهرستان تبریز مساعی خویش را در امر ساماندهی، توسعه و ارتقای خدمات سفر و گردشگری به کار گرفته است، افزود: این ستاد با رویکرد مدیریت و برنامه‌ریزی سفرهای ایمن و مسئولانه و حمایت از کسب و کارهای آسیب دیده و ایجاد نشاط اجتماعی و هدایت سفر به مناطق ایمن، با در نظر گرفتن مصوبات ابلاغی ستاد ملی مقابله با کرونا، رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی و تأمین آرامش روانی جوامع میزبان، فعالیت خواهد کرد.

اخبار

هدف اصلی شهرداری خدمت به مردم است؛

افتتاح ۱۲ پروژه شهرداری قم

قم- خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با تاکید بر اینکه هدف اصلی شهرداری خدمت به مردم است گفت: در مرحله چهارم افتتاح پروژه‌های شهرداری قم تا پایان سال، ۱۲ پروژه با اعتباری بالغ بر ۱۰۰۰ میلیارد ریال افتتاح شد. به گزارش شهرنیوز، دکتر سید مرتضی سقائیان نژاد در حاشیه مراسم افتتاح ۱۲ پروژه شهرداری قم در چهارمین مرحله از افتتاح پروژه‌های صدگانه اظهار داشت: برای ایام رجب و شعبان و تا پایان سال ۶ مرحله افتتاح پروژه در شهرداری قم پیش بینی شده است که در مرحله چهارم آن به سر می‌بریم. وی افزود: در این مرحله ۱۲ پروژه افتتاح می‌شود که دو تا از شاخص‌ترین‌ها ساختمان‌های مناطق دو و سه است. شهردار قم با بیان اینکه اگر تجهیزات و ابزار کار استاندارد باشند، خدمت‌رسانی به مردم مطلوب‌تر خواهد بود، اظهار داشت: ایجاد این ساختمان‌ها موجب رفاه مردم و مراجعان به این دو منطقه شهرداری قم خواهد شد. وی ادامه داد: اگر شادابی در ساختمان‌های اداری وجود داشته باشد، کارکنان می‌توانند با شرایط روحی بهتری به مردم رسیدگی کنند. سقائیان نژاد با تاکید بر اینکه هدف اصلی شهرداری خدمت به مردم است اظهار کرد: شهرداری‌ها و مردم مانند آب و ماهی هستند. ما از عوارضی که مردم می‌دهند شهر را اداره می‌کنیم و هر چه خدمات بهتری به مردم داده شود، رغبت شهروندان برای مشارکت در امور شهر بهتر خواهد بود. وی با بیان اینکه این ساختمان‌ها علاوه بر دو منطقه از شهرداری قم سازمان‌های فناوری اطلاعات، قطار شهری و... را در خود جای خواهد داد گفت: تاکید ما بر این است که صرفه جویی لازم انجام شود اما در عین حال کسانی که در این ساختمان‌ها کار می‌کنند نشاط داشته باشند چرا که نتیجه این شادابی به مردم باز می‌گردد.

اولین خانه هلال صنایع معدنی سنگان افتتاح شد

مشهد- صابر ابراهیم بای: با حضور مدیران منابع انسانی و بهره برداری سیمیدکو، معاون داوطلبان جمعیت هلال احمر استان خراسان رضوی و رئیس جمعیت هلال احمر شهرستان خواف اولین خانه هلال مناطق معدنی سنگان خواف در شرکت سیمیدکو افتتاح شد. هدایتی معاون داوطلبان جمعیت هلال احمر استان خراسان رضوی از افتتاح اولین خانه هلال صنایع معدنی سنگان خبر داد و گفت: تقویت خانه های هلال در این منطقه سبب آمادگی بیشتر و توانمندسازی بیشتر برای مقابله با آسیب ها و کاهش آسیب های ناشی از حوادث غیر مترقبه می شود. روح الله درخشی مدیر منابع انسانی و امور اجتماعی سیمیدکو نیز با اشاره به توانمندی و پتانسیل محموعه سیمیدکو در حوزه فعالیت ها و همکاری های مشترک با جمعیت هلال احمر افزود: جذب و سازماندهی اعضا و داوطلبان، ارائه آموزشهای همگانی کمکهای اولیه و آمادگی در برابر مخاطرات برای کاهش تلفات در حوادث و بلایا، توانمندسازی جوانان، دعوت و جذب خیرین داوطلب از عمده فعالیتهای خانه هلال سیمیدکو خواهد بود. درخشی گفت: خانه هلال سیمیدکو می‌تواند دارای یک تیم امدادی با تجربه برای تحت پوشش قرار دادن حوادث باشد و زمینه مشارکت فعال داوطلبان در خدمات امدادی و بشر دوستانه را منطقه معدنی سنگان و فراتر از آن در سطح شهرستان فراهم کند.

رئیس اداره میراث فرهنگی، گردشگری وصنایع دستی شهرستان خمین خبرداد:

جلسه ستاد خدمات سفر شهرستان خمین برگزار شد

اراک- فرناز امیدی: رئیس اداره میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی شهرستان خمین از برگزاری جلسه ستاد خدمات سفر با محوریت نوروز ۱۴۰۱ خبر داد. به‌گزارش روابط‌عمومی اداره کل میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان مرکزی علی مشهدی گفت: جلسه ستاد خدمات سفر شهرستان خمین به ریاست احمد طهرانی فرماندار شهرستان و با حضور متقی معاون برنامه‌ریزی و امور عمرانی فرماندار و مدیران و مسئولان دستگاه‌های اجرایی مرتبط در محل سالن اجتماعات فرمانداری برگزار شد. رئیس اداره میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی شهرستان خمین در ادامه افزود: در این جلسه مصوب شد اجرای فعالیت‌های عمرانی و حفاری از تاریخ ۲۰ اسفندماه امسال تا ۱۳ فروردین سال آتی در سطح شهر متوقف شود. به گفته وی کمیته نظارت با هدف نظارت بر ارائه خدمات نوروزی و رعایت شیوه‌نامه‌های بهداشتی در اماکن اقامتی و سالن‌های غذاخوری به زودی تشکیل و نظارت با جدیت آغاز خواهد شد و گشت مشترک به منظور بازدید از مراکز خدمات‌رسان به شکل منظم و مستمر در نوروز انجام می‌شود. مشهدی با اشاره به اینکه انتظار می‌رود در نوروز پیش رو مراجعه کنندگان به مراکز درمانی افزایش پیدا کند، گفت: یرو مصوبه جلسه ستاد خدمات سفر شهرستان، پزشکان اورژانس و کلینک‌ها به صورت کشیک مستقر خواهند بود و مراکز جامع سلامت به منظور ارائه خدمات به شهروندان و مسافران فعالیت خواهند داشت.

انهدام باند سارقان بعنف موبایل قاپ با ۱۴۸ فقره سرقت در "قرچک"

ورامین- آمنه سادات بت شکن: فرمانده انتظامی شرق استان تهران از انهدام باند ۴ نفره سارقان بعنف موبایل قاپ با ۱۴۸ فقره سرقت در قرچک خبر داد. سردار "کیومرث عزیزی" در گفت و گو با خبرنگار مرکز اطلاع رسانی پلیس گفت :با توجه به افزایش مراجعات مردمی به مراکز انتظامی در پی وقوع چندین فقره موبایل قاپی در سطح شهرستان قرچک توسط سارقان حرفه ای با شیوه یک نفر موتورسوار و یک نفر ترک نشین، موضوع به صورت ویژه در دستور کار پلیس آگاهی قرار گرفت. وی افزود: به منظور دستگیری سارقان و پیشگیری از وقوع سرقت های مشابه، اکیپی مجرب از مأموران بصورت نا محسوس به محل های وقوع جرم اعزام شدند. وی تصریح کرد: مأموران پلیس آگاهی با انجام کار اطلاعاتی و تلاش شبانه روزی، متهمان را با قصد سرقت در یکی از محلات شناسایی کردند. این مقام ارشد انتظامی اذعان کرد: مأموران با تشکیل ۳ اکیپ خودرویی به محل حضور آنان اعزام و در حالی که توسط ۲ دستگاه موتورسیکلت هندا و آپاچی در حال پرسه زنی جهت انجام سرقت بودند در یک اقدامی غافلگیرانه ۴ نفر از متهمان را دستگیر کردند. وی با بیان اینکه متهمان پس از انتقال به مقر پلیس آگاهی و مواجهه با ادله و مستندات و فیلم دوربین های مداربسته و مواجهه حضوری با مالباختگان به ۱۴۸ فقره سرقت بعنف و موبایل قاپی در شهرستان قرچک اقرار و از مخفیگاهشان ۸۰ دستگاه گوشی سرقتی نیز کشف شد ، تصریح کرد: متهمان پس از تشکیل پرونده قضائی روانه زندان شدند.

شرکت نفت ستاره خلیج فارس برگزیده ششمین دوره جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت

شرکت نفت ستاره خلیج فارس موفق به کسب تندیس ششمین دوره جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت شد

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت نفت ستاره خلیج فارس، شرکت نفت ستاره خلیج فارس در ارزیابی ششمین دوره جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت که به همت انجمن مدیریت ایران برگزار شد، موفق به کسب تندیس شد. رویکرد جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت، محافظت از سرمایه‌های مختلف سازمان است. این سرمایه‌ها صرفاً سرمایه‌های اقتصادی و انسانی نبوده و شامل سرمایه‌های اجتماعی و سرمایه‌های طبیعی نیز هست. هدف از اجرای این جایزه تشویق بنگاه‌ها به شناسایی مسئولیت‌های اجتماعی‌شان و ایفای نقش مؤثر در این رابطه، توسعه مفاهیم مسئولیت اجتماعی در بنگاه‌ها به منظور افزایش کیفیت زندگی در جامعه، ایجاد انگیزه در بنگاه‌ها برای هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی و پیاده‌سازی رویکردهای مرتبط با حوزه مسئولیت اجتماعی، شناسایی و معرفی تجارب برتر مدیریتی بنگاه‌های ایرانی در حوزه مسئولیت اجتماعی و تبادل تجربیات موفق، ترویج فرهنگ گزارش دهی اجتماعی و کمک به ایجاد فضای نوینی از مسئولیت اجتماعی با نگاه آینده‌نگرانه در بنگاه‌ها است. بخش‌های ششمین دوره جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت در سه سطح گواهی‌نامه، تقدیرنامه و تندیس برنامه‌ریزی‌شده بودند که شرکت نفت ستاره خلیج فارس موفق به کسب تندیس این دوره شد.

شهردار گرگان:

طرح استقبال از بهار ۱۴۰۱ متفاوت تر از سال های قبل اجرا می شود

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: مهندس محمدرضا سبطی صبح چهارشنبه در گفتگوی زنده با برنامه رادیویی «روزنه» در خصوص طرح استقبال از بهار ۱۴۰۱ اظهار داشت: باتوجه به اینکه در آستانه سال نو قرار داریم، شهرداری گرگان در قالب طرح استقبال از بهار برنامه ریزی ها و جلسات متعددی جهت بهسازی، پاکسازی و زیباسازی معابر سطح شهر انجام داده است.سبطی افزود: یکی از برنامه های متفاوت نسبت به سال های گذشته، نصب ۶۶ المان جدید و اجرای اصولی ۳۵ طرح نورپردازی در معابر اصلی شهر است.به گفته وی، رنگ آمیزی جداول با الهام از طبیعت و رنگ های اصیل، اجرای ۳۰ طرح دیوارنگاری با تاکید بر معماری ایرانی - اسلامی، ساخت تندیس مشاهیر ایرانی در ورودی پارک شهر، طراحی پارک کوی نیایش به سبک گردشگری، طرح های ویژه اعیاد شعبانیه، نصب ۲۰ لوستر شهری و پخش موسیقی های خاطره انگیز از جمله برنامه های شهرداری در روزهای پایانی سال جاری است.شهردار گرگان همچنین از تداوم عملیات بهسازی و لکه گیری آسفالت به صورت مستمر در محورها و خیابان های اصلی شهر خبر داد و گفت: هم اکنون ۴ دستگاه «فینیشر» مشغول به کار هستند.سبطی خاطرنشان کرد: بنا داریم تا پایان سال جاری لکه گیری آسفالت را به اتمام برسانیم.وی در بخش دیگری از سخنان خود به تشکیل کمیته ویژه نظم شهری در سال پیش رو خبر داد و اظهار کرد: در این کمیته دستگاه های نظارتی و امنیتی حضور خواهند داشت و امیدوارم بتوانیم با کمک این عزیزان نسبت به حفظ کرامت انسانی شهروندان اقدام کنیم.

ارتباطات بهتر با مشتریان از طریق صدای برند

به قلم: میشل کالینز
مدیر موسسه مشاوره‌ای CFA
ترجمه: علی آل‌علی

همه‌گیری کرونا برای بسیاری از برندها به معنای قطع دسترسی مستقیم به مشتریان و مشکلات بسیار گسترده است. این امر حتی در طول سال جاری نیز برای برخی از برندها ادامه یافته است. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باید همیشه برنامه ویژه‌ای داشته باشید. این امر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان در مقایسه با رقبا را امکان‌پذیر می‌سازد. استفاده از صدای برند مناسب در این بین یکی از راهکارهای جذاب برای برندها خواهد بود.

برندسازی همیشه ارتباط مستقیمی با سطح رابطه مشتریان با کسب و کارها داشته است. اگر شما توانایی بالایی در زمینه برندسازی داشته باشید، ارتباط با مشتریان دیگر امری سخت یا دشوار نخواهد بود. هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات از نقطه نظر برندسازی و به طور مشخص صدای برند برای بهینه‌سازی ارتباطات با مشتریان است. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

جسور باشید

توانایی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان ارتباط نزدیکی با جسارت آنها برای پیگیری طرح‌های تازه و ایده‌های منحصر به فرد دارد. بدون تردید اگر شما در بازار براساس الگوهای قدیمی یا کلیشه‌ای عمل نمایید، ارتباط‌تان با مشتریان هرگز تغییر خاصی نخواهد کرد. این امر یکی از نکات مهم در بازار محسوب می‌شود. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه نیازمند امتحان ایده‌های تازه و تقویت جسارت‌تان در بازار خواهید بود.

یکی از راهکارهای تقویت جسارت برند اضافه کردن این المان مهم به صدای برند است. بر این اساس شما باید وجهه‌ای حرفه‌ای در عین حال شجاع برای امتحان ایده‌ها و روش‌های تازه از برندتان مدنظر قرار دهید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد.

اصالت برندتان را حفظ کنید

مشتریان در بازار همیشه اصالت را ستایش می‌کنند. این امر در مورد عملکرد برندها باید به طور ویژه‌ای مدنظر قرار گیرد. اگر شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان با مشکل رو به رو هستید و سطح عملکردتان تفاوت آشکاری با اهداف تعیین شده دارد، توجه به اصالت برند امری ضروری خواهد بود.

وقتی از اصالت برند حرف می‌زنیم، نکات عجیب و غریب را مدنظر نداریم. تنها مسئله مهم در این میان تلاش برای توجه مداوم به ارزش‌های برندتان و حفظ آنها در عمل است. این نکته می‌تواند شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و فرصت‌های تازه‌ای پیش روی‌تان قرار دهد. بنابراین باید همیشه این نکات مهم را در دستور کارتان قرار دهید، در غیر این صورت پس از گذشت چند سال برندتان دیگر شباهتی به کسب و کار گذشته نخواهد داشت. این امر می‌تواند ارتباط شما با مشتریان را به شدت تحت تاثیر قرار داده و موقعیت‌تان در بازار را تضعیف نماید.

تداوم حرف اول و آخر را می‌زند

یک برند برای ارتباط مناسب با مشتریان باید عملکرد همراه با ثبات و تداوم را نیز مدنظر قرار دهد. این امر اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد. امروزه مشتریان از برندهایی که عملکرد ثابتی در بازار ندارند، هرگز استقبال نمی‌کنند. به همین خاطر شما باید به طور مداوم در کنار مشتریان حضور داشته باشید. این امر به طور خودکار ارتباط و تعامل مشتریان با شما را بهینه‌سازی خواهد کرد. با این حساب دیگر نیازی به استفاده از روش‌های مختلف یا نگرانی بیش از اندازه در این راستا نخواهد بود.

تداوم عملکرد یک برند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه امر مهمی محسوب می‌شود. شما در این راستا باید به طور مداوم از بازخوردهای دریافتی مشتریان استفاده کنید، در غیر این صورت شاید هرگز شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نکنید.

ورود به دنیای دیجیتال

ورود به دنیای دیجیتال یکی از مهمترین نکات در دنیای کنونی کسب و کار محسوب می‌شود. ارتباطات با مشتریان در وضعیت فعلی بیش از هر زمان دیگری در دنیای دیجیتال روی می‌دهد. به همین خاطر شما هم باید حضور مناسبی در این فضا داشته باشید. با این حساب اگر تا به حال در فضای آنلاین حضور نداشته‌اید، اکنون زمان حضور مناسب در این فضا رسیده است. این امر تجربه‌ای تازه از ارتباطات را پیش روی مشتریان‌تان قرار می‌دهد.

منبع: clickz.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
یکشنبه | ۱۵ اسفند ۱۴۰۰ | شماره ۱۹۷۶ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

۷ استراتژی کاربردی برای کسب و کارهای کوچک

به قلم: کریستین نواچکوا
کارشناس حوزه اقتصاد
مترجم: امیر آل‌علی

تا قبل از ظهور اینترنت، فعالیت اقتصادی اقدامی سخت محسوب می‌شد. همین امر باعث شد تا فضای بازار به صورت کامل در اختیار چند برند محدود باشد. با این حال امروزه شما می‌توانید بدون حتی دفتر کار، برای خود یک فروشگاه مجازی ایجاد کنید و محصولات را از طریق بسترهایی نظیر اینستاگرام به فروش برسانید. در این زمینه برخی از شغل‌ها نیز پدید آمده است که درآمدهای فراتر از حد تصور دارند. برای مثال بلاگرهای غذا، سفر و... از جمله این افراد محسوب می‌شوند. سال ۲۰۲۲ به علت کاهش خطر ویروس کرونا، نقطه شروع دوباره فعالیت‌های اقتصادی است. در این راستا طبیعی است که بسیاری از افراد، به دنبال ایجاد کسب و کاری برای خود باشند. درواقع کار کردن برای خودتان، مزیت‌های به مراتب بیشتری در مقایسه با کارمندی دارد. با این حال یکی از دغدغه‌های اصلی که باعث می‌شود تا درصد بالایی از کسب و کارهای کوچک موفق نشوند رشد خوبی را داشته باشند و حتی سال اول فعالیت خود را به پایان برسانند. عدم آگاهی از استراتژی‌های کاربردی است. درواقع بسیاری از افراد خود را درگیر روش‌هایی می‌کنند که ابدا مناسب نوع کسب و کار آنها نبوده و این موضوع باعث می‌شود تا در وضعیت بسیار بدی قرار گیرند. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما در بازار به شدت رقابتی حال حاضر، فرصت امتحان کردن روش‌های مختلف را نخواهید داشت. به همین خاطر آگاهی از موارد تضمینی، اهمیت بسیار بالایی را دارد که در ادامه هفت مورد از آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-مخاطبان هدف خود را بشناسید

درواقع بسیاری از برندها تصور می‌کنند که مشتری خود به سراغ آنها خواهد آمد. این امر در حالی است که شما اگر بازاریابی قدرتمندی نداشته باشید، طبیعی است که نتیجه‌ای را هم به دست نخواهید آورد. در این راستا توصیه می‌شود که قبل از هر اقدامی، مخاطبان هدف خود را مشخص کنید. با این تصمیم، شما می‌توانید برنامه‌ها و اقدامات آتی را هدفمند نمایید. برای طی کردن مناسب این مسیر بهتر است که مزایای خود را شناسایی کنید و رقبای خود را تحلیل نمایید. امروزه استفاده از داده، قابل اعتمادترین منبع تصمیم‌گیری محسوب می‌شود که ابدا نباید از آن غافل شوید. همچنین علی‌رغم تمامی مزیت‌های بازاریابی آفلاین، لازم است تا از بازاریابی آنلاین نیز غافل نشوید.

۲-از بازاریابی ایمیل سرد استفاده کنید

یکی از کم‌هزینه‌ترین و در عین حال تاثیرگذارترین روش‌های بازاریابی آنلاین، ارسال ایمیل است. درواقع هر فردی که به اینترنت متصل است، حتما یک ایمیل دارد. این امر در حالی است که احتمال دارد تمامی افراد از شبکه‌های اجتماعی استفاده نکنند. در این راستا شما می‌توانید با ارسال ایمیل، شانس دیده‌شدن بسیار بالایی را داشته باشید که خود در زمینه شروعی قدرتمند، تاثیرگذار است. با این حال بازاریابی ایمیل سرد به شرایطی اطلاق می‌شود که افراد انتظار پیامی از سوی شما را ندارند و آشنایی قبلی صورت نگرفته است. تحت این شرایط تیتر و متن پیام شما باید به نحوی باشد که توجهات را به خوبی به سمت خود جلب نماید. در این راستا انواع برندها را می‌توان پیدا کرد که آدرس‌های ایمیل مختلف را در اختیار شما قرار می‌دهند. با این اقدام شما می‌توانید بدون نیاز به تلاش خاصی، به تعداد زیادی ایمیل در منطقه فعالیت خود، دسترسی داشته باشید. نکته طلایی در این بخش، پیگیری اقدامات شما است. درواقع شما باید بدانید که تا چه حد موفق بوده‌اید و درصد مشتری‌سازی، به چه صورت است. درواقع اگر در این زمینه کمتر از ۲۰ درصد نتیجه گرفته‌اید، لازم است تا به دنبال تغییر روش خود باشید.

۳-از تمامی قابلیت‌های اینترنت استفاده کنید

از دیگر مواردی که باید مورد توجه قرار دهید این است که اینترنت، ابزارهای مختلفی را در اختیار شما قرار می‌دهد. برای مثال شبکه‌های اجتماعی، تنها یک نمونه آن محسوب می‌شود که تنوع بسیار بالایی را دارد. تبلیغ در گوگل نیز از دیگر اقداماتی است که شما می‌توانید انجام دهید. با این حال بهتر است که در کنار تبلیغ، به دنبال بهبود سایت خود از طریق رعایت اصول سئو باشید. با این اقدام از دل خود سایت و محتواهایی که تولید می‌کنید هم می‌توانید مخاطب و در نهایت مشتری داشته باشید. در این زمینه با یک بودجه‌بندی حرفه‌ای و حذف هزینه‌های اضافی و عدم توجه به اقدامات کم‌تاثیر، بسیار مهم است. درواقع ملاک شما ابدا نباید رایج بودن یک اقدام باشد. برای مثال امروزه پخش کردن تراکت، یک روش منسوخ شده محسوب می‌شود.

۴-از اینفلونسرها غافل نشوید

از دیگر مواردی که باید مورد توجه قرار دهید، همکاری با اینفلونسرها است. درواقع این افراد در شبکه‌های اجتماعی مختلف، توجه بسیاری را به سمت خود جلب کرده‌اند. دلیل آن نیز به خاطر فعالیت حرفه‌ای، مداوم و سرگرم‌کننده آنها است. تحت این شرایط تبلیغ از سوی آنها می‌تواند شانس دیده‌شدن بسیار بالایی را برای شما به همراه داشته باشد. در این زمینه اگر برای انتخاب اینفلوئنسر با مشکل مواجه هستید، می‌توانید از آژانس‌های بازاریابی کمک بگیرید. با این حال این موضوع نیز برای شما هزینه‌هایی را در پی دارد. درواقع بهتر است که شخصا با کمی تحقیق، اینفلوئنسرهای موردنیاز را انتخاب کنید. در این زمینه نیز انواع سایت‌ها وجود دارد که شما را کمک می‌کنند.

۵-با کسب و کارهای محلی ارتباط بگیرید

یکی دیگر از اقدامات بسیار مهم، همکاری با کسب و کارهای محلی است. با این حال در این زمینه لازم است تا به دنبال برندهایی باشید، که رقیب مستقیم شما محسوب نمی‌شوند. این موضوع کمک خواهد کرد تا بتوانید روابط خود را گسترده‌تر کرده و از مخاطبان کسب و کارهای دیگر، استفاده کنید. با این حال فراموش نکنید که تمامی این اقدامات باید در سایه یک برنامه‌ریزی درست باشد. درواقع هیچ برندی تمایل ندارد که با کسب و کاری غیرحرفه‌ای و ضعیف همکاری داشته باشد.

۶-دلیل خرید ایجاد نمایید

چه دلیلی وجود دارد که افراد برندهای باسابقه و مطرح را رها کنند و از کسب و کار نوپای شما خرید نمایند؟ این امر موضوعی است که باید به خوبی نسبت به آن فکر کنید. درواقع بدون وجود مشوق و انواع تخفیف‌ها، شما عملا مزیت رقابتی در اختیار نخواهید داشت. در این زمینه با بررسی حاشیه سود، بدون شک می‌توانید اقدامات متنوعی را انجام دهید. در این راستا حتی می‌توانید تخفیف‌ها را به ازای اقدامات افراد انجام دهید تا این اقدام شما با رشد بیشتر صفحات نیز همراه باشد.

۷-تولید محتوا داشته باشید

درواقع امروز دیگر تبلیغ مستقیم اعتمادسازی جهت خرید را به همراه ندارد. درواقع اعتمادسازی در رابطه با فروش اینترنتی، یک چالش کاملا جدی است. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که تولید محتوا باعث می‌شود تا افرادی که حتی احساس نیاز به محصولات شما را هم ندارند، به مشتری تبدیل شوند. با این حال برای اقدام در این زمینه، شما با انواع فرمت‌ها مواجه هستید و لازم است تا در تمامی آنها فعالیت داشته باشید. درواقع این امر که صرفا ویدئو تولید کنید، ابدا جذاب نخواهد بود. با بررسی اقدامات انجام‌شده از سوی سایرین و تلاش برای ایجاد کمی تفاوت، می‌توانید نتایج بسیار خوبی را به دست آورید. در آخر توصیه می‌شود که تیم تولید محتوا داشته باشید تا در این زمینه بتوانید کاملا حرفه‌ای و مداوم، فعالیت کنید. یکی از محتواهایی که باید بسیار مورد توجه قرار دهید، ترندها هستند که می‌توانند به یک باره نگاه‌هایی فراتر از حد تصور را برای شما به همراه داشته باشد.

منبع: entrepreneur.com

امور نیابت اجرائی معوقات مالیاتی و مطالبات دولتی
شناسه آگهی ۱۲۸۶۱۷۱

آگهی مزایده فروش غیر حضوری شماره ۲۹۳-۱۴۰۰ (نوبت دوم- اموال غیر منقول)

موضوع سهم مشاع بازداشتی از ششدانگ پلاک ثبتی به شرح جدول ذیل بابت بدهی مالیاتی شرکت های گروه توسعه سرمایه گذاری امیر منصور آریا

امور نیابت اجرائی معوقات مالیاتی و مطالبات دولتی ستاد سازمان امور مالیاتی کشور در نظر دارد به منظور استیفای مانده معوقات مالیاتی شرکت های گروه توسعه سرمایه گذاری امیر منصور آریا به مبلغ بیش از ۱۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال نسبت به برگزاری مزایده غیرحضوری نوبت دوم بدون قیمت پایه سهم مشاع بازداشت شده از ششدانگ پلاک ثبتی بشرح جدول ذیل رأس ساعت ۱۰ صبح روز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۸ در محل امور نیابت اجرائی معوقات مالیاتی و مطالبات دولتی ستاد سازمان امور مالیاتی کشور اقدام نماید. لذا متقاضیان می‌توانند پس از انتشار آگهی از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۵ لغایت روز پنج شنبه ۱۴۰۰/۱۲/۲۶ از ساعت ۸:۰۰ لغایت ۱۴:۳۰ به استثنای روزهای جمعه و ایام تعطیلات رسمی به منظور دریافت برگ شرایط مزایده و نحوه بازدید به ستاد سازمان امور مالیاتی کشور به نشانی تهران، میدان امام خمینی، خیابان داور، سازمان امور مالیاتی کشور، طبقه همکف اتاق ۴۳ و ۴۷ مراجعه و در صورت نیاز با شماره‌های ۳۳۹۶۷۳۹۷ و ۴-۳۹۹۰۳۹۷۲ تماس حاصل نموده و پس از تکمیل مدارک، درخواست خود را منطبق با نمونه برگ شرایط مزایده تا ساعت ۱۴:۰۰ روز پنج شنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۶ در پاکت دربسته و مهر و موم شده به مرجع یادشده به نشانی اعلام شده، طبقه چهارم، اتاق ۴۲۴ تحویل و رسید اخذ نمایند.

اطلاعات پلاک ثبتی مورد مزایده

پلاک ثبتی	مالک	مساحت سهم مشاع بازداشتی (مترمربع)	مساحت کل ملک (مترمربع)	کاربری	نشانی ملک	مبلغ سپرده (ریال)
۱۶۸۶۲ فرعی از ۲ اصلی	شرکت امیر منصور ایرانیان (شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۴۶۴۸۷۹)	۶۵۱۱۲	۶۹۷۰۴/۸۲	انبار و انبارداری	جاده قدیم کرج، سه راه شهریار، جنب آتش نشانی	۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

سهم مشاع باقیمانده از پلاک فوق به میزان ۴۵۹۲،۸۲ مترمربع قبلاً به آتش نشانی شهرداری تهران منتقل گردیده است.
ملک فوق با موقعیت دو بر و محصور شده با دیوار آجری و فنس که از ضلع شمال به جاده قدیم کرج به طول ۲۳۲/۸۴ و از ضلع غربی به جاده شهریار به طول ۲۱۳/۵۲ متر و از ضلع جنوب به راه آهن به طول ۳۷۷/۵۶ متر بوده و دارای برق فشار قوی، چاه آب زیرزمینی، سوله، ساختمان های اداری و نگهبانی می باشد.

م.الف ۴۱۱۵