

نگاه

از احتمال‌های کوچک
تا فاجعه‌های بزرگ
**چرا دولت‌ها
درس نمی‌گیرند؟**

کمتر از سه دهه قبل در سال ۱۹۹۳ میلادی بود که مجله «اکنومیست» از مردم جهان خواست تا حواس‌شان به آسمان‌ها باشد. در آن زمان، دانش بشر در این زمینه که روزی شهاب‌سنگی به سیاره زمین برخورد خواهد کرد، بسیار اندک بود. اما حالا همه ما سرنشینان زمین می‌دانیم که یک شهاب‌سنگ بزرگ می‌تواند به همان اندازه یک آتشفشان بزرگ یا یک جنگ هسته‌ای، ویرانگر و وحشتناک باشد و به صورت هم‌زمان محیط زیست را نابود کند و منجر به تغییرات اقلیمی بلندمدت شود. یک شهاب‌سنگ می‌تواند انبارهای غذا و سیلوهای گندم یک کشور را نابود کند و در نتیجه منجر به قحطی و مرگ و میر شود. در آن سال‌ها، تصور چنین چیزی خیلی بعید و دور به نظر می‌رسید، حتی در بدترین کابوس‌های آدمی نیز جایی نداشت و تنها در دنیای سینما و ادبیات و در قالب ژانر علمی-تخیلی می‌گنجید، اما حالا با تجربه همه‌گیری کووید-۱۹، همه ما می‌دانیم که هر...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



حباب‌ها چگونه از بازار ارز به بازار مسکن منتقل می‌شوند؟

جابه‌جایی حباب در بازارها

فرصت امروز: حباب‌ها دیر یا زود می‌ترکند و قیمت‌ها به ارزش ذاتی خود با می‌گردند، ولی ما زمانی متوجه می‌شویم واقعا حبابی وجود داشته که بترکد! حباب به افزایش قیمت دارایی در یک فرآیند مستمر گفته می‌شود که به جذب خریداران جدید منجر می‌شود. در ادبیات اقتصادی، اگر قیمت‌های دارایی از قیمت مبنای آن منحرف شود، می‌توان گفت که حباب وجود دارد، اما معمولا پس از مدتی، این افزایش و انحراف قیمت با انتظارات معکوس و در نتیجه کاهش ناگهانی قیمت همراه است که اغلب زمینه‌ساز بحران‌های مالی می‌شود...

۳۸ درصد جوانان ایرانی نه کار می‌کنند و نه تحصیل

معمای خودبیکاری در اقتصاد ایران

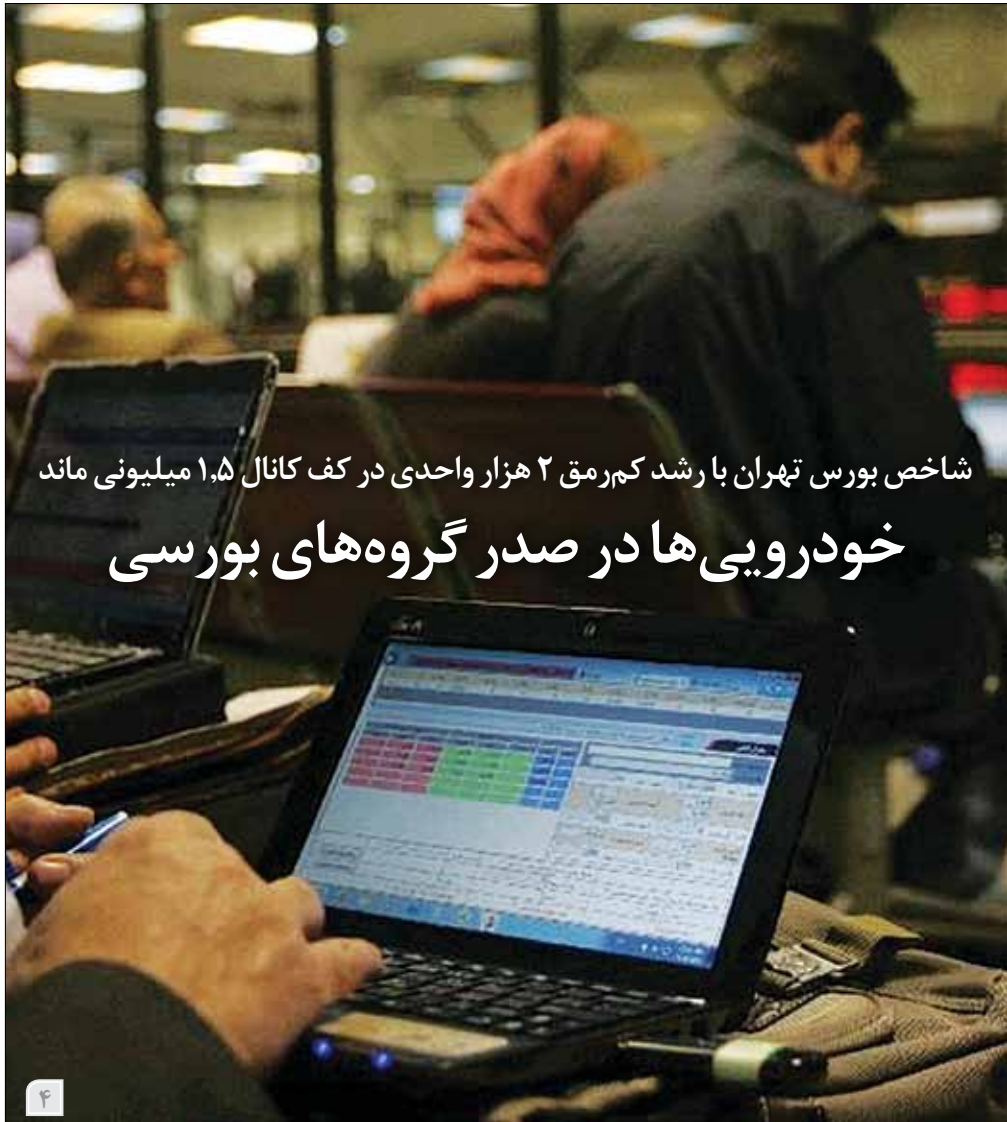


مدیریت و کسب‌وکار

چرا برندها با آژانس‌های بازاریابی همکاری می‌کنند؟

آژانس‌های بازاریابی در طول سال‌های اخیر محبوبیت بسیار زیادی در میان برندها پیدا کرده‌اند. انگار بعد از موج بزرگ ایجاد تیم بازاریابی در برندها اکنون دیگر نوبت به برون‌سپاری این فعالیت مهم از طریق همکاری با موسسات حرفه‌ای رسیده است. اگر شما هم در دنیای کسب و کار فعالیت دارید، به احتمال زیاد بازاریابی و تاثیر گذاری بر روی مشتریان برای شما هم ایده بسیار مهمی محسوب می‌شود. در این میان استفاده از خدمات موسسات بازاریابی همیشه در گوشه ذهن کارآفرینان قرار دارد.

پاسخ به این سوال که چرا باید به جای ایجاد یک تیم بازاریابی در داخل شرکت به سراغ همکاری با موسسات بازاریابی رفت، به نظر ساده می‌آید. با این حال به محض اینکه دنبال پاسخی برای این پرسش باشید، به کلی با مشکل رو به رو خواهید شد. همین امر در عمل بسیاری از برندها را نسبت به پاسخگویی مناسب در این...



شاخص بورس تهران بارشد کم‌رmq ۲ هزار واحدی در کف کانال ۱,۵ میلیونی ماند

خودرویی‌ها در صدر گروه‌های بورسی

آمریکا و چین به سمت طلاق تجاری حرکت می‌کنند؟

سایه جنگ اوکراین بر سازمان تجارت جهانی

مشوق‌های جدید به سرمایه‌گذاران در حوزه تولید صنعتی با هدف مقابله با نفوذ فزاینده چین در اقتصاد این کشور و به طور کلی در اقتصاد جهانی است. تغییر پارادایمی سیاست تجاری آمریکا در قبال چین به تدریج بر اقتصاد سیاسی بین‌الملل و به ویژه فرآیند جهانی شدن، تاثیر مهم و البته منفی خواهد داشت. **چین نگران امنیت غذایی خود است**
تداوم جنگ در اوکراین همچنین چین را به طور فزاینده‌ای نگران امنیت غذایی خود کرده است. تامین امنیت غذایی به یکی از دستور کارهای کلیدی حزب کمونیست بدل شده و رئیس‌جمهور چین بر خوداتکایی در تامین نیازهای غذایی مردم این کشور تاکید کرده است. چین پیش از آغاز جنگ اوکراین عمداً به دلیل تنش‌های فزاینده با غرب، استراتژی توسعه اقتصادی خود را به چرخه دوگانه تغییر داده بود. در این چرخه خوداتکایی، کاهش وابستگی به غرب در برخی حوزه‌ها به ویژه امنیت غذایی و امنیت انرژی و گسترش روابط با جهان در حال توسعه به ویژه روسیه مورد تاکید قرار گرفته بود.

با ادامه جنگ در اوکراین حالا امنیت انرژی و امنیت غذایی چین در مخاطره قرار گرفته، زیرا روسیه به عنوان یکی از تامین‌کنندگان کلیدی، تحریم شده و جنگ توان تولید و صادرات روسیه را کاهش داده است. اکنون چین در حوزه مواد غذایی بیش از گذشته به استرالیا، کانادا و آمریکا وابسته است و به طور فزاینده نگران استفاده سیاسی غرب از مواد غذایی به عنوان اهرمی علیه این کشور است. در دوره ریاست جمهوری دونالد ترامپ، واشنگتن از منع صادرات سویا به چین به عنوان اهرمی علیه یکن استفاده کرد. افزون بر این، تغییرات اقلیمی نیز باعث شده تا تولید غلات در چین با مشکلات بیشتری مواجه شود. حزب کمونیست به سختی در تلاش است تا امنیت غذایی مردم این کشور را که عاملی مهم در حفظ مشروعیت آن نیز محسوب می‌شود، به هر وسیله ممکن تامین نماید.

از سوی دیگر، با تداوم بحران شرق اروپا و اعمال تحریم‌های نفتی علیه روسیه، به نظر می‌رسد که شرکت‌های بزرگ چینی نیز واردات نفت از روسیه را متوقف می‌کنند. خبرگزاری رویترز مدعی است که شرکت‌های بزرگ نفتی از جمله Sinochem

تاریخ‌سازی امانوئل مکرون پس از ۲۰ سال

مکرون برای دومین بار رئیس‌جمهور فرانسه شد

کرده بود. در نهایت رأی‌دهندگان به ویژه آنهایی که چپ هستند و از مکرون خوش‌شان نمی‌آید و در دور اول انتخابات در روز دهم آوریل نیز به او رأی نداده بودند، تصمیم گرفتند در دور دوم انتخابات پشت او بایستند، فقط برای اینکه لوین را کنار بگذارند. میزان مشارکت در انتخابات، ۷۲ درصد تخمین زده شده است که تقریباً ۳ درصد کمتر از انتخابات سال ۲۰۱۷ است و یکی از پایین‌ترین مشارکت‌ها در تاریخ انتخابات ریاست جمهوری فرانسه به حساب می‌آید. البته که هنوز از آرای ملی بریتانیا و آمریکا بالاتر است.

نتیجه نهایی رأی‌گیری با روند‌های نظرسنجی در طول کمپین دو هفته‌ای دور دوم نیز مطابقت داشته است. قبل

آسیب دیده است، به طور فزاینده‌ای در معرض کشمکش‌های روسیه و غرب قرار می‌گیرد. تنش شدید میان نمایندگان غرب و نماینده روسیه در این سازمان بر کارکردهای روزمره آن تاثیر منفی گذاشته است. نمایندگان طیفی از کشورهای اروپایی و آمریکا حتی حاضر نیستند در جلسات با نماینده روسیه حضور یابند. حتی برخی کشورهای غربی به ویژه آمریکا خواستار اخراج روسیه از این نهاد شده‌اند. از طرفی روسیه مادامی که در این سازمان عضویت دارد می‌تواند مانع اجماع بر سر موضوعات جدید تجارت جهانی شود و عملاً کارکرد سازمان را تحت الشعاع قرار دهد. دوازدهمین کنفرانس وزرای عضو این سازمان که در میانه ژوئن ۲۰۲۲ برگزار خواهد شد، احتمالاً تحت تاثیر جنگ اوکراین خواهد بود. از همین رو امیدواری چندانی به نتایج حاصل از این کنفرانس وجود ندارد.

در همین حال، نماینده تجاری آمریکا اخیراً اعلام کرده که سیاست‌های تجاری این کشور در قبال چین در حال تغییر پارادایم است و واشنگتن برخلاف گذشته دیگر تلاشی برای تغییر رفتار تجاری چین و سوق دادن یکن به سوی رعایت استانداردهای تجارت جهانی و قواعد سازمان تجارت جهانی نخواهد کرد، زیرا این اقدامات تاکنون بی‌نتیجه بوده است. از طرف دیگر، نماینده تجاری آمریکا گفته است که ایالات متحده به سوی «طلاق تجاری» از چین نیز حرکت نخواهد کرد، زیرا این موضوع را برخلاف منافع آمریکا، شهروندان این کشور و نظام تجارت جهانی می‌داند. اما به تلاش‌ها برای کاهش دسترسی چین به بازار آمریکا و جایگزینی چین با سایر کشورهای دوست در بازار داخلی ادامه خواهد داد. انطور که نمایندگی ایالات متحده توضیح داده است، این کشور همچنین بر صنعتی کردن مجدد اقتصاد ایالات متحده تمرکز خواهد کرد، به طوری که بنیان صنعتی آمریکا که در سال‌های اخیر تحت تاثیر رشد چین از بین رفته است و نوعی صنعت‌زدایی گسترده در این کشور رخ داده است، احیا شود و به تدریج ایالات متحده بنیان صنعتی و تولیدی خود را بازسازی نماید. همچنین اقدام دیگری که از این منظر در اولویت آمریکا قرار دارد، تمرکز بر افزایش سرمایه‌گذاری در اقتصاد این کشور، ارائه

فرصت امروز: با ورود جنگ روسیه و اوکراین به ماه سوم حالا پیامدهای اقتصادی جنگ مشخص تر شده و در کنار فشار تورمی و آسیب به زنجیره تامین کالاها، افزایش روزافزون قیمت انرژی و مواد غذایی نیز شرایط دشواری را در اقتصاد جهانی به وجود آورده است. در همین راستا، صندوق بین‌المللی پول در گزارش تازه خود که هفته گذشته منتشر کرد، پیش‌بینی رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۲ را حدود یک درصد کاهش داد و از رقم ۴,۱ درصد به ۳,۲ درصد رساند. به گفته این نهاد بین‌المللی، جنگ در اوکراین موجب افزایش روزافزون قیمت‌ها شده که این موضوع چالش‌های سیاستی را پدید خواهد آورد. سازمان تجارت جهانی نیز در گزارش اخیر خود نسبت به پیامدهای جنگ اوکراین بر تجارت جهانی هشدار داد و اعلام کرد جنگ اوکراین می‌تواند روند رشد شکننده تجارت جهانی را با ریسک‌های قابل توجهی روبه‌رو کند. بازخوردهای جنگ روسیه و اوکراین و افزایش تنش‌ها میان نمایندگان غرب و نماینده روسیه در سازمان تجارت جهانی همچنین بر کارکردهای روزمره این سازمان تاثیر منفی گذاشته است.

از سوی دیگر، چین در سایه تداوم جنگ در خاک اوکراین، نگران امنیت غذایی خود است، چراکه از استفاده سیاسی غرب از مواد غذایی به عنوان اهرمی علیه این کشور هراس دارد. در همین حال، تنش‌های اقتصادی میان آمریکا و چین باعث شده تا نماینده تجاری ایالات متحده اعلام کند که دیگر تلاشی برای تغییر رفتار تجاری چین و سوق دادن این کشور به سوی رعایت استانداردهای تجارت جهانی و قواعد سازمان تجارت جهانی به دلیل بی‌نتیجه بودن این اقدامات نخواهند کرد.

بازخوردهای جنگ اوکراین ادامه دارد

بازوی پژوهشی اتاق ایران در بیست‌وهشتمین گزارش از سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی»، به جدیدترین تحولات منطقه‌ای و جهانی پرداخته و از تشدید تنش‌های اقتصادی به واسطه تبعات جنگ روسیه و اوکراین گزارش داده است. این گزارش در بخش تحولات جهانی با اشاره به سایه جنگ اوکراین بر سازمان تجارت جهانی می‌نویسد: سازمان تجارت جهانی که در پیامد جنگ تجاری چین و آمریکا

امانوئل مکرون بار دیگر به عنوان رئیس‌جمهوری فرانسه انتخاب شد. دور دوم انتخابات ریاست جمهوری فرانسه روز یکشنبه ۲۴ آوریل برگزار شد و طبق نتایج اعلام شده، امانوئل مکرون با کسب ۵۸,۵۵ درصد آرا بر مارین لوین، رقیب خود از حزب راست افراطی که ۴۱,۴۵ درصد آرا را به دست آورد، پیروز شد. مکرون اولین رئیس‌جمهوری فرانسه در ۲۰ سال گذشته است که دوباره به عنوان رئیس‌جمهور برگزیده شده است. او همچنین تنها رئیس‌جمهوری در جمهوری پنجم است که به رأی مستقیم همگانی و در حالی که اکثریت پارلمان را در اختیار دارد، به قدرت بازگردانده شده است. این نتیجه، یک پیروزی شخصی برای امانوئل مکرون

کلیدی دولت‌ها، هیدروژن را به منبعی برای جایگزینی تدریجی سوخت‌های فسیلی بدل کرده است. افزون بر این، عربستان سعودی نیز ایجاد زیرساخت مصرف هیدروژن به عنوان سوخت در صنعت حمل و نقل خود را در دستور کار قرار داده است. از دیگر تحولات اقتصادی منطقه‌ای، حمایت ۲۲ میلیارد دلاری شورای همکاری خلیج فارس از مصر است. مقامات اقتصادی مصر اعلام کرده‌اند که کشورهای عربستان، قطر و امارات با حمایت ۲۲ میلیارد دلاری از اقتصاد مصر در شرایط دشوار کنونی موافقت کردند. این حمایت در قالب ارائه وام، ودیعه در بانک مرکزی و به ویژه سرمایه‌گذاری در اقتصاد مصر محقق خواهد شد. بحران اوکراین بر اقتصاد شکننده مصر، تاثیر منفی قابل توجهی داشته است؛ از یکسو صنعت توریسم این کشور را که توریست‌های روسی، نقش مهمی در رونق آن داشتند، با رکود مواجه کرده است و از سوی دیگر با بالا رفتن شدید قیمت گندم و وابستگی قابل توجه این کشور به واردات گندم از روسیه، اقتصاد این کشور به سرعت تأثیرات منفی جنگ را تجربه می‌کند. در چنین شرایطی، نیاز مصر به کمک کشورهای شورای همکاری بیش از گذشته است. این در حالی است که کشورهای شورای همکاری خلیج فارس در پی افزایش قیمت نفت از شرایط مالی بسیار بهتری نسبت به گذشته برخوردارند. حمایت ۲۲ میلیارد دلاری کشورهای شورای همکاری از مصر، راه را برای تعمیق روابط دو طرف و وابستگی بیشتر مصر به سیاست‌های منطقه‌ای شورای همکاری خلیج فارس فراهم می‌آورد.

افزایش ۲۵ درصدی صادرات ترکیه به عربستان، دیگر رخدادی است که مورد توجه این گزارش قرار گرفته است. صادرات ترکیه به عربستان در فصل نخست ۲۰۲۲ در حالی رشد ۲۵ درصدی داشته که اردوغان خود را برای دیدار از عربستان در هفته‌های آینده آماده می‌کند. روابط ریاض و آنکارا تحت تاثیر رقابت‌های منطقه‌ای به ویژه قتل جمال خاشقچی در این سال‌ها تیره شده، اما این دیدار می‌تواند به معنای عادی‌سازی روابط باشد.

صحبتهایش همچنین تناقضات لوین در مورد مالیات، اروپا، سیاست‌های انرژی و موارد دیگر را افشا کرد. مکرون هم‌اکنون دوبار نیروهای پوپولیسم را از بالاترین مقام فرانسه دور نگه داشته است. این یک شاهکار است و به همین دلیل هم تاریخ او را به خوبی قضاوت خواهد کرد. بیشتر اتحادیه اروپا و اتحاد غربی حالا نفس راحتی خواهند کشید. گفتنی است در پی اعلام نتایج دور دوم انتخابات ریاست جمهوری فرانسه، منابع خبری از درگیری پلیس فرانسه با معترضان به نتایج انتخابات در پاریس خبر دادند. همزمان امانوئل مکرون در اولین سخنرانی‌اش پس از اعلام نتایج، خود را رئیس‌جمهور همه‌فرانسوی‌ها خواند و متعهد شد که فرانسه را مستقل‌تر و اروپا را قدرتمندتر می‌کند.

از احتمال‌های کوچک تا فاجعه‌های بزرگ

چرا دولت‌ها درس نمی‌گیرند؟

کمتر از سه دهه قبل در سال ۱۹۹۳ میلادی بود که مجله «کونومیس‌ت» از مردم جهان خواست تا حواس‌شان به آسمان‌ها باشد. در آن زمان، دانش بشر در این زمینه که روزی شهاب‌سنگی به سیاره زمین برخورد خواهد کرد، بسیار اندک بود. اما حالا همه ما سرنشینان زمین می‌دانیم که یک شهاب‌سنگ بزرگ می‌تواند به همان اندازه یک آتشفشان بزرگ یا یک جنگ هسته‌ای، ویرانگر و وحشتناک باشد و به صورت هم‌زمان محیط زیست را نابود کند و منجر به تغییرات اقلیمی بلندمدت شود. یک شهاب‌سنگ می‌تواند انبارهای غذا و سیلوهای گندم یک کشور را نابود کند و در نتیجه منجر به قحطی و مرگ و میر شود. در آن سال‌ها، تصور چنین چیزی خیلی بعید و دور به نظر می‌رسید، حتی در بدترین کابوس‌های آدمی نیز جایی نداشت و تنها در دنیای سینما و ادبیات و در قالب ژانر علمی-تخیلی می‌گنجید، اما حالا با تجربه همه‌گیری کووید-۱۹، همه ما می‌دانیم که هر چیزی در این دنیای کنونی ممکن است و همیشه باید چشم انتظار مشکلات بزرگ و بزرگتری بر روی زمین باشیم.

بیماری‌های همه‌گیر و اپیدمیک بارها در طول تاریخ بشری رخ داده‌اند و حتی همین چند سال پیش نیز نمونه متاخر آن با نام سارس در برخی از کشورها شایع شد. در نتیجه منطقی است که بگوییم دولت‌ها در این زمینه تجربه کافی را دارند. پس در این صورت چرا کرونا به یک تهدید عمومی تبدیل شده است؟ هفته نامه «کونومیس‌ت» در پاسخ به این سوال می‌گوید که بی‌تفاوتی انسان‌ها به فجایع، ریشه مشکلات است و سپس توضیح می‌دهد که چطور انسان‌ها با نادیده گرفتن احتمال‌های کوچک و ضعیف، گرفتار فاجعه‌های بزرگ می‌شوند. به گفته «کونومیس‌ت»، بی‌توجهی زمینیان به شهاب‌سنگ البته یک مقوله اغراق‌شده است، اما در عین حال نمونه‌ای واضح نیز به شمار می‌آید. به هر حال همیشه در زندگی این واقعیت وجود دارد که احتمال‌های ضعیف، عواقب شدیدی به همراه داشته باشند. مردم عادی همیشه برای جبران چنین خسارت‌هایی در اقتصادهای سرمایه‌داری و سوسیالیستی دست به دامن دولت و بیمه می‌شوند، اما اصولاً همگان چنین احتمال‌های ضعیفی را نادیده می‌گیرند، یعنی ترجیح بر این است که این رخدادها نادیده گرفته شوند، تا زمانی که واقعا اتفاق بیفتند، اما بی‌تفاوتی‌هایی که انسان در این زمینه به خرج می‌دهد، شاید به نوعی خیانت به نسل آینده و آیندگان نیز محسوب شود.

شیوع کووید-۱۹ در ابتدای سومین دهه از هزاره سوم میلادی، یک رویداد غم‌انگیز و کابوس‌وار است. سال‌هاست که دانشمندان در عرصه‌های مختلف هشدار داده‌اند که ویروسی از جنس آنفلوآنزا می‌تواند از حیوانات وحشی به انسان‌ها منتقل شود، اما گوش هیچ کسی بدهکار این حرف‌ها نبود، نه انسان‌ها و نه دولت‌ها. با این حال، وقتی بیماری سارس در ابتدای هزاره حاضر رخ داد، دولت‌های کمی آمادگی مقابله با آن را داشتند؛ نه خبری از برنامه‌های عملی و استراتژیک برای مقابله با شیوع و گسترش بیماری‌های اپیدمیک بود و نه حتی کیت‌های تشخیص بیماری به اندازه کافی وجود داشت. حتی خیلی از کشورها دانش کافی برای تولید این کیت‌های تشخیص بیماری را هم نداشتند. برخلاف بیماری سارس که چندان همه‌گیری گسترده‌ای نداشت، اما کرونا این وضعیت مخاطره‌آمیز را به نهایت خود رساند. در این بین، کشورهای بسیار کمی از تجربیات گذشته درس گرفته و آماده مواجهه با بحران پروند. بنابراین پرسش این است که چرا دولت‌ها درس نمی‌گیرند؟ بیماری‌های همه‌گیر، فجایعی هستند که دولت‌ها در آن تجربه‌هایی دارند. پس چه چیزی به تهدید تبدیل می‌شود؟ دلیل اصلی این است که آنها هیچ‌وقت ضربه‌های مهلکی در این زمینه نخوردند؛ یعنی بیماری‌ها هیچ‌وقت باعث نشده است که دولت‌ها دچار آسیب‌های بزرگ شوند. این بار اما آنها در حال تجربه و از سر گذراندن این آسیب‌های بزرگ هستند و به این نتیجه رسیده‌اند که باید برای ویروس‌ها نیز آمادگی داشته باشند. البته اینکه دولت‌ها از گذشته درس نگرفته‌اند، چیزی را عوض نمی‌کند و کم‌کاری آنها را توجیه نمی‌کند. یکی از وظایف مهم دولت‌ها، این است که همیشه باید چشم‌شان به آینده باشد، یعنی باید حواس‌شان باشد که چه اتفاقی ممکن است در آینده‌ای دور یا نزدیک رخ دهد. دانشمندان هم ابزاری در اختیار دارند که می‌توانند با آن به دولت‌ها کمک کنند تا آینده را بهتر پیش‌گویی کنند. جالب است که کسب‌وکارهای خصوصی هم از این ابزار بهره می‌گیرند تا آینده را پیش‌بینی کنند، اما دولت‌ها هیچ‌وقت به قدر کافی از اینها بهره نمی‌گیرند. کسب‌وکارها برای آینده خود برنامه‌ریزی می‌کنند و این درسی است که دولت‌ها باید از این کسب‌وکارها یاد بگیرند.

هیچ کدام از فجایعی که تاکنون رخ داده یا در آینده رخ خواهد داد، برای همیشه قابل کنترل نیست، اما اگر از قبل درباره آنها هشدار دریافت کنیم، می‌توانیم خودمان را برای مواجهه با آنها آماده کنیم و به این ترتیب شاید بتوان آسیب‌ها را هم به صورت محدود مهار کرد. مثلاً ما در طول تاریخ بارها دیده‌ایم که آتشفشان‌ها در نزدیکی چه شهرهایی رخ داده‌اند و چه فجایع بزرگی به بار آورده‌اند. اکنون می‌توانیم شهرهای در خطر را شناسایی کنیم و تمهیدی برای آن ببندیشیم. در مورد سایر مسائل هم شرایط به همین گونه است. کافی است دولت‌ها به خودشان بیایند و توجه بیشتری به خرج دهند. بدین ترتیب می‌توانند وضعیت را تا حدودی مهار کنند. به هر حال، هشدارها همیشه و همه‌حال کمک‌کننده بوده‌اند.

آنچه می‌تواند بلوغ دولت‌ها را نشان دهد، این است که خطرات آینده را پیش‌بینی و خودشان را برای مقابله با آنها آماده کنند. کافی است به تهدیدهایی که تاکنون شناسایی شده است، توجه کنید. اگر دولت‌ها آینده را جدی بگیرند و بدانند که این آینده خطرناک چندان هم دور نیست، بهتر می‌توانند در مقابله با آن اقدام کنند. شک نکنید که یک روز شهاب‌سنگ بزرگی به زمین برخورد خواهد کرد. ما انسان‌ها باید از همین حالا خودمان را برای آن روز آماده کنیم و قدم اول را هم البته باید دولت‌ها بردارند. دنیا می‌تواند به جای امن‌تری تبدیل شود؛ جایی که همه با آرامش در آن زندگی می‌کنند، اما این آرامش مستلزم این است که از حالا به آن فکر کنیم.

۳۸ درصد جوانان ایرانی نه کار می‌کنند و نه تحصیل

معمای خودبیکاری در اقتصاد ایران



گروه تمایل به کار دارند اما به دلایلی در جست‌وجوی آن نیستند و آن را تلاشی بیپوده می‌دانند. گروه دیگری از این افراد، وظیفه مراقبت از اعضای خانواده خود را برعهده دارند و به همین علت از جمعیت فعال کشور خارج می‌شوند. همچنین دسته دیگری از جمعیت NEET، جوانان بیمار و معلول هستند و در نهایت آخرین دسته از جوانان غیرفعال، کسانی هستند که برای تحقق اهداف خود در سفر یا فعالیت‌های هنری مشغول به کارند.

در همین زمینه، بازاری پژوهشی وزارت کار در یک گزارش آماری-تحلیلی با عنوان «وضعیت جوانان غیرشاغل که در حال تحصیل و مهارت‌آموزی نیستند»، نسبت به جمعیت بالای NEET در ایران هشدار می‌دهد و می‌نویسد: «زیاد بودن تعداد NEET به معنای به حاشیه رانده شدن جوانان است. همچنین علت دیگر آن، درک نادرست عامه مردم از واژه شاغل است. تلقی مردم از فرد شاغل عموماً کسی است که مزد و حقوق بگیر بوده و در یک بنگاه فعالیت می‌کند؛ در حالی که گروهی از این افراد که ترک تحصیل می‌کنند (به ویژه در مناطق روستایی) برای یکی از اعضای خانوار خود فعالیت می‌کنند که در این صورت در زمره کارکنان فامیلی بدون مزد قرار گرفته ولی به اشتباه خود را بیکار قلمداد می‌کنند و یا افراد بسیاری هستند که کارکن مستقل بوده یا در محل سکونت خود مشغول انجام شغل خانگی و کسب درآمد (به ویژه زنان) بوده که در این صورت، آنان نیز در زمره شاغلان محسوب می‌شوند.

همچنین برخی از جوانان به صورت داوطلبانه از چرخه آموزش و بازار کار خارج شده‌اند. مثلاً جوانان دارای درآمد بدون کار (در خانواده‌های با تمکن مالی بالا) و یا مادران جوانی که حتی در یک خانوار با درآمد بالا زندگی کرده و توانایی پرداخت هزینه مراقبت از کودک را دارند، ولی تصمیم می‌گیرند که به طور داوطلبانه برای مراقبت از فرزندان خود از بازار کار خارج شوند. برخی از جوانان نیز اجباراً به دلایلی مثل ناتوانی، بیماری و معلولیت قادر به اشتغال، تحصیل و یا کسب مهارت نیستند و یا حتی مادر جوانی که توانایی پرداخت هزینه مراقبت از کودک یا کودکان خود را نداشته و به اجبار، بازار کار را ترک می‌کند. زیاد بودن میزان NEET در مقایسه با میزان بیکاری جوانان، بدان معناست که تعداد زیادی از جوانان از یافتن کار ناامید بوده یا امکان دسترسی به آموزش و مهارت‌آموزی را ندارند، اما قسمت نگران‌کننده ماجرا، جوانانی هستند که در هیچ یک از مصادیق مذکور قرار نگرفته و در عین حال نه در جست‌وجوی کار بوده و نه در حال آموزش یا کسب مهارت هستند. این گروه به شدت در معرض خطر به حاشیه رانده شدن از بازار کار و مواجهه با محرومیت‌ها و ناهنجاری‌های اجتماعی هستند.»

خروجی وجود دارد که یا آنها را به گروه «شاغل» یا «غیرفعال» می‌رساند. در این بین، به جمعیت ۱۵ ساله و بیشتری که شغلی ندارند و تحصیل نمی‌کنند و در دوره‌های مهارت‌آموزی نیز ثبت‌نام نکرده‌اند، NEET گفته می‌شود. در مجموع، نرخ بیکاری و نرخ NEET، مکمل یکدیگر بوده و تفاوت‌هایی با هم دارند. چنانکه نرخ بیکاری جوانان به جمعیت فعال اقتصادی که قادر به یافتن شغل نیستند، اشاره دارد، حال آنکه نرخ NEET، سهمی از جمعیت جوانان غیرشاغلی است که نه در حال تحصیل هستند و نه به کسب مهارت می‌پردازند.

براساس آمارها، از جمعیت حدود ۱۶٫۶ میلیون نفری جوانان ایران در سال ۱۳۹۹، بیش از ۶٫۳ میلیون نفر معادل ۳۸ درصد جمعیت جوان کشور، غیرشاغل و غیرمحصل هستند؛ حال آنکه میانگین جهانی این رقم ۲۲٫۱ درصد است. از سوی دیگر، بیش از ۷۳ درصد جمعیت NEET در ایران را زنان تشکیل می‌دهند. طبق آمارها، میزان NEET برای زنان ایرانی، بیش از ۱٫۳ برابر کل کشور و دو برابر رقم مردان است؛ یعنی تعداد زنان غیرشاغل و غیرمحصل کشور بیش از دو برابر تعداد مردان در این گروه است.

همچنین جغرافیای استانی جمعیت NEET در ایران نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۹ بیشترین نسبت این شاخص به استان‌های آذربایجان غربی با ۴۷٫۶ درصد، سیستان و بلوچستان با ۴۷٫۵ درصد و ایلام با ۴۷٫۴ درصد تعلق داشته است. در سمت مقابل نیز کمترین نسبت از آن استان‌های بزد با ۲۷٫۲ درصد، خراسان جنوبی با ۲۹ درصد و سمنان با ۲۹٫۸ درصد بوده است. علاوه بر استان‌های آذربایجان غربی، سیستان و بلوچستان و ایلام، نسبت NEET در استان‌های کرمانشاه، کردستان، خوزستان، گلستان، لرستان، کهگیلویه و بویراحمد، خراسان شمالی و همدان نیز نامطلوب و بالای ۴۰ درصد است.

در همین حال، یافته‌های طرح آمارگیری نیروی کار در سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ نشان می‌دهد که به‌طور متوسط نرخ NEET برای جوانان ۱۵ تا ۲۹ ساله در نقاط شهری ۳۷ درصد و در نقاط روستایی بیش از ۴۱ درصد بوده است. به نظر می‌رسد احتمال NEET شدن یک فرد در مناطق روستایی نسبت به مناطق شهری بیشتر است و این موضوع دلایل مختلفی دارد. پایین بودن تحصیلات، ناتوانی نظام آموزشی در تطبیق مهارت‌های موردنیاز برای روستاییان و عدم جذابیت مشاغل موجود در روستا از جمله دلایل نرخ بالاتر NEET در روستاها نسبت به شهرهاست.

جوانان به حاشیه رانده می‌شوند

جوانان به دلایل مختلفی از جمعیت فعال کشور خارج شده و به جمعیت NEETمی‌پیوندند. دسته نخست، دلسردشدگان از کار هستند که عمدتاً امیدشان برای یافتن شغل را از دست داده‌اند. این

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

در این سال‌ها هر بار که آمار بیکاری منتشر شده است، این شائبه در افکار عمومی شکل گرفته که این اعداد و ارقام واقعیت ندارند و تعداد بیکاران بسیار بیشتر از این حرف‌هاست. یکی از دلایل این شائبه آماری به تفاوت در تعریف شاخص‌های اقتصادی برمی‌گردد. مثلاً تعریفی که عموم مردم از شخص بیکار دارند، با آنچه در تعاریف آماری گفته می‌شود، متفاوت است و بسیاری از افرادی که از نظر مردم بیکار هستند، به لحاظ آماری در گروه بیکاران قرار نمی‌گیرند. از جمله این افراد، کسانی هستند که بازار کار را ترک کرده‌اند و در جست‌وجوی شغل نیستند. این افراد در حالی از نگاه مردم بیکار شناخته می‌شوند که در علم آمار جزو جمعیت غیرفعال محسوب می‌شوند.

در این راستا، سازمان بین‌المللی کار برای درک بهتر وضعیت بازار کار جوانان، شاخص NEET را طراحی کرده است. این شاخص، جوانان غیرشاغلی را در برمی‌گیرد که مشغول تحصیل یا مهارت‌آموزی نیستند. در واقع شاخص NEET (Not in Education, Employment, or Training)، نمایانگر سهم جوانان بیکار و غیرفعال است که نه در حال تحصیل هستند و نه به کسب مهارت مشغولند. بنابراین شاخص NEET که متأسفانه معادلی در زبان فارسی برای آن تعریف نشده است، هم جوانان بیکار و هم جوانان غیرفعال غیرمحصل را شامل می‌شود. حالا آنطور که بازاری پژوهشی وزارت کار گزارش داده است، در پایان سال ۹۹ از جمعیت ۱۶٫۷ میلیون نفری جوان کشور، بیش از ۶٫۳ میلیون نفر یعنی ۳۸ درصد جزو جمعیت NEETهستند و در فرآیند تولید ملی هیچ نقشی ندارند. نسبت ۳۸ درصدی NEET در ایران در حالی است که این نسبت در جهان ۲۲٫۱ درصد، در ترکیه ۲۴٫۲ درصد، در پاکستان ۳۱ درصد و در کشورهای عربی ۳۴٫۴ درصد است.

تحلیل بازار کار با شاخص NEET

بازار کار، سه بازیگر عمده دارد و کل جمعیت در سن کار (۱۵ سال به بالا) را می‌توان در سه گروه «غیرفعال اقتصادی»، «شاغل» و «بیکار» قرار داد. شاغلان و بیکاران در مجموع کل نیروی کار را که به لحاظ اقتصادی فعال محسوب می‌شوند، تشکیل می‌دهند. همواره بین این سه گروه، جریان‌های مختلفی وجود دارد. در واقع، بیکاری را می‌توان وضعیتی بین «غیرفعال» و «شاغل» دانست؛ یعنی افراد بیکار در جست‌وجوی خود یا موفق به یافتن شغل می‌شوند یا اینکه سرخورده از شکست دست از جست‌وجوی شغل می‌کشند. بدین ترتیب، از گروه بیکاران، دو جریان

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد که قیمت فروش هر متر خانه در شهر تهران از ۵ میلیون و ۷۶۰ هزار تومان در پایان سال ۱۳۹۶ به رقم ۳۵ میلیون و ۱۲۰ هزار تومان در پایان سال ۱۴۰۰ رسیده که بیانگر افزایش ۷ برابری قیمت مسکن در ۴ سال گذشته است. در اسفندماه ۱۴۰۰ طبق گزارش بانک مرکزی، متوسط قیمت مسکن شهر تهران ۳۵ میلیون و ۱۲۰ هزار تومان در هر متر مربع بوده که نسبت به ماه قبل ۶ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. حجم معاملات مسکن نیز در پایان سال گذشته حدود ۶٫۸ هزار فقره بود که در مقایسه با ماه قبل ۱۹ درصد کاهش و در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۲۹ درصد افزایش داشته است.

درباره سمت و سوی بازار مسکن پایتخت، یک کارشناس اقتصاد مسکن به ایسنا می‌گوید: در صورتی می‌توانیم انتظار ثبات یا کاهش قیمت مسکن را داشته باشیم که عوامل موثر بر این بازار مثل تورم عمومی، رشد نقدینگی و افزایش قیمت نهاده‌های ساختمانی کنترل شود و ساخت و ساز افزایش پیدا کند، اما هیچ‌یک از موارد مذکور محقق نشده است. به عقیده محمد عدالت‌خواه، یکی از دلایل اصلی افزایش قیمت مسکن در اواخر سال گذشته به کاهش ارزش پول ملی برمی‌گردد. واقعیت این است که با توجه به تورم موجود جامعه نمی‌توان انتظار داشت همه چیز گران شود اما قیمت مسکن افزایش پیدا نکند. علت رکود بخش مسکن در سال گذشته، این بود که سال‌های قبل از

رشد ۷ برابری قیمت مسکن در ۴ سال گذشته

خانه امسال ارزان می‌شود؟

خواهیم کرد. این نشان می‌دهد که چندان بر روی موضوعات، مطالعه کارشناسی صورت نگرفته است. وی مهمترین راهکار برای کاهش قیمت مسکن را کنترل قیمت زمین می‌داند و تاکید می‌کند: آنچه که به ساختمان و ملک ارزش داده، اجرای زیرساخت‌ها و طرح‌های عمرانی دولت بوده است. در واقع دولت هزینه کرده و ارزش افزوده آن به مالکان و فئودال‌ها رسیده است. کویر لوت که گران نشده، بلکه زمین‌های داخل شهرها و اطراف شهرها ارزش پیدا کرده است. هزینه‌هایی که برای زیرساخت‌های شهری می‌شود از بیت‌المال است. دولت باید بخشی از بیت‌المال را از طریق مالیات ارزش افزوده زمین‌ها از مالکان دریافت کند و آن را به ساخت مسکن برای اقشار پایین و زوج‌های جوان اختصاص دهد. در آن صورت هم قیمت خانه کنترل می‌شود و هم کسری مسکن جبران خواهد شد. در تمام دنیا مالیات ارزش افزوده بر زمین‌ها را دریافت می‌کنند، ولی ما در چهار دهه گذشته این مسئله را جدی نگرفتیم.

عدالت‌خواه درباره پیش‌بینی بازار مسکن در سال ۱۴۰۱ نیز می‌گوید: در صورتی می‌توانیم انتظار ثبات یا کاهش قیمت مسکن را داشته باشیم که عوامل موثر بر این بازار مثل تورم عمومی، رشد نقدینگی و افزایش قیمت نهاده‌های ساختمانی کنترل شود و همچنین ساخت و ساز افزایش پیدا کند اما هیچ کدام از این موارد تاکنون محقق نشده است و بنابراین احتمال رشد بازار مسکن در سال جاری وجود دارد.

بانک نامه



با کاهش ۱۲۰ هزار تومانی در روز دوشنبه

سکه به کانال ۱۲ میلیون بازگشت

قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با کاهش ۱۲۰ هزار تومانی در روز دوشنبه به کانال ۱۲ میلیون تومانی بازگشت و به رقم ۱۲ میلیون و ۹۸۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۲۳۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۸۴ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۵ میلیون و ۵۶۳ هزار تومان شد. انس جهانی طلا هم با قیمت یک‌هزار و ۹۱۵ دلار و ۹۲ سنت معامله شد. همچنین قیمت دلار در صرافی‌های بانکی با ۴۱ تومان کاهش در این روز با رقم ۲۵ هزار و ۳۲۸ تومان معامله شد. قیمت فروش یورو نیز با ۱۸۳ تومان کاهش به ۲۸ هزار و ۵۲۰ تومان بود. قیمت خرید هر دلار ۲۵ هزار و ۷۶ تومان و نرخ خرید هر یورو ۲۸ هزار و ۲۴۶ تومان اعلام شد.

شرط انتقال سپرده‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت به وابستگان

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها انتقال سپرده‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت به پدر، مادر، فرزندان و همسر سپرده‌گذار را مشروط کرد. بانک مرکزی در این بخشنامه، انتقال سپرده‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت به پدر، مادر، فرزندان و همسر سپرده‌گذار مجاز دانست و اعلام کرد: این انتقال مشروط به بسته شدن سپرده و افتتاح یک حساب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار جدید به نام فرد مورد نظر با شرایط سپرده بسته شده و حداکثر تا سررسید آن سپرده مجاز است. بنابراین این مصوبه پس از تمهید شرایط لازم در سامانه‌های اطلاعاتی بانک‌ها و موسسات اعتباری بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی لازم‌الاجرا خواهد بود.

چگونگی واگذاری زمین به خانوارهای دارای ۳ فرزند

وزارت راه و شهرسازی براساس تکلیف قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت، نحوه ثبت نام دریافت زمین یا مسکن برای خانوارهای دارای سه فرزند یا بیشتر را اعلام کرد. پس از آنکه اوایل اسفندماه سال گذشته در راستای حمایت از افزایش و جوانی جمعیت اعلام شد زمین رایگان برای خانوارهای دارای سه فرزند و بیشتر در نظر گرفته شده است، وزارت راه و شهرسازی اعلام کرد متقاضیان دارای سه فرزند و بیشتر که فرزند سوم و بیشتر آنها از ۲۴ آبان ماه ۱۴۰۰ به بعد متولد شده برای ثبت نام دریافت تسهیلات حوزه زمین و مسکن به سامانه saman.mrud.ir مراجعه کنند. فعلا جزئیات بیشتری درخصوص واگذاری زمین و مسکن به خانوارهای واجد شرایط طرح مذکور ارائه نشده اما براساس اطلاعاتی که پیشتر در دسترس بود، زمین‌ها کاملا رایگان نیست، اما قیمت آنها بسیار ناچیز است و در اقساط هشت ساله دریافت می‌شود. در واقع، متقاضیان صرفا هزینه‌های آماده‌سازی از قبیل تسطیح، جدول‌گذاری، هزینه‌های تملک توسط دولت و دیگر موارد را پرداخت می‌کنند که رقم چندان بالایی نیست.

سازمان امور مالیاتی اعلام کرد

پرداخت ۱۰ میلیارد مالیات خانه خالی

یک مقام مسئول در سازمان امور مالیاتی با اشاره به روند اخذ مالیات خانه‌های خالی اعلام کرد تاکنون از این محل حدود ۱۰ میلیارد تومان مالیات وصول شده است. جهانگیر رحیمی، مدیرکل طراحی و تحلیل فرآیندهای مالیاتی به اینسا، گفت: براساس قانون دائمی مالیات‌های مستقیم، اخذ مالیات از خانه‌های خالی به این صورت است که پس از پایان هر سال مالی، سازمان امور مالیاتی در تیرماه سال بعد یک ماه فرصت دارد تا نسبت به بررسی اطلاعات و اعلام میزان مالیات هر واحد مسکونی اقدام کند اما قانون بودجه سال گذشته، سازمان امور مالیاتی مکلف شد تا پایان ۹ ماهه اول سال ۱۴۰۰، مالیات خانه‌های خالی را وصول کند. به گفته رحیمی، با توجه به اینکه تکلیف قانون بودجه سال ۱۴۰۰ برای مالیات خانه‌های خالی به صورت کامل اجرا نشده است، اکنون زمان این است که وزارت راه و شهرسازی اطلاعات کامل در این زمینه را به سازمان امور مالیاتی بدهد تا سازمان نسبت به صدور برگ مطالبه اقدام کند.

این مقام مسئول ادامه داد: آنچه که در سال گذشته اتفاق افتاد، اطلاعات نزدیک به ۵۷۰ هزار خانه خالی برای ۹ ماهه آن سال به سازمان امور مالیاتی ارسال شد که از این تعداد واحد مسکونی، یکسری در شهرهای زیر ۱۰۰ هزار نفر جمعیت قرار داشت که به دلیل مشمول نشدن، کنار گذاشته شدند. البته، عده‌ای از مشمولان نیز پذیرش را انتخاب کرده‌اند، اما نسبت به پرداخت اقدام نکرده‌اند. یکسری از این افراد اعتراض کردند و ما به صورت آفلاین به وزارت راه و شهرسازی اعلام کردیم و عمده این افراد به این دلیل بوده که در سامانه ملی املاک و اسکان برای ثبت یا به‌روزرسانی مراجعه نکرده‌اند.

او با بیان اینکه تاکنون کمتر از ۱۰ میلیارد تومان مالیات از خانه‌های خالی وصول شده است، گفت: اینکه گفته می‌شود ۲ میلیون خانه خالی در کشور وجود دارد، اطلاعات آنها تاکنون به سازمان امور مالیاتی ارسال نشده و اگر قرار است تا اطلاعاتی تکمیل شود، از آنجا که تکلیف قانون بودجه سال ۱۴۰۰ برای مالیات خانه‌های خالی به صورت کامل اجرا نشده، باید مشخص شود که این خانه‌ها در سه ماهه پایانی نیز خالی بوده‌اند یا خیر. همچنین، با ارسال اطلاعات تکمیلی، اطلاعات سازمان امور مالیاتی هم به‌روزرسانی خواهد شد. گفتنی است براساس قانون مالیات خانه‌های خالی مصوب آذرماه سال گذشته، اگر واحد مسکونی در شهرهای بالای ۱۰۰ هزار نفر بیش از ۱۲۰ روز خالی از سکنه باشد، مشمول مالیات می‌شود و به ازای هر ماه بیش از زمان مذکور، ماهانه مشمول مالیاتی برمبنای مالیات بر درآمد اجاره به شرح ضرایب سال اول معادل شش برابر مالیات متعلقه، سال دوم معادل ۱۲ برابر مالیات متعلقه و سال سوم به بعد معادل ۱۸ برابر مالیات متعلقه خواهد شد. در این بین، وظیفه حسابشایی خانه‌های خالی برعهده وزارت راه و شهرسازی از طریق سامانه املاک و اسکان گذاشته شده است که این وزارتخانه با راه‌اندازی سامانه املاک و اسکان نسبت به ثبت اطلاعات سکونتی افراد اقدام کرد و کسانی که در مهلت تعیین شده نتوانستند این اطلاعات را ثبت کنند، خانه آنها به عنوان خاله خالی به سازمان امور مالیاتی از سوی وزارت راه و شهرسازی معرفی شد.

حباب‌ها چگونه از بازار ارز به بازار مسکن منتقل می‌شوند؟

جابه‌جایی حباب در بازارها



طریق انتقال حباب به یکدیگر مرتبند.

مطالعات داخلی نیز از وجود حباب در بازارهای مختلف نظیر بازار سهام، طلا، ارز، مسکن و نفت حکایت دارد. همچنین بازارها پر یکدیگر اثرگذار هستند و قادرند تا روند نوسانی خود را به بازارهای دیگر منتقل کنند. تاریخ اقتصاد ایران نشان می‌دهد تحولات چھشی قیمت مسکن، سهام، سکه و طلا و ارز به صورت موازی با یکدیگر حرکت می‌کنند و این فرآیند به‌صورت ادواری تکرار می‌شود. ارتباط این بازار به‌صورت زنجیروار بوده و علاوه بر تاثیرگذاری بر یکدیگر از همدیگر نیز اثرپذیر هستند. هرچند تا پیش از این هیچ مطالعه داخلی به بررسی سرایت حباب‌های بازارهای مالی به یکدیگر نپرداخته، اما پژوهشگران اخیرا در یک مطالعه به بررسی این موضوع در اقتصاد ایران پرداخته‌اند و انتقال حباب بین بازار ارز و مسکن را بررسی کرده‌اند. این مطالعه با عنوان «مهاجرت حباب میان بازار ارز و بازار مسکن» در شماره ۷۷ فصلنامه «پژوهشنامه اقتصادی» دانشگاه علامه طباطبائی منتشر شده است.

باید مراقب انتقال حباب‌ها باشیم

مفهوم حباب از اوایل قرن هفدهم وارد ادبیات اقتصادی شد، اما در معنای امروزی آن، اولین بار توسط شیلر مطرح شد. شیلر به معرفی این ایده پرداخت که قیمت دارایی می‌تواند از مقدار حقیقی خود منحرف شود. از آن زمان تاکنون حباب‌های متعددی در سطح جهان رخ داده و اثرات زیان‌بار زیادی برجای گذاشته‌اند. یکی از این حباب‌ها بین سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۰ در بازار اینترنت آمریکا رخ داد. تاثیر این دوره حبابی انقدر زیاد بود که به «جنون دات کام» معروف شد. تئوری حباب‌های عقلایی نشان می‌دهد حتی با وجود انتظارات عقلایی نیز امکان انحراف قیمت دارایی از قیمت پایه آن وجود دارد. به عقیده پژوهشگران، سفته‌بازی یکی از مهمترین دلایل انحراف قیمت دارایی از قیمت پایه آن است. همچنین محققان دیگری در چین نشان داده‌اند که در حالت وجود همزمان انتظارات ناهمگنی و محدودیت‌های فروش کوتاه، اگر سرمایه‌گذاران انتظار فروش دارایی خاصی را در قیمتی بیش از قیمت حاضر داشته باشند، ممکن است مجبور به پرداخت قیمت بیش از حد برای یک دارایی شوند.

بنابراین قیمت‌های دارایی می‌تواند شامل عنصر سفته‌بازانه شود.

حباب‌های مالی سال‌هاست که هم در حیطه نظری و هم حیطه تجربی به موضوعی جذاب برای اقتصاددانان تبدیل شده و در بازارهای مختلف بررسی شده است. در اواخر دهه ۲۰۰۰ که قیمت‌های مسکن در آمریکا ابتدا رشدی شدید و سپس کاهشی شدید را تجربه کرد، این رخداد باعث ابهامات زیادی در نظریات گذشته شد. این موضوع را می‌توان ناشی از ابزار بودن دارایی‌های کلیدی در بازار مشتقه دانست. برخی محققان می‌گویند شکست در بازار (انحراف قیمت دارایی از قیمت پایه) که مانع از توانایی بازار برای تصحیح قیمت‌ها خواهد شد، با احتمال بیشتری در بازار مسکن قابلیت وقوع دارد، چرا که در این بازار هزینه‌های معامله بسیار بالا و فروش کوتاه‌مدت در آن بسیار نادر است. بنابراین دوره‌هایی از ناکارایی قیمت و

فرصت امروز: حباب‌ها دیر یا زود می‌ترکند و قیمت‌ها به ارزش ذاتی خود باز می‌گردند، ولی ما زمانی متوجه می‌شویم واقعا حبابی وجود داشته که بترکد! حباب به افزایش قیمت دارایی در یک فرآیند مستمر گفته میشود که به جذب خریداران جدید منجر می‌شود. در ادبیات اقتصادی، اگر قیمت‌های دارایی از قیمت مبنای آن منحرف شود، می‌توان گفت که حباب وجود دارد، اما معمولا پس از مدتی، این افزایش و انحراف قیمت با انتظارات معکوس و در نتیجه کاهش ناگهانی قیمت همراه است که اغلب زمینه‌ساز بحران‌های مالی می‌شود. بحران‌های مالی و حباب‌های قیمت دارایی، ارتباط نزدیکی با یکدیگر دارند. بازارهای مالی عموما بحران‌های متعددی را تجربه کرده‌اند که ناشی از رشد و انفجار حباب قیمتی بوده است. نمونه‌های متعدد و متنوعی را در این زمینه می‌توان مثال زد؛ از حباب‌های قرن هفدهم هلند، راه‌آهن منیا در دهه ۱۸۴۰ و ملبورن در دهه ۱۸۹۰ گرفته تا حباب دهه ۱۹۲۰ که به طور ناگهانی متوقف شد. همچنین حباب‌های ژاپن در انتهای دهه ۱۹۸۰ و ابتدای دهه ۱۹۹۰، اقتصادهای آمریکای لاتین در دهه ۱۹۸۰، اقتصادهای آسیای جنوب شرقی در اواخر دهه ۱۹۹۰، بحران روسیه در اواخر دهه ۱۹۹۰ و بحران دات کام از دیگر نمونه‌ها هستند. در این میان، بازار ارز و مسکن، دو بازاری هستند که امکان وقوع حباب در آنها می‌تواند اثرات زیادی بر اقتصاد کشورها بر جای بگذارد. حال پرسش این است که آیا امکان انتقال حباب از بازار ارز به بازار مسکن و یا برعکس وجود دارد؟

حباب‌ها به بازارها منتقل می‌شوند

آنچه در همه حباب‌های اقتصادی مهم است، ویژگی‌های مشترک آنهاست. در همه این موارد، افراد ابتدا برای تولید حباب تلاش می‌کنند و سپس موجب از بین رفتنش می‌شوند. در مراحل اولیه حباب، طرفداران سرمایه‌گذاری بیشتر در دارایی، این اطمینان را می‌دهند که «این بار روند متفاوت خواهد بود»، اما حباب‌ها به طور ذاتی تمایل به انفجار دارند و تنها تفاوت در دیر یا زودتر منفجر شدن است. با وجود گسترش مطالعات در حوزه حباب که پس از بحران مالی ۲۰۰۸ بسیار گسترش یافت، مقالات اندکی بر انتقال حباب بین بازارهای مختلف متمرکز شده‌اند. برخی محققان معتقدند که حباب‌های قیمت دارایی در کشورها و در بازارهای مختلف می‌توانند به یکدیگر مرتبط باشند و از یکدیگر نشأت بگیرند؛ یعنی ساختارهای درهم‌تنیده اقتصادهای امروزی باعث می‌شود تا زیان در یک بخش به‌سرعت به بخش دیگر اقتصاد سرایت کند. شواهد تجربی نشان داده که بازارها از یکدیگر جدا نیستند و حرکت آنها در یک فضای جدا از یکدیگر انجام نمی‌شود.

تحلیل سرایت‌پذیری تلاطم در میان بازارها، چند دهه‌ای است که به‌طور کاربردی از نسوی پژوهشگران بررسی شده است. مثلا برخی محققان، حباب دات‌کام، حباب‌های قیمت مسکن در دهه ۲۰۰۰ و بحران رهنی ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ را به یکدیگر مرتبط می‌دانند. این محققان با استفاده از یک مدل تعادل عمومی نشان داده‌اند که این حباب‌ها به‌طور پیوسته از

چرا تکنولوژی هنوز جای حسابداران را نگرفته است؟

آینده حسابداری در پرتو تکنولوژی

مالی پیشرفته امروزی دائم در حال بهبود هستند و هر روز گزینه‌های بیشتری برای استفاده از اتوماسیون و هوش مصنوعی و بلاک چین به عرصه حسابداری اضافه می‌شود. با ظهور اتوماسیون این تصور پیش آمد که نقش حسابداران در شرکت‌ها به تدریج کم‌رنگ خواهد شد، اما آمار اداره کار آمریکا نشان می‌دهد در فاصله سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۹، فرصت‌های شغلی برای حسابداران و حساب‌رسان حدود ۴ درصد افزایش خواهد داشت. اینکه چرا حسابداران همچنان در آینده شرکت‌ها مهم هستند، دلایل واضحی دارد؛ از جمله اینکه حسابداران با استراتژی‌های کسب و کار شرکتی آشنا هستند و می‌توانند حدس بزنند چه تصمیماتی در آینده شرکت به سود و زیان خواهد انجامید. از سوی دیگر، آنها همیشه باید خود را در باب قوانین مالی به‌روز کنند. پس وقتی ابزار مالی جدیدی وارد بازار شود، راحت‌تر از دیگران می‌توانند بر آن مسلط شوند. از آنجا که همه امور عملکرد شرکت از زیر دست حسابداران می‌گذرد، آنها قادر به تشخیص نقاط پرریسک هستند و می‌توانند موقعیت‌های کم‌خطرتر برای آینده را تشخیص دهند. با این حال، از آنجا که حرفه حسابداری دارد با سرعت به سمت دیجیتال‌شدن پیش می‌رود، سازمان‌های مالی و محاسباتی باید سرمایه‌گذاری گسترده‌تری در تکنولوژی‌های به‌روز داشته باشند. آینده حسابداری کاملا دیجیتال است و روش‌های سنتی حسابداری احتمالا در آینده جایی نخواهند داشت. یکی از واضح‌ترین

کاهش قیمت نفت ادامه دارد

طلای سیاه در مرز ۱۰۰ دلار

قیمت نفت روز دوشنبه در پی ادامه نگرانی‌ها نسبت به قرنطینه طولانی در شانگهای و آسیب دیدن رشد اقتصاد جهانی از افزایش نرخ‌های بهره آمریکا، کاهش پیدا کرد. بر این اساس، بهای معاملات نفت برنت با یک دلار و ۹۰ سنت معادل ۱٫۸ درصد کاهش به ۱۰۴ دلار و ۷۵ سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست نگراس اینترمدیت آمریکا نیز با یک دلار و ۸۹ سنت معادل ۱٫۹ درصد کاهش به ۱۰۰ دلار و ۱۸ سنت در هر بشکه رسید. هر دو شاخص هفته گذشته تحت تاثیر نگرانی‌ها پیرامون چشم‌انداز تقاضا برای سوخت، حدود ۵ درصد افت کرده بودند.

هیروبوکی کیکوکاوا، مدیر کل شرکت تحقیقاتی نپسان سکيوريتيز در این باره می‌گوید: فضای بدبینی به نگرانی‌ها پیرامون محدود شدن عرضه جهانی غالب شده است زیرا چین همچنان به قرنطینه شانگهای ادامه داده است و سرمایه‌گذاران آماده سلسله افزایش نرخ‌های بهره آمریکا می‌شوند. سرمایه‌گذاران تلاش می‌کنند قراردادهایی که دارند را پیش از آغاز فصل رانندگی تابستانی آمریکا در ماه مه تنظیم کنند، اما به دلیل احتمال تحریم نفت روسیه از سوی اتحادیه اروپا و عمیق شدن بحران اوکراین، انتظار نمی‌رود قیمت‌های نفت به پایین ۹۰ دلار در هر بشکه سقوط کنند.

مقامات شانگهای در حال مقابله با موج شیوع کرونا هستند و فئس‌هایی را خارج از ساختمان‌های مسکونی بر پا کرده‌اند که باعث اعتراض عمومی جدید علیه قرنطینه و محبوس شدن ۲۵ میلیون سکنه این شهر در خانه‌های‌شان شده است. همچنین جروم پاول، رئیس بانک مرکزی آمریکا پنجشنبه گذشته اعلام کرد که نیم درصد افزایش نرخ‌های بهره آمریکا در نشست بعدی بانک مرکزی در ماه مه، در میان گزینه‌های این بانک مرکزی وجود دارد. در بخش عرضه نیز شرکت خدمات انرژی بیکرهیوز اخیرا اعلام کرد شمار دکل‌های حفاری نفت آمریکا هفته گذشته برای پنجمین هفته متوالی افزایش یافت و با یک حلقه افزایش به ۵۴۹ حلقه رسید که بالاترین رقم از آوریل سال ۲۰۲۰ است. سه منبع آگاه به رویترز گفتند: در اروپا، کنسرسیوم خط لوله کاسپین پس از اختلال ۳۰ روزه، صادراتش را به طور کامل از ۲۲ آوریل ازسر گرفت. با این حال بعضی از تحلیلگران می‌گویند وخیم شدن بحران اوکراین ممکن است فشار بر اتحادیه اروپا را برای تحریم نفت روسیه افزایش دهد و قیمت‌ها اواخر امسال به سطح بالاتری صعود کنند. روسیه بزرگترین تامین‌کننده گاز اروپا و دومین صادرکننده بزرگ نفت جهان پس از عربستان سعودی است. طبق گزارش رویترز، بانک مورگان استنلی پیش‌بینی خود از قیمت نفت برنت در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲ را به میزان ۱۰ دلار در هر بشکه بالا برد و ۱۳۰ دلار اعلام کرد. این پیش‌بینی بالاتر قیمت نفت به دلیل کمبود شدید عرضه ناشی از عرضه پایین‌تر روسیه و ایران اعلام شد.

کدام کالای ایرانی مشتری بیشتری دارد؟

فراز و فرود تجارت در دهه ۹۰

اتفاق بازرگانی تهران در جدیدترین گزارش خود به بررسی وضعیت تجارت کشور در دهه گذشته پرداخته و آمارها از سال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۰ را بررسی کرده است. تجارت کالایی ایران از ابتدای دهه گذشته با تحولات و نوساناتی همراه بوده و همواره اعداد صادرات و واردات تغییر کرده‌اند. بیشترین ارزش تجاری ایران در سال ۱۳۹۰ و با حجم ۱۰۶ میلیارد دلار به ثبت رسیده است. از این عدد ۴۴ میلیارد دلار مربوط به صادرات و ۶۲ میلیارد دلار مربوط به واردات بوده است. به این ترتیب بخش زیادی از این رکورد تجاری تحت تأثیری آمار بالای واردات به ثبت رسیده است.

ارزش صادرات ایران از سال ۱۳۹۷ به بعد افت کرد، اما این روند در سال ۱۴۰۰ متوقف شد و میزان صادرات کشور به حدود ۴۹ میلیارد دلار رسید. میزان واردات نیز در سالی که گذشته پس از کاهشی که در سال‌های قبل داشت از مرز ۵۳ میلیارد دلار عبور کرد. در سال ۱۴۰۰، حدود ۱۲۲ میلیون تن کالای ایرانی به دیگر کشورها صادر شد که از نظر وزنی افزایش ۹ درصدی و از نظر ارزشی افزایش ۴۰ درصدی را به ثبت رساند. همچنین در این مدت حدود ۴۱ میلیون تن کالا به ایران وارد شد که از نظر وزنی افزایش ۳۶ درصدی و از نظر ارزشی افزایش ۲۲ درصدی را نشان می‌دهد. تراز تجاری ایران نیز در این سال برای سومین سال پی در پی منفی باقی ماند. در سال ۱۴۰۰، پنج کشور چین، عراق، ترکیه، امارات متحده عربی و افغانستان اصلی‌ترین مقاصد صادراتی ایران بوده‌اند به طوری که حدود ۷۵ درصد کالاهای ایرانی به این کشور صادر شد. چین با سهم ۲۹ درصدی اصلی‌ترین واردکننده کالا از ایران در این سال بود. عمده‌ترین مبادی واردات ایران در سال ۱۴۰۰ نیز به ترتیب امارات متحده عربی، چین، ترکیه، آلمان و روسیه بوده‌اند. امارات با سهم ۳۱ درصدی اصلی‌ترین صادرکننده کالا به ایران در سال گذشته لقب گرفته است. در میان کالاهای صادراتی، گاز طبیعی مایع شده، متانول، پلی اتیلن، اوره و شمش آهن و فولاد اصلی‌ترین کالاهایی بوده که به کشورهای دیگر صادر شده است. در میان کالاهای وارداتی نیز گوشی تلفن همراه، ذرت دامی، گندم معمولی، دانه سویا، روغن آفتاب‌گردان و کنگاله بیشترین واردات به ایران را داشته‌اند.

ایران چقدر بنزین صادر می‌کند؟

به استناد گزارش‌های رسمی، ایران در سال گذشته روزانه حدود ۵۳ میلیون لیتر صادرات بنزین داشته که متوسط ارزش آن در هر لیتر ۳۸ سنت یعنی لیتری حدود ۹۵۰۰ هزار تومان بوده است. مدتی است که با هشدارهای وزارت نفت در مورد وضعیت بنزین و نزدیک شدن مصرف روزانه آن به ظرفیت پالایش کشور، شائبه واردات بنزین مطرح است. به این بهانه جریان صادرات این کالا در تجارت خارجی مورد بررسی قرار گرفت. در این باره سید روح الله لطیفی، سخنگوی گمرک ایران به ایسنا گفت که ایران در سال ۱۴۰۰ حدود یک میلیارد و ۹۳۴ میلیون و ۳۶۹ هزار و ۵۶۷ کیلو صادرات بنزین داشته است که ارزش آن به ۷۳۲ میلیون و ۶۶ هزار و ۶۳۸ دلار می‌رسد. بر این اساس می‌توان گفت که ایران در سال گذشته روزانه حدود ۵۳ میلیون لیتر صادرات بنزین داشته است. همچنین اگر ارزش صادرات بنزین مورد محاسبه قرار گیرد با توجه به مجموع صادرات بیش از ۱.۹ میلیارد دلاری و ارزش بالغ بر ۷۳۲ میلیون دلاری آن ارزش هر لیتر به حدود ۲۸ سنت بوده است. در این شرایط با در نظر گرفتن متوسط نرخ ۲۵ هزار تومانی دلار در سال گذشته، برای متوسط ۲۸ سنت، تقریبا متوسط ارزش هر لیتر بنزین صادراتی ایران حدود ۹۵۰۰ هزار تومان بوده است. گفتنی است که طبق آخرین گزارش‌های وزارت نفت، مصرف روزانه بنزین در ایران به ۱۲۰ میلیون لیتر رسیده و بعد از افزایش قیمت این کالا در آبان ماه ۱۳۹۸، در حال حاضر هر لیتر بنزین سهمیه‌ای ۱۵۰۰ و آزاد با نرخ ۳ هزار تومان عرضه می‌شود.

شاخص بورس تهران با رشد کم‌رmq ۲ هزار واحدی در کف کانال ۱.۵ میلیونی ماند

خودرویی‌ها در صدر گروه‌های بورسی



عرضه اولیه جدید در راه بورس

بازار سهام در اردیبهشت‌ماه با چند اتفاق مهم روبه‌روست و تاثیر این اتفاقات، روند بازار را تعیین می‌کند. گزارش ۱۲ ماهه شرکت‌ها از جمله این موارد است که در اردیبهشت تکمیل و روی کدال فرستاده می‌شود. درباره گزارش‌های ۱۲ ماهه شرکت می‌توان گفت که این گزارش‌ها تقریبا مشخص و سودها هم مشخص است و به نظر می‌رسد که سودهای خوبی تقسیم شود. همچنین در اردیبهشت‌ماه مجامع شرکت‌ها نیز آغاز می‌شود و این مجامع تا خرداد و تیرماه ادامه پیدا می‌کنند. مورد دیگر به بحث‌های مربوط به مذاکرات پیرامون احیای برجام برمی‌گردد و از آنجا که روند مذاکرات و نتیجه آن (چه مثبت باشد و چه منفی) بر روی بازار بسیار اثرگذار است، درباره برجام هنوز ابهام زیادی وجود دارد و باعث شکل‌گیری کلاف سردرگمی شده است که آیا اصلا برجام احیا می‌شود یا نه. درگیری روسیه و اوکراین و افزایش قیمت‌ها در بازارهای جهانی به ویژه قیمت نفت نیز عامل دیگر مهم و اثرگذار بر روی بازار سهام است. در حال حاضر قیمت طلای سیاه در محدوده ۹۰ تا ۱۰۰ دلار در حال نوسان است و به نظر می‌رسد که در این محدوده قیمتی باقی بماند. هرچند اجرای قرنطینه در شهرهای چین و اجرای سیاست کووید صفر می‌تواند تقاضای نفت را مختل کند و موجب سیر نزولی قیمت نفت شود.

از سویی دیگر، امروز چهارشنبه ۱۷ اردیبهشت ماه یک عرضه اولیه در بورس تهران انجام می‌شود. زمانی که سهام شرکتی برای نخستین بار در بورس عرضه می‌شود، به روز اول عرضه سهام «عرضه اولیه» گفته می‌شود. در این روز درصد مشخصی از کل سهام شرکت برای اولین بار از طریق بورس یا فرابورس توسط سرمایه‌گذاران خریداری می‌شود. این عرضه‌های اولیه همواره مورد توجه سهامداران و اهالی بازار سهام قرار دارد، زیرا تاکنون بیش از ۹۰ درصد از عرضه اولیه‌هایی که در بورس انجام شده، سودآور بوده‌اند. به همین دلیل این اقدام همیشه در بورس برای فعالان جذابیت داشته است. در همین راستا، عرضه اولیه سهام شرکت انتقال داده‌های آسیانتک با نماد «آسیانتک» روز چهارشنبه در بورس تهران انجام می‌شود. سهام این شرکت به شیوه ثبت سفارش در فرابورس عرضه خواهد شد و در این عرضه اولیه به هر کد معاملاتی حداکثر ۴۰۰ سهم در دامنه قیمتی ۵ هزار و ۴۶۰ ریال تا ۶ هزار و ۶۶۰ ریال تعلق می‌گیرد.

شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با یک‌هزار و ۴۷۵ واحد، نفت و گاز و پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک‌هزار و ۳۱۰ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با یک‌هزار و ۳۰ واحد، ملسی صنایع مس ایران (فملسی) با ۵۰۲ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعسان) با ۱۶۸ واحد و سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب) با ۱۴۹ واحد با تاثیر مثبت بر شاخص بورس همراه شدند. در مقابل نیز گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با یک‌هزار و ۹۰۰ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با ۵۱۸ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با ۳۷۹ واحد، بانک ملت (وبملت) با ۲۹۱ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شسبندر) با ۲۶۹ واحد و بانک پارسیان (ویپارس) با ۲۶۳ واحد تاثیر منفی بر شاخص بورس داشتند. همچنین گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو (خگستر)، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستسا)، سایپا (خسپا)، ایران خودرو (خودرو)، پالایش نفت اصفهان (شسپنا)، سپید ماکیان (سپید) و شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (خوارزم) از جمله نمادهای پُرتراکش بودند.

گروه خودرو نیز در معاملات روز دوشنبه همچون روزهای قبل صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۲ میلیارد و ۳۸۳ میلیون برگه سهم به ارزش ۷ هزار و ۸۹۰ میلیارد ریال دادوستد شد. در آن سویی بازار نیز شاخص کل فرابورس بیش از ۸۱ واحد افزایش داشت و به ۲۰ هزار و ۸۲۷ واحد رسید. در این بازار ۳ میلیارد و ۹۵۷ میلیون برگه سهم و اوراق مالی به ارزش ۹۴۵ هزار و ۹۸۳ میلیارد ریال دادوستد شد و تعداد دفعات معاملات فرابورس بیش از ۲۸۷ هزار و ۸۷۳ نوبت بود. شرکت سرمایه‌گذاری مالی سپهر صادرات (وسپهر)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی (سمگا)، پتروشیمی تندگوین (تنگویا) و توسعه مسیر برق گیان (بگیلان) با تاثیر مثبت بر شاخص فرابورس همراه بودند. همچنین پلیمیر آریا ساسول (آریا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، بیمه سامان (بساما)، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، پالایش نفت لاوان (شلاوان)، بیمه دی (ودی) و تجلی توسعه معادن و فلزات (تجلی) با تاثیر منفی بر شاخص فرابورس همراه شدند.

نگاهی به اصطلاحات مهم بازارهای مالی

از بازار گاوی تا بازار خرسی

شهرت یافته بودند و چون روند نزولی قیمت را پیش‌بینی می‌کردند، برخی‌ها معتقدند که ریشه «بازار خرسی» از این افراد گرفته شده است. همچنین از آنجا که «گاو» در طول تاریخ همواره نقطه مقابل «خرس» محسوب شده، مفهوم «بازار گاوی» نیز در مقابل «بازار خرسی» شکل گرفت. فارغ از این روایت‌ها، «Bullish» از ریشه کلمه «bull» به معنای «گاو تر» می‌آید و با توجه به جهت رو به بالای شاخ‌های «گاو» نشان‌دهنده روند صعودی بازار است. در مجموع، «گاوها» نماد سرمایه‌گذاران موفق، امیدوار و ریسک‌پذیری هستند که معتقدند قیمت سهام با رشد مواجه خواهد شد، هر چند که ممکن است همیشه موفق عمل نکنند.

از جمله خصوصیات «بازار گاوی» و «بازار خرسی»، عرضه و تقاضای سهام است. در «بازار گاوی» تقاضا بسیار زیاد است و عرضه به ندرت صورت می‌گیرد. در واقع، سرمایه‌گذاران با امید به آینده رو به رشد بازار، اقدام به خرید سهام جدید می‌کنند و فروشندگان نیز تمایلی برای فروش ندارند. عکس این ماجرا در «بازار خرسی» حاکم است و عرضه افزایش و تقاضا به شدت کاهش می‌یابد. همچنین روند بازار و فضای روانی حاکم بر سرمایه‌گذاران، تأثیری دوچانه بر یکدیگر دارند. به عنوان مثال، رابطه اقتصاد و سیاست، تاثیر و تأثر دوطرفه را نشان می‌دهد؛ از یکسو تصمیمات سیاسی بر اقتصاد جامعه تاثیرگذار است و از سوی دیگر، شرایط اقتصادی نیز بسیاری از تصمیمات سیاسی را تحت تاثیر قرار می‌دهد. بنابراین در «بازار گاوی» بیشتر افراد به امید کسب سود بیشتر، در بازار سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما در «بازار خرسی»، فضایی منفی بر بازار حاکم است و همین امر، انگیزه سرمایه‌گذاران برای خرید سهام جدید را کاهش می‌دهد. عکس این اتفاق نیز ممکن است؛ یعنی اخبار ناخوشایند می‌تواند منجر به «بازار خرسی» شود و در مقابل، اخبار خوب «بازار گاوی» را رقم می‌زند. نکته مهم در مورد «بازار گاوی» و «بازار خرسی»، عدم نگاه کوتاهمدت به روند بازار است، به طوری که افت یا رشد قیمت‌ها در یک روز یا یک

فرصت امروز: از زمان سقوط بزرگ بازار سهام در تابستان دو سال قبل تاکنون، این سومین بار است که شاخص سهام از مرز یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد عبور می‌کند. هرچند دماسنج بازار سهام در دو تجربه گذشته که یک بار در پاییز ۱۳۹۹ و دیگری در تابستان ۱۴۰۰ به وقوع پیوست، نتوانست در بالای این سطح مقاومتی چندان دوام بیاورد و هر بار پس از چند روز نوسان و در روندی نزولی عقب رفته است، اما این بار با توجه به بهبود شاخص‌های بنیادی انتظار می‌رود که شاهد پیشروی شاخص کل بورس تهران در کنال ۱.۵ میلیون واحدی باشیم.

دوره‌های صعودی بازار سهام که در ادبیات اقتصادی به آن اصطلاحا فاز گاوی (Bullish) گفته می‌شود، معمولا با رشد بیش از ۲۰ درصدی شاخص سهام از کف قبلی تعیین می‌شود. در دو تجربه گذشته پس از آنکه شاخص بورس تهران در اولین موج صعودی در پاییز ۱۳۹۹ به رشد ۲۴ درصدی و در دومین موج در تابستان ۱۴۰۰ به رشد ۴۴ درصدی رسید و سطح مقاومتی ۱.۵ میلیون واحدی را تسخیر کرد، در ادامه نتوانست در این کانال به پیش برود و هر دفعه روندی نزولی را در پی گرفت. در سومین موج صعودی در تالار شیشه‌ای که از هفته‌های پایانی سال گذشته آغاز شده و به رشد ۲۲ درصدی شاخص سهام منجر شده است، حالا چند روز متوالی است که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای دچار نوسان شده است. آیا سرنوشت سومین فاز گاوی سهام همانند فازهای قبلی است؟

گروه خودرو در رأس صنایع برتر

روند حرکت بازار سهام در دومین روز معاملاتی اردیبهشت ماه برخلاف روز نخست، صعودی بود و شاخص کل بورس با رشد ۲ هزار و ۵۸۶ واحدی به سطح یک میلیون و ۵۰۷ هزار واحد رسید. در معاملات این روز بورس تهران، بیش از ۱۰ میلیارد و ۱۵۰ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵۵ هزار و ۲۶۰ میلیارد ریال و در ۵۲۸ هزار و ۲۶۱ نوبت جابه‌جا شد. شاخص کل (هم‌وزن) با ۳ هزار و ۱۱۰ واحد افزایش به ۴۰۵ هزار و ۵۱۵ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) با یک‌هزار و ۹۲۵ واحد رشد به ۲۵۲ هزار و ۳۸۶ واحد رسید. شاخص بازار اول، یک‌هزار و ۳۷۲ واحد کاهش و شاخص بازار دوم، ۱۵ هزار و ۳۱۲ واحد افزایش داشت.

فرقی نمی‌کند که در کدامیک از بازارهای مالی مشغول به فعالیت هستید؛ چه در بازار کریپتو و چه در بازار فارکس مطمئنا بارها به اصطلاحات «خرس» و «گاو» برخورد‌هاید. این دو اصطلاح نشانه دو روند کاملا مخالف هستند؛ یکی روند صعودی و دیگری روند نزولی. اما علاوه بر اینها، نمادهای دیگری نظیر «تهنگ» و «خوک» و «گوسفند» هم وجود دارند. به گفته تحلیلگران، «گاوها» و «خرس‌ها» سود کسب می‌کنند، اما «گوسفندها» و «خوک‌ها» قربانی می‌شوند.

بازار گاوی (Bull market) و بازار خرسی (Bear market)، دو اصطلاحی است که در توصیف دو وضعیت متفاوت بازار سهام به کار می‌روند. وقتی که بازار رو به رشد باشد و قیمت سهام روندی صعودی داشته باشد، می‌گویند «بازار گاوی» است. در نقطه مقابل چنانچه قیمت سهام روندی نزولی داشته باشد، از عبارت «بازار خرسی» استفاده می‌شود. حال پرسش این است که وجه تسمیه این نام‌ها چیست؟ چرا به روند صعودی بازار «فاز گاوی» و به روند نزولی «فاز خرسی» گفته می‌شود؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد ریشه‌های این دو واژه به طور واضح مشخص نیست، با این حال، دو روایت در این باره وجود دارد. روایت نخست به نحوه جنگیدن این دو حیوان اشاره می‌کند. از آنجا که «گاو» به هنگام حمله به دشمن، شاخ‌هایش را به طرف بالا می‌گیرد، روند صعودی بازار را «گاوی» می‌نامند. در سویی دیگر، «خرس» در مقابله با دشمن، پنجه‌هایش را به سمت پایین می‌گیرد و می‌جنگد و به همین دلیل، روند نزولی بازار را «خرسی» می‌گویند.

روایت دوم نیز به ماجرای در گذشته‌ای دور اشاره دارد و می‌گوید: برخی از دلالت در گذشته به تجارت پوست خرس اشتغال داشتند. آنها پوست خرس را با قیمت همان روز به مشتریان پیش‌فروش می‌کردند و چون اعتقاد داشتند که قیمت آن در آینده نزدیک کاهش خواهد یافت، در موعد تحویل پوست با پرداخت مبلغی کمتر به شکارچیان، از تفاوت قیمت خرید فعلی و پیش‌فروش کسب سود می‌کردند. این دلالت به «خرسی‌ها»

اخبار

استاندار ایلام:

چهار خطه کردن مسیر ایوان –تونل اربعین در حال پیگیری است

ایلام – هدی منصوری:استاندار ایلام در نشست شورای اداری شهرستان ایوان گفت: در تلاشیم زیرساخت‌های شهرستان ایوان توسعه یابد و به این منظور پروژه چهارخطه کردن مسیر ایوان _ تونل اربعین در حال پیگیری است. حسن بهرام‌نیا در این نشست ضمن تسلیت فرارسیدن لیالی قدر اظهار داشت: چهار خطه کردن ایوان – تونل اربعین از طریق ماده ۲۳ پیگیری می شود و در تلاشیم ظرفیت‌های بالقوه استان به بالفعل تبدیل شود. استاندار ایلام با قدردانی از حضور و فعالیت رسانه ها استان گفت: لازمه رونق تولید، استفاده از همه ظرفیت های موجود و با همه توان است که این مهم با همدلی و همراهی هم قشرها و گروه ها امکان پذیر است و در این راستا کماکان نیازمند همراهی رسانه ها هستیم. وی با اشاره به زمان استقرار دولت در کشور و استان گفت: در این مدت تلاش های خوبی برای رفع مشکلات استان انجام شده است و این تلاشها با جدیت ادامه خواهد داشت. نماینده عالی دولت در استان با اشاره به رازینی های مرزی با کشور عراق گفت: در این زمان با دو استاندار دیاله و واسط عراق ملاقات داشتیم و امروز موفق شدیم اولین محموله از مرز هاله شمالی به عراق صادر کنیم. وی با بیان اینکه این مهم نتیجه کار تیمی مجموعه استان بود که از همین تربون از همه عزیزان و دست اندرکاران قدردانی می کنم افزود: تکمیل پروژه مسجد جامع شهر ایوان یکی از مطالبات مردمی است که با تخصیص اعتبار تا ۶ ماه آینده به بهره‌برداری می‌رسد. وی در ادامه پیگیری ها برای فعال سازی بازارچه های استان خبر داد و گفت: پس از ماه مبارک رمضان با استانداران میسان و واسط عراق برای بازگشایی بازارچه های مرزی چپلات و چنگوله ملاقات خواهیم داشت. این مسئول در ادامه از برنامه دولت برای تقویت مرزنشینان خبر داد و گفت: حدود ۵ هزار خانوار مرز نشین داریم که فعال شدن سه مرز چپلات، چنگوله و هاله شمالی با استان های کشور عراق رونق اشتغال و توسعه استان را در پی خواهد.

توربین سولار مارس در تاسیسات شرکت آغاچاری راه اندازی شد



اهواز – شبنم قجاوند: با تلاش کارشناسان ادارات نگهداری و تعمیرات، تاسیسات تقویت فشار و مدیریت امور فنی آغاچاری و ستاد و مشارکت بخش خصوصی توربین سولار مارس ۱۰۰ ردیف B ایستگاه تزریق گاز ۶۰۰ کرج راه اندازی شد. مدیر عملیات شرکت آغاچاری در این رابطه بیان کرد: در راستای بهینه‌سازی و تداوم تولید و تسریع در اجرای پروژه نصب سیستم کنترل جدید توربوکمپرسور ردیف B ایستگاه تزریق گاز ۶۰۰ کرج تعمیر، بازسازی و راه اندازی شد. مهندس محمد رضا کوردزی عنوان کرد: با توجه به اهمیت راه اندازی این توربین از اواخر اسفند سال ۱۴۰۰ عملیات جابجایی و نصب تجهیز توسط بخش خصوصی و با همکاری تعمیرات و عملیات تقویت فشار کرج آغاز و پس از ۳م محوری توربین و کمپرسور، نصب و سرویس ادوات جانبی، ادوات کنترل و حفاظت ابزار دقیق و همچنین بررسی سیستم اعلان و اطفا‌ی حریق و کلیه اقدامات لازم، راه اندازی گردید. مدیر عملیات بهره برداری نفت و گاز آغاچاری با اشاره به مزایای نصب این توربین در بهینه سازی مصرف برق افزود: با توجه به مصرف بیش هر یک از کمپرسورهای برقی در مجموعه کرج، راه اندازی این توربین و جایگزینی آن با ردیف کمپرسور برقی موجب گردیده حدود ۸ مگاوات مصرف برق در فصول گرم سال، صرفه جویی و همچنین پایداری در نگهداشت تولید به عمل آید.

پیشرفت ۹۰ درصدی اجرای شبکه فاضلاب خیابان مدرس شاهین شهر



اصفهان – قاسم اسد: مدیر آب‌ای شاهین شهر می گوید: عملیات اولیه گذاری خط انتقال فاضلاب خیابان مدرس ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. شاهرخ شریفی با بیان این که عمر شبکه جمع آوری فاضلاب در شاهین شهر به بیش از ۵۰ سال می رسد افزود: این طرح با هدف توسعه و ارتقاء خدمات جمع آوری، انتقال و تصفیه فاضلاب از آبان ماه سال گذشته عملیاتی شد و در آن ۱۲۰۰ متر لوله پلی اتیلن با قطر ۶۰۰ میلیمتر در عمق متوسط ۴ متری زمین اجرا شد. وی هزینه خرید و اجرای طرح لوله گذاری خط انتقال فاضلاب خیابان مدرس شاهین شهر را ۵۰ میلیارد ریال از محل اعتبارات داخلی آب‌ای

منطقه شاهین شهر اعلام کرد و افزود: پیش بینی می شود این طرح تا دو هفته آینده به بهره برداری برسد. مدیر آب‌ای شاهین شهر در خصوص اجرای عملیات لوله گذاری خط انتقال فاضلاب بلوار طالقانی این شهر نیز گفت: این طرح از دی ماه سال گذشته با اعتباری بالغ بر ۳۵۰ میلیارد ریال (شامل خرید و اجرا) از محل اعتبارات عمرانی و داخلی به روش نوین به وسیله دستگاه TBM آغاز شده است. وی افزود: دستگاه TBM هوشمندانه با رعایت شیب و با کمک دوربین های نقشه برداری، شروع به حفاری تونل می کند و در فواصل بین هر دو حوضچه، عملیات لوله گذاری در تونل و احداث حوضچه انجام می شود که یکی از روش های نوین در دنیا محسوب می شود. شریفی افزود: یک مسیر خط انتقال فاضلاب بلوار طالقانی شاهین شهر به طول ۶۲۲۶ متر با قطرهای ۱۲۰۰ تا ۱۶۰۰ میلی متر است که در سال های گذشته در حدود ۱۴۰۰ متر آن اجرا شده است.

مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی گیلان گفت :

عزت و حرمت و توانمندی ما در گرو داشتن اقتصادی قوی است



رشت – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی ، مهدی محبوبی حسن کیده مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان گیلان با سفر به شهرستان رودسر با محمد رضا شهاب زاده فرماندار این شهرستان دیدار و گفتگو کرد . فرماندار شهرستان رودسر در این دیدار بر لزوم استفاده از نیروهای بومی و جوانان تحصیلکرده در راه اندازی و بهره برداری واحدهای صنعتی و اشتغالزا تأکید کرد. شهاب زاده با اشاره به جایگاه صنایع کوچک در تأمین بخش اعظمی از نیاز کشور به محصولات داخلی، خاطر نشان کرد: رشد صنایع کوچک مشکلاتی از قبیل بیکاری و توزیع ناعادلانه درآمد را به طرز صحیحی مدیریت می کند. وی افزود: سازماندهی و کمک به واحدهای کوچک و متوسط صنعتی در راستای رقابتی شدن فعالیت این واحدها، شیوه ای مطمئن در بهبود ساختار صنعتی و حل مشکلات بیکاری در جامعه است. رضا شهاب زاده فرماندار شهرستان رودسر ضمن اعلام آمادگی جهت پیگیری و رفع مشکلات واحدهای صنعتی بیان داشت : بانکها میبایست که مساعدت بیشتری را در روند پرداخت تسهیلات به واحدهای صنعتی و صاحبان صنایع داشته باشند. وی در ادامه افزود : جهت احیاء نمودن واحدهای راکد بانکها میبایست در تعامل بیشتر عرصه های تحت تصرف خود را به سرمایه گذاران دیگر واگذار نمایند . مهدی محبوبی حسن کیده مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان گیلان ضمن تشکر از پیگیری و تلاش های شهاب زاده فرماندار شهرستان رودسر ، بیان داشت : برگزاری جلسات مستمر با حضور مسئولین استانی و شهرستانی میتواند در جهت رفع مشکلات واحدهای صنعتی موثر باشد.

کاهش حجم ذخیره سدهای استان مرکزی و ضرورت رعایت صرفه جویی

اراک – فرزنا امیدی: معاون حفاظت و بهره‌برداری شرکت آب منطقه‌ای مرکزی گفت: کاهش حجم ذخیره سدهای این استان لزوم صرفه جویی و اصلاح الگوی مصرف را در این استان ضروری کرده است. محمود قدیبکی افزود: کاهش بارندگی و نزولات آسمانی باعث شده تا ظرفیت سدهای استان تکمیل نشود و با توجه به در پیش بودن فصول گرم‌ای سال، مدیریت مصرف در حوزه آب ضروری است. وی اظهار داشت: ظرفیت سد ساوه ۳۷۵ میلیون متر مکعب است که در حال حاضر ۱۱۰ میلیون مترمکعب آب در پشت این سد ذخیره است که در مقایسه با مدت مشابه پارسل ذخیره قطعی آب در این سد کمتر شده است. معاون حفاظت و بهره‌برداری شرکت آب منطقه‌ای مرکزی گفت: ۵۹ میلیون مترمکعب آب اکنون پشت سد کمال صالح اراک ذخیره شده در حالی که ظرفیت این سد ۹۵ میلیون مترمکعب است. قدیبکی افزود: بارش‌های امسال استان مرکزی در قیاس با مدت مشابه پارسل کاهش چشمگیری داشته و موجب شده تا اکنون ورودی سدها افزایش نداشته باشد. وی ادامه داد: تهدیدات لازم برای مدیریت مصرف آب در استان از جمله آب آشامیدنی در اراک و جلوگیری از کشت محصولات پُر آب بر در ساوه اندیشیده شده است. معاون حفاظت و بهره‌برداری شرکت آب منطقه‌ای مرکزی در پایان خاطرنشان کرد: ۹۲درصد از حجم آب مصرفی استان مرکزی در بخش کشاورزی، سه و نیم درصد در بخش صنعت و بقیه در بخش خانگی مصرف می‌شود.

مدیر کل بهزیستی استان بوشهر:

مهارت های فنی و حرفه ای به مددجویان بهزیستی

در استان بوشهر ارایه می شود



بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل بهزیستی استان بوشهر گفت: فراهم کردن زمینه اشتغال برای معلولین در دستور کار قرار دارد و اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان آموزش‌های مهارتی و حرفه‌ای اشتغالزایی را به مددجویان بهزیستی به صورت رایگان ارائه می کند و سپس بر اساس مهارت کسب شده، زمینه اشتغال برای معلولین ایجاد می‌شود. به گزارش روابط عمومی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان

بوشهر، حسین اسدی راد در نشست با مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای استان اظهار داشت: نیاز به آموزش و داشتن مهارت در بین مددجویان بهزیستی قابل لمس بوده و شرایط اقتصادی و وضعیت موجود کشور حکم می‌کند که گذراندن دوره های مهارتی و داشتن حمایت های لازم جهت ورود به بازار کار لازم و ضروری است. وی تصریح کرد: موضوع اشتغال مددجویان بهزیستی محقق نخواهد شد مگر با فرهنگ‌سازی و تعامل با شرکای اجتماعی و تشویق مددجویان به فراگیری مهارت های مورد نیاز بازار و نیز ارائه بسته های تشویقی از قبیل تسهیلات که در ایجاد نشاط اجتماعی و کاهش آسیب های اجتماعی می تواند نقش موثری داشته باشد. اسدی راد با اشاره به اینکه آموزش‌های مهارتی مددجویان امری دارای اولویت در این نهاد حیاتی است افزود: به همکاری و تعامل در آموزش، مهارت آموزی و توانمندسازی مددجویان می توان در راستای ایجاد اشتغال پایدار برای این قشر اثر گذار بود.

با شرکت دانش بنیان و شتاب دهنده تحلیلگران؛ اداره کل آموزش فنی و حرفه ای آذربایجان شرقی تفاهمنامه همکاری امضا کرد

های صورت گرفته در حوزه مهارت آموزی توسط اداره کل آموزش فنی و حرفه ای آذربایجان شرقی، همکاری با اداره کل در تدوین و بازنگری استانداردهای آموزشی براساس ضوابط سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور در حرفه های مورد نیاز مرتبط در صورت اعلام نیاز اداره کل، اجرای خدمات فنی و تخصصی، آموزشی، مشاوره در قالب حمایت‌های مالی و معنوی از فناوران و نساوران طرح ها و ایده های نو و و موسسات، نیازسنجی و تأمین امکانات لازم برای برگزاری دوره های آموزشی تخصصی مورد نیاز تولیدات دانش بنیان و اشتغال زا با مشارکت مراکز آموزش فنی و حرفه ای تابعه ای اداره کل در حوزه های فناوری اطلاعات و ارتباطات، تولید محتوای الکترونیکی، هوش مصنوعی و یادگیری ماشین، اینترنت اشیا، شهر هوشمند، انیمیشن سازی، برنامه نویسی گیم، متاورس و دوره های مشابه براساس ضوابط سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور را از مهمترین تعهدات این شرکت در این تفاهم نامه برشمرد. این تفاهم نامه در یازده ماده و در دو نسخه، تنظیم؛ و با امضای طرفین، منعقد گردید.



های دانش بنیان و همچنین حمایت و پشتیبانی از ایده‌های نوآورانه و فناورانه به ویژه مرتبط با نیازهای توسعه‌ای استان با رویکرد کارآفرینی و تربیت نیروی ماهر مورد نیاز تولید دانش بنیان و اشتغال زا را از اهداف این تفاهمنامه برشمرد. داوود حاتمى، مدیر عامل شرکت تحلیلگران، ضمن قدردانی از فعالیت

مدیر کل بنادوردر یانوردی امیر آباد بیان کرد:

سرمایه گذاری ۱۸۴۵۴ میلیارد ریالی بخش خصوصی در بندرامیر آباد

خدماتی ، تولیدی و ارزش افزوده از قبیل احداث سیلو ها ، انبارها ، مخازن روغن خوراکی و همچنین احداث کارخانه هایی همچون تولید خوراک دام و طیور ، آرد ، MDF ، فولاد و گچ انجام می شود. مدیر کل بندرامیرآباد تنوع در سرمایه گذاری ها را موجب کاهش میزان خطرپذیری یک بنگاه اقتصادی بزرگ دانست و ابراز امیدواری کرد این مهم با تلاش در تکمیل ظرفیتهای موجود در حوزه های خدماتی ، تولیدی ، صنعتی و گردشگری و تدوین سیاست های سرمایه گذاری دریا محور که موجب افزایش ترافیک دریایی بندرامیرآباد شوند ، تحقق می یابد.

سعیدی پور در پایان با اشاره به اینکه این بندر با تأمین زیرساخت های مناسب و حمایت همه جانبه از فعالان اقتصادی شرایط مناسبی را جهت سرمایه گذاری ایجاد کرده است گفت ، با ایجاد یک نظام هماهنگ در حوزه سرمایه‌گذاری ، ارتباط دوسویه مناسب میان متقاضیان سرمایه گذاری و بندر و تسهیل در امور اقتصادی به زودی شاهد حضور حداکثری بخش خصوصی در پسکرانه های بندرامیرآباد خواهیم بود.

رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان شرقی خبر داد؛ سهم بخش‌های مختلف در تحقق رشد ۸ درصدی اقتصاد

استان از کشور ۳،۷ درصد، معدن ۵،۹۵، صنعت ۷،۲۱، آب و برق و گاز ۱،۴۱، ساختمان ۳،۵۳، حمل و نقل ۳،۰۲، ارتباطات ۴،۱۰، مستغلات ۳،۲۴، و سایر خدمات ۳،۵۶ درصد پیش بینی می‌شود. وی به تشریح سناریوها و منابع لازم برای تحقق رشد اقتصادی استان پرداخت و اتخاذ سیاست‌های مناسب اقتصادی در عرصه‌های سرمایه‌گذاری، تولید، مالی، پولی و تجاری، اصلاح و ارتقاء شاخص‌های فضای کسب و کار و ایجاد امید و افق روشن و با ثبات برای فعالان اقتصادی برای استفاده از ظرفیت‌های خالی و ارتقای بهره‌وری را از جمله الزامات نهادی، اجرایی و سیاستی استان در جهت تحقق رشد اقتصادی استان برشمرد.

این مسوول بر لزوم علم‌باوری در نظام تصمیم‌گیری و شایسته‌سالاری در اداره استان، تغییر رویکرد نظام برنامه‌ریزی مستمر که به برنامه‌ریزی مشارکتی و متعلقه‌ای و واگذاری اختیار لازم به استان‌ها برای تحقق اهداف اولویت‌دار خود، پرهیز از انحصارطلبی در عرصه‌های اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی، حمایت و پیگیری نمایندگان استان در پیشبرد برنامه‌ها و پروژه‌های نیمه تمام و ایجاد و پشتیبانی از ظرفیت های جدید سرمایه گذاری در استان تاکید کرد.

نهادهای مالی، منابع داخلی شرکت‌های دولتی و منابع حاصل از مازاد درآمدهای مالیاتی وصول شده استانی و جذب منابع محلی می‌شود. فرشکاران ابراز داشت: سهم جمعیتی استان در طی ۲۰ سال گذشته از ۵،۵۵ درصد به ۴،۸۹ درصد کاهش یافته که دلیل آن مهاجرت و کاهش زادولد است. وی با بیان اینکه درآمد متوسط در استان آذربایجان شرقی ۶۸ درصد کشور است، افزود: نسبت بهره وری نیروی کار استان در سال ۱۳۹۹، در بخش کشاورزی ۶۲ درصد متوسط کشور، صنعت ۵۳ درصد، خدمات ۷۶ درصد و در مجموع بهره وری نیروی کار در استان ۶۳ درصد متوسط کشور بوده است. رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان شرقی، میزان بهره وری کشور و استان در سال ۹۷ را به ترتیب ارقام ۱،۴۳ و ۰،۸۶ درصد و نسبت بهره وری استان به کشور را در همان سال ۵۹،۹۶ درصد اعلام کرد. این مسوول مدعی شد: در سالال ۱۴۰۱ سهم ارزش افزوده بخش کشاورزی در اقتصاد استان ۷،۹۲ درصد، صنعت ۲۸،۴۴ درصد، معدن ۲،۵ درصد، آب و برق و گاز ۳،۹۰، ساختمان ۲،۶۴، حمل و نقل ۵،۷۸، ارتباطات ۳،۰۳، مستغلات ۱۳،۰۴ و سایر خدمات ۲۹،۷۶ درصد خواهد بود. فرشکاران اضافه کرد: همچنین در سال جاری سهم ارزش افزوده بخش کشاورزی

شهر دار مشهد:

سالیانه ۲۳۰ فوتی در تصادفات درون شهری، زببنده مشهد نیست

فرماندهی و مدیریت یکپارچه به معنای وحدت هدف است و به‌راحتی می‌توان مدیریت یکپارچه بین نیروی انتظامی و شهرداری را به نفع مردم متحول کرد.

اجرائی بیان کرد: هر چا توانااستیم فاصله‌ها را کاهش، هماهنگی را افزایش و توانمندی‌ها را در راستای هم قرار دهیم، کارها ساده‌تر می‌شود و مسلما نفع مردم افزایش پیدا می‌کند لذا شهرداری هیچ محدودیتی برای همدلی با نیروی انتظامی ندارد و یقین داریم هر دو در یک کشتی هستیم و موفقیت هر یک موفقیت دیگری است.

وی عنوان کرد: امروز ابعدای از شهر در اختیار شهرداری و ابعدای دیگر تحت مدیریت نیروی انتظامی و پیام این جلسه همدلی و همراهی است، در طول ۶ ماهه گذشته در کنار انجام امور مثل حمل‌ونقل و شهرسازی و.. چند اهرمرد اصلی مدنظر دوره ششم مدیریت شهری بود که اولین مورد آن با کمبود پروژه‌های نیمه‌تمام شهری است.

تشریح برنامه‌های سازمان مدیریت پسماند قم به مناسبت روز زمین پاک



توجه به شعار امسال که ”سرمایه‌گذاری در زمین با کاهش پلاستیک“ بوده از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. میرابراهیمی یادآور شد: یکی از مهم‌ترین موضوعات مرتبط با زمین در مدیریت صحیح پسماندها بوده چراکه امروزه پسماند یکی از مهم‌ترین عوامل تهدید حیات زمین و آلودگی خاک محسوب می‌شود. وی اضافه کرد: برگزاری مراسم تقدیر از همیاران بازیافت، اکران تبلیغات محیطی، رونمایی از مجموعه دوم انیمیشن‌های فرهنگ شهروندی، توزیع سفره‌های نان در غرقه‌های بازیافت ازجمله اقدامات سازمان در این ایام است.

عاملان کلاهبرداری ۲۵ میلیاردی در گلستان دستگیر شدند

افزود: در بررسی‌های تخصصی ماموران مشخص شد، متهمان با درج تبلیغ دستگاه استخراج ارز دیجیتال با سودآوری کلان در فضای مجازی، شاکیان را به کارگاه خود دعوت و پس از نمایش دستگاه های مورد نظر، اعتماد آنان را جلب و مبالغ هنگفتی نیز دریافت کرده‌اند.فرمانده انتظامی استان گلستان گفت: مالباحثگان پس از گذشت مدتی از نصب و راهاندازی دستگاه‌های استخراج ارز دیجیتال پی بردند این دستگاه‌ها هیچ سوددهی

آذربایجان شرقی – **فلاح:** تفاهمنامه همکاری آموزشی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای آذربایجان شرقی با شرکت تحلیلگران به امضای طرفین رسید. علی مشایشی، سرپرست اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر گفت: تفاهمنامه همکاری آموزشی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای آذربایجان شرقی با شرکت تحلیلگران در راستای تحقق بخشیدن به منویات مقام معظم رهبری (مدظله العالی) در سالی که به نام "تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرین" نامگذاری شده است، منعقد شد. وی خاطرنشان کرد: به منظور فراهم آوردن زمینه همکاری سازنده برای توسعه فناوری و نوآوری و نیز حمایت از شرکت های دانش بنیان در زمینه های مختلف علمی، پژوهشی و فناوری و استفاده بهینه از ظرفیت‌ها و قابلیت‌های موجود و پشتیبانی از ایده‌های نوآورانه و فناورانه به ویژه مرتبط با نیازهای توسعه‌ای استان، تفاهم نامه فیما بین به امضای طرفین رسید.

مشایشی، تشریک مساعی با استفاده بهینه از ظرفیت های طرفین در راستای آموزش و توانمندسازی و نیز کمک به رشد و شکوفایی شرکت

ساری – دهقان : مدیر کل بنادوردر یانوردی امیرآباد با بیان اینکه پیگیری ها در جهت از سرگیری فعالیت پروژه های راکد سرمایه گذاری و انعقاد پروژه های متعدد سرمایه گذاری بخش خصوصی از بازرترین شاخصه های فعالیت سال های اخیر بندرامیرآباد در حوزه سرمایه گذاری بوده است ، گفت با همکاری و همراهی همکاران و مدیران سازمان بندرودریانوردی تاکنون ۱۸ هزار و ۴۵۴ میلیارد ریال سرمایه گذاری بخش خصوصی در بندرامیرآباد صورت گرفت.

به گزارش خبرنگار ساگزاندران به نقل روابط عمومی اداره کل بنادوردر یانوردی امیرآباد، محمدعلی اصل سسعدی پور با اعلام این خبر گفت با اجرای سیاست ها و دستورالعمل های ابلاغی و پیگیری برنامه های اهرمردی توسعه مشارکت داخلی و خارجی سازمان بندر و دریانوردی ، میزان جذب سرمایه گذاری بندرامیرآباد تا کنون ۱۸ هزار و ۴۵۴ میلیارد ریال بوده که انتظار می رود در سال ۱۴۰۱ با رافتمی کردن فضای سرمایه گذاری ایده آل برای متقاضیان سرمایه گذاری و با تدوین برنامه ریزی های مناسب مطابق با شعار سال ۸۰ هزار میلیارد ریال



آذربایجان شرقی – فلاح: رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان شرقی به تشریح سهم بخش‌های مختلف در تحقق رشد ۸ درصدی اقتصاد استان از محل بهره وری و ارتقاء سرمایه‌گذاری پرداخت. محمد فرشکاران در اولین جلسه شورای برنامه ریزی و توسعه استان در سال ۱۴۰۱ اظهار کرد: مهمترین محورهای تحقق رشد اقتصادی از محل بهره وری عبارتند از ارتقاء بهره وری، توسعه صادرات و تکمیل زنجیره تولید و شناسایی گلوگاه‌های رشد.

وی افزود: منابع تحقق رشد اقتصادی از محل افزایش سرمایه‌گذاری نیز شامل مشارکت عمومی-خصوصی، مولدسازی و فروش اموال و دارایی‌های مازاد یا بلااستفاده دولت، تشکیل صندوق های سرمایه‌گذاری، جذب سرمایه‌های خارجی، فاینانس داخلی و خارجی، منابع بانکها و

مشهد – صابر ابراهیم پای: سید عبدالله ارجانی در دیدار با فرماندهی و پرسنل نیروی انتظامی که با حضور رئیس و برخی از اعضای شورای شهر برگزار شد، اظهار کرد: شهرداری و نیروی انتظامی دو ار گان کاملا خدماتی از جنس مردم و برای مردم هستند و هیچ خدمتی در این دو دستگاه وجود ندارد، مگر اینکه مخاطب مستقیم آن مردم باشد؛ لذا در عین اینکه هر دو دستگاه حاکمیتی محسوب می‌شوند و وظایف خطیر و پیچیده‌ای برعهده دارند بدون مردم، هیچ‌کدام از این دو دستگاه معنا پیدا نمی‌کنند و به آنها نیاز نیست.

وی ادامه داد: امروز مختر هستیم که شعار اصلی دو دستگاه خدمت بی‌منت به مردم است و نکته کلیدی نیز هماهنگی و همدلی است، خوشبختانه این موضوع از قبل در ستون مدیریتی وجود دارد اما پیشنهاد و درخواست من از مجموعه شهرداری و نیروی انتظامی ارتقا یافتن از سطح همکاری به سطح همدلی است.

قم – خبرنگار فرصت امروز: سرپرست سازمان

مدیریت پسماند شهرداری قم، ویژه‌برنامه‌های این سازمان به مناسبت روز جهانی زمین پاک را تشریح کرد. به گزارش واحد خبر سازمان مدیریت پسماند شهرداری قم، سیدعبدالله میرابراهیمی با گرامیداشت فرارسیدن هفته زمین پاک تصریح کرد: برنامه‌های سازمان به مناسبت این هفته به احترام هم‌زمانی با شهادت مولی‌المودین علی (ع) و شب‌های قدر با چند روز فاصله برگزار می‌شود. وی ادامه داد: روز دوم اردیبهشت به‌عنوان روز جهانی زمین پاک برای پاسداری از زمین و خاک و حفاظت از آن به‌عنوان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: فرمانده انتظامی استان گلستان گفت: با اشراف اطلاعاتی و تلاش ماموران انتظامی، ۲ کلاهبردار که به بهانه راهاندازی دستگاههای استخراج ارز دیجیتال بیش از ۲۵ میلیارد کلاهبرداری کرده بودند دستگیر شدند.سردار سعید داگر اظهار داشت:به دنبال شکایت تعدادی از شهروندان مبنی بر کلاهبرداری از آنان، رسیدگی به موضوع در دستور کار ماموران پلیس آگاهی استان قرار گرفت.وی

چطور ایده‌های تازه در استارت‌آپ‌تان را پیگیری کنید؟

به قلم: ایسا یا هانکل
کارشناس مدیریت کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

اجرای ایده‌های تازه در استارت‌آپ‌ها همیشه همراه با برخی اعتراض‌ها از سوی اعضای اصلی یا حتی ترس از شکست‌های ناگوار است. این امر اغلب اوقات برای کارآفرینان مشکلی بزرگ محسوب شده و حتی آنها را از اجرای ایده‌هایی که نسبت به موفقیت‌شان مطمئن هستند نیز منصرف خواهد کرد. به همین خاطر پیدا کردن راهکارهایی برای اجرای ایده‌های تازه در عرصه کسب و کار امری ضروری محسوب می‌شود. شما با چنین کاری امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا کرده و موقعیت‌تان در بازار به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد شد.

هدف ما در ادامه این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات در راستای اجرای ایده‌های تازه در استارت‌آپ‌هاست. اگر شما هم برای اجرای ایده‌های‌تان در عمل با مشکلات زیادی رو به رو هستید، نکات مورد بحث در این مقاله کمک شایانی به شما و کسب و کارتان خواهد کرد.

توجه به سوالات محوری

شما برای موفقیت در زمینه اجرای ایده‌های تازه اول از همه باید به برخی از سوالات کلیدی در این راستا پاسخ دهید. این امر نکته بسیار مهمی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود. گاهی اوقات برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات بسیار زیادی را تجربه می‌کنند. این امر به دلیل بی‌توجهی به سطح نیاز برندگان به ایده‌های تازه است. مهمترین سوالی که شما در این میان باید بدان توجه کنید، ارزش اضافی‌ای است که ایده تازه‌تان برای مشتریان به همراه خواهد داشت. این نکته اهمیت بسیار زیادی برای برندها داشته و به شما فرصت خوبی به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌دهد.

در بخش بعدی شما باید نسبت به پاسخگویی به یک سوال دیگر نیز اقدام کنید. سوال مهم در این میان مربوط به مزیت ایده موردنظر با نحوه فعالیت فعلی برندگان است. به عبارت بهتر، ایده موردنظر شما چه مزیتی برای مشتریان به همراه خواهد داشت و چطور برندگان را از سایر رقبا متمایز خواهد کرد؟

اگر شما برای دو سوال فوق پاسخ مناسبی دارید، فعالیت در زمینه ایده مورد نظر ضرورت خواهد داشت. با این حال اگر پاسخ‌تان برای موارد فوق روشن نیست، نباید چندان به ایده تازه‌تان امیدوار باشید.

شکایت‌های مشتریان

گاهی اوقات یک استارت‌آپ به طور مداوم با شکایت‌ها و نارضایتی‌های مشتریان رو به رو است. در این صورت استفاده از ایده‌های تازه نه تنها امری مهم بلکه ضروری خواهد بود. چنین امری به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرد و شانس‌تان در عمل را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. گاهی اوقات شما در این زمینه باید هرچه زودتر مشکلات برندگان را رفع کنید، در غیر این صورت شاید توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان در بازار به شدت کاهش پیدا کند. امروزه برخی از برندها و استارت‌آپ‌ها در پی بی‌توجهی به شکایت‌های مشتریان خیلی زود از فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان حذف می‌شوند. بنابراین شما با اجرای فوری ایده‌های تازه به هنگام اعتراض مشتریان شانس بسیار بهتری برای بهبود وضعیت برندگان خواهید داشت.

توجه به پیش‌نیازها

هر ایده تازه‌ای برای اجرای درست نیاز به برخی از پیش‌نیازها دارد. اگر شما به این مورد توجه نشان ندهید، در میانه راه دیگر توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را نخواهید داشت. چنین امری شانس شما را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و موقعیت‌تان را نیز به شدت نامتعادل خواهد کرد.

ایده‌های تازه به طور معمول اگر تغییرات اساسی در وضعیت برندها صورت دهند، پیش‌نیازهای فراوانی مثل بودجه مناسب و اطلاع‌رسانی دقیق به مخاطب هدف خواهند داشت. درست به همین دلیل شما باید از همان لحظه نخست وسعت و تاثیرات مربوط به ایده‌تان را در ذهن داشته باشید، در غیر این صورت هرگز موفقیتی در زمینه تاثیرگذاری بر روی مشتریان و بهینه‌سازی وضعیت‌تان تجربه نخواهید کرد. اغلب اوقات برنامه‌ریزی برای پیش‌نیازهای مربوط به اجرای ایده‌ها باید قبل از اجرای‌شان صورت گیرد.

منبع: entrepreneur.com



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| سه‌شنبه | ۱۶ اردیبهشت ۱۴۰۱ | شماره ۲۰۰۱ | 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 روز نامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

مزایای همکاری با آژانس‌های بازاریابی به جای تشکیل این تیم

چرا برندها با آژانس‌های بازاریابی همکاری می‌کنند؟

هدف را نیز بیش از هر زمان دیگری به همکاری با برندگان ترغیب خواهد کرد.

نیاز به ایجاد تحول در فعالیت‌های بازاریابی

تیم‌های آماتور بازاریابی در شرکت‌ها که بدون حضور بازاریاب‌های حرفه‌ای تشکیل می‌شود، به طور معمول فقط در برخی از حوزه‌های بازاریابی دارای مهارت مناسب هستند. این امر به طور مثال شامل ایمیل مارکتینگ و ارائه خدمات مشتریان به طور مناسب خواهد بود. اگر شما تجربه‌ای هرچند کوتاه در دنیای بازاریابی داشته باشید به خوبی از تنوع الگوها و شیوه‌ها در این راستا خبر دارید. درست به همین دلیل شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به نکته‌ای فراتر از صرف چند شیوه بازاریابی ابتدایی نیاز خواهید داشت.

بدون تردید اگر شما توانایی مالی یا حتی فرصت لازم برای تشکیل تیمی از بهترین بازاریاب‌های دنیا را داشتید، آن وقت دیگر مشکل بزرگی پیش روی‌تان قرار نداشت. نکته مهم اینکه شما در مسیر فعالیت برندگان باید به طور مداوم در تلاش برای کاهش هزینه‌ها و صرفه‌جویی در زمان باشید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داد.

همکاری با موسسات بازاریابی به شما امکان ایجاد تنوع اساسی در نحوه فعالیت بازاریابی‌تان را می‌دهد. این امر در بلندمدت از برند شما یک کسب و کار همیشه نوآور می‌سازد. بنابراین شما می‌توانید به طور مداوم این چنین فعالیت‌هایی را مد نظر داشته و با خیال راحت نسبت به همکاری با موسسه‌های حرفه‌ای اقدام نمایید.

یادتان باشد چشم‌انداز و همچنین مهارت‌های بالای موسسات بازاریابی همیشه به شما برای توسعه کارتان کمک می‌کند. بنابراین باید برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف همیشه این نکته مهم را در خاطر داشته باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان در این راستا از بین برود. آن وقت دیگر شانس برای تعامل مناسب با مخاطب هدف در این راستا نداشته و خبری از هم ایجاد تحول در وضعیت برندگان نخواهد بود.

فقدان امکانات کافی در شرکت

همانطور که پیش از این نیز اشاره کردیم، بسیاری از برندها دارای محدودیت‌های اساسی برای بازاریابی با کیفیت در دنیای کسب و کار هستند. این امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فرصت لازم را نداده و شانس‌شان در عمل را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد. اگر شما یک استارت‌آپ با محدودیت کارمندان داشته باشید، به احتمال زیاد استخدام یک بازاریاب و فراهم سازی شرایط لازم برای وی ایده چندان جذابی نخواهد بود. درست به همین خاطر همکاری با موسسه‌های حرفه‌ای در این میان می‌تواند شانس شما در عمل را به شدت افزایش دهد. بنابراین شما باید همیشه در پی فقدان امکانات لازم به سوی همکاری با موسسه‌های بازاریابی حرفه‌ای حرکت کنید. این امر با درسرهای بسیار کمتر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به همراه دارد. با این حساب شما برای رفع محدودیت‌ها و رقابت مناسب با دیگر برندها در بازار امکان استفاده از چنین راهکاری به ساده‌ترین شکل ممکن را خواهید داشت.

یادتان باشد گاهی اوقات آشنایی با پیچ و خم بازاریابی برای بسیاری از برندها گران از آب درمی‌آید. درست‌به همین دلیل شما باید به دنبال همکاری با موسسات حرفه‌ای به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باشید، در غیر این صورت خیلی زود هزینه‌های سنگین راهاندازی تیم بازاریابی شما را از ادامه مسیر ناامید کرده و تمام توان‌تان را از بین می‌برد.

فقدان مهارت و تجربه کافی

گاهی اوقات شما یک تیم بازاریابی به نسبت مناسب در اختیار دارید، اما از نقطه نظر مهارت‌های حرفه‌ای همیشه با مشکلات اساسی رو به رو هستید. این امر می‌تواند در زمینه استفاده از شیوه‌های تازه و حرفه‌ای بازاریابی به چشم بخورد. در این صورت شما باید به سرعت نسبت به همکاری با موسسه‌ها یا آژانس‌های بازاریابی اقدام کنید.

امروزه بسیاری از تیم‌های کاری در صورت بروز مشکل خیلی زود به کارشناس های حرفه‌ای مراجعه می‌کنند. این امر نقش مهمی در افزایش مهارت کارمندان یک شرکت دارد. درست به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید با خیال راحت اقدام به استفاده از شیوه‌های حرفه‌ای در این میان نمایید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک ویژه‌ای کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تقویت خواهد کرد.

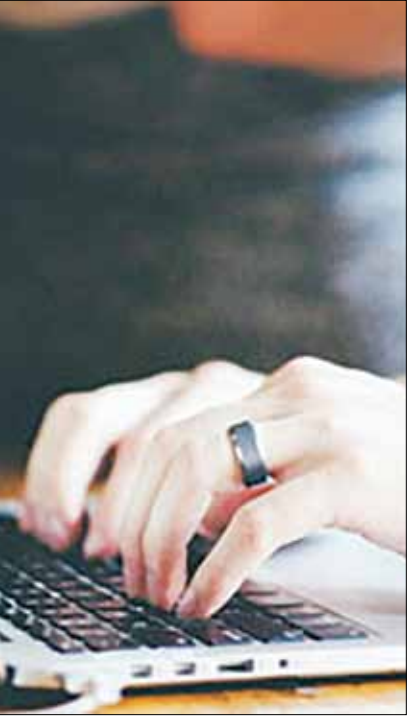
یادتان باشد در دنیای بازاریابی هیچ وقت کسی منتظر شما نخواهد ماند. بنابراین اگر برندگان توانایی ارائه کمپین‌ها و محتوای درجه یک را نداشته باشد، به سرعت شرایط‌تان در بازار تغییر خواهد کرد. این امر می‌تواند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت دشوار به نظر برسد. با این حساب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شما باید همیشه به دنبال تقویت مهارت‌های‌تان باشید. این امر می‌تواند با استفاده از نظرات کارشناسی و حرفه‌ای بازاریاب‌ها به خوبی دنبال شود. امروزه همکاری با موسسات بازاریابی و آژانس‌های معتبر بدل به یک نیاز اساسی برای برندها شده است. در این میان هرچه توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی آژانس‌های موردنظر به منظور ارائه خدمات حرفه‌ای بیشتر باشد، در نهایت شانس بالاتری برای موفقیت در بازار پیش روی‌تان قرار می‌گیرد. درست به همین دلیل شما باید به طور مداوم در تلاش برای تعامل با آژانس‌های بازاریابی در عرصه بازاریابی باشید. دلایل مورد بحث در این مقاله مهمترین نکات برای انتخاب این رهکار در مقایسه با ایجاد یک تیم بازاریابی در داخل شرکت خواهد بود.

منبع: semrush.com

تحت تاثیر قرار داده و توانایی‌تان برای تعیین بودجه‌های مناسب در حوزه بازاریابی را به شدت کاهش خواهد داد.

هزینه مقرون به صرفه همکاری با آژانس‌های**بازاریابی**

آیا تا به حال به میزان سرمایه‌گذاری برندهای بزرگ در حوزه بازاریابی فکر کرده‌اید؟ این رقم برای بسیاری از افراد کاملاً باورنکردنی است. راستش را بخواهید، بسیاری از برندهای بزرگ از نظر مالی شرایط بسیار خوبی دارند. درست به همین خاطر سرمایه‌گذاری‌های کلان و بلندمدت برای آنها مشکل چندان مهمی محسوب نمی‌شود. اگر شما هم به دنبال تاثیرگذاری بسر روی روند فعالیت برندگان و کاهش نیازهای مالی‌تان هستید، می‌توانید به جای سرمایه‌گذاری‌های کلان به دنبال همکاری با موسسه‌های بازاریابی باشید. این امر شما را از نظر سطح فعالیت بازاریابی در موقعیت بسیار خوبی قرار داده و امکانات بسیار متنوعی پیش روی‌تان قرار می‌دهد. با



این حساب دیگر مشکلی از نظر سطح تعامل یا مخاطب هدف یا نحوه اجرای این ایده پیش روی‌تان نخواهد بود. بسیاری از برندها در پی سرمایه‌گذاری برای بازاریابی و ایجاد تیم‌های حرفه‌ای در این میان در عمل تمام بودجه سال برندگان را خرج می‌کنند. با این حساب دیگر پولی برای سرمایه‌گذاری یا پیشبرد بقیه طرح‌ها و استراتژی‌ها باقی نمی‌ماند. در این صورت شما باید برای ادامه کارتان از منابع مالی دیگر وام گرفته یا به طور کلی بی‌خیال طرح‌های‌تان شوید. توصیه ما در این میان تلاش برای همکاری با موسسات بازاریابی به منظور کاهش هزینه‌های بازاریابی است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به شدت افزایش می‌دهد. اگر شما در دنیای کسب و کار با بودجه‌ای به شدت محدود رو به رو هستید، باید در اولین فرصت به دنبال تاثیرگذاری بهینه بسر روی مخاطب هدف‌تان باشید. این امر به معنای برنامه‌ریزی برای تقسیم بودجه موردنظر به طور مناسب برای ادامه روند بازاریابی در طول یک سال است. شما به این ترتیب فرصت بسیار خوبی برای اثرگذاری بر روی مشتریان داشته و اسم برندگان به طور مداوم در ذهن مشتریان جای خواهد گرفت.

بسیاری از برندها به دلیل عدم مدیریت صحیح بودجه‌شان در عمل پس از چند ماه به طور کامل از عرصه بازاریابی کنار رفته‌اند. در این شرایط نیز مشتریان خیلی زود اسم برندها را فراموش خواهند کرد. با این حساب دیگر شانس برای برندها به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باقی نخواهد ماند.

نیاز به زاویه دید برون شرکتی

بسیاری از بازاریاب‌ها به هنگام تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وقتی به عنوان کارمند رسمی یک شرکت فعالیت دارند دچار اشتباهات مربوط به زاویه دید می‌شوند. این امر شامل تمرکز بر روی نیازهای برند به جای استفاده از چشم‌اندازی بی‌طرفانه است. بنابراین شما برای بهینه‌سازی فعالیت‌های بازاریابی‌تان باید همیشه چشم‌اندازهای برون شرکتی را تقویت کنید. این امر در مورد حوزه بازاریابی شامل تلاش برای استفاده از زاویه دید برون شرکتی خواهد بود. شما با همکاری یک آژانس بازاریابی معتبر می‌توانید به سادگی بر روی مخاطب هدف تاثیر بگذارید. این امر شما را به عنوان یک برند معتبر در میان مشتریان معرفی کرده و موقعیت‌تان از نقطه نظر حرفه‌ای را به شدت تقویت خواهد کرد. بنابراین شما دیگر نیازی برای نگرانی نسبت به زاویه دید متفاوت‌تان در تعامل با مخاطب هدف نخواهید داشت.

بسیاری از برندها برای همکاری با موسسه‌های بازاریابی همیشه نگران چشم‌انداز و نحوه نگارش متفاوت موسسات مورد بحث هستند. این امر می‌تواند سطح همکاری با چنین موسساتی محسوب می‌شود. اگر قرار بود شما با چشم‌انداز همیشگی‌تان به طور مداوم توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا می‌کردید، دیگر نیازی به ایجاد تغییر در فرآیند کسب و کارتان نبود. نکته مهم اینکه شما در هر موقعیتی در بازار نیازمند ایجاد تغییرات تازه هستید. درست به همین دلیل برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید به طور مداوم اقدام به استفاده از شیوه‌های حرفه‌ای نمایید. یکی از این شیوه‌ها استفاده از زاویه دید خارج از چارچوب برند است که موسسات بازاریابی ارائه می‌کنند. این نکته روح تازه‌ای به فرآیند بازاریابی برندگان داده و مخاطب

به قلم: کیت چارکیتا

کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

آژانس‌های بازاریابی در طول سال‌های اخیر محبوبیت بسیار زیادی در میان برندها پیدا کرده‌اند. انگار بعد از موج بزرگ ایجاد تیم بازاریابی در برندها اکنون دیگر نوبت به برون‌سپاری این فعالیت مهم از طریق همکاری با موسسات حرفه‌ای رسیده است. اگر شما هم در دنیای کسب و کار فعالیت دارید، به احتمال زیاد بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مشتریان برای شما هم ایده بسیار مهمی محسوب می‌شود. در این میان استفاده از خدمات موسسات بازاریابی همیشه در گوشه ذهن کارآفرینان قرار دارد.

پاسخ به این سوال که چرا باید به جای ایجاد یک تیم بازاریابی در داخل شرکت به سراغ همکاری با موسسات بازاریابی رفت، به نظر ساده می‌آید. با این حال به محض اینکه دنبال پاسخی برای این پرسش باشید، به کلی با مشکل رو به رو خواهید شد. همین امر در عمل بسیاری از برندها را نسبت به پاسخگویی مناسب در این راستا با مشکل مواجه کرده است. اگر شما هم برای پاسخگویی درست به پرسش‌تان در این میان دشواری‌های زیادی پیش رو دارید، مقاله کنونی راهکارهای مناسب و پاسخ‌های دقیق پیش روی‌تان قرار خواهد داد. در ادامه برخی از مهمترین دلایل برای استفاده از خدمات آژانس‌های بازاریابی به جای همکاری با تیم‌های درون شرکت را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد. این امر درک بهتری برای پیگیری روند بازاریابی و همچنین همکاری با چنین آژانس‌هایی به شما می‌دهد.

تمرکز ویژه بر روی پروژه‌ها

بسیاری از برندها در عمل توانایی و وقت لازم برای راهاندازی تیم بازاریابی را ندارند. نکته مهم اینکه در برخی از استارت‌آپ‌ها اصلاً جایی برای تیم بازاریابی در نظر گرفته نشده است. معنای این امر ضرورت فعالیت تیم موردنظر در قالب اضافه کاری برخی از کارمندان است. درست به همین دلیل همکاری با یک آژانس حرفه‌ای می‌تواند بار مسئولیت بسیاری از کارآفرینان را کاهش دهد. این امر برای شما اهمیت بسیار زیادی داشته و توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت کاهش خواهد داد. امروزه آژانس‌های بازاریابی با مهارت بالا و شناخت درست از نیاز هر کسب و کار اقدام به همکاری با آنها می‌کنند. این امر برای آنها نه تنها مزایای بسیار زیادی به همراه دارد، بلکه امکان تاثیرگذاری ویژه بر روی مخاطب هدف را نیز فراهم می‌سازد. با این حساب کمتر موسسه‌ای تازه کار یا حتی حرفه‌ای اقدام به جایگزینی خدمات درجه یک موسسات بازاریابی با فعالیت درون شرکتی‌اش خواهد کرد.

بدون تردید بازاریابی دارای وجهه‌های بسیار زیادی است. در این میان پیگیری شیوه‌های مختلف بازاریابی برای بسیاری از افراد دشوار و حتی غیرممکن به نظر می‌رسد. درست به همین دلیل گاهی اوقات برندها به جای سرمایه‌گذاری وسیع در زمینه ایجاد تیم‌های بازاریابی به سراغ همکاری بی‌دردرسر با تیم‌های حرفه‌ای و موسسات تخصصی می‌روند. امروزه هر کاری در دنیای کسب و کار به سوی تخصصی شدن پیش می‌رود. با این حساب اگر شما به دنبال پیگیری کارهای تان به طور کاملاً تخصصی نباشید، دیر یا زود برندگان دیگر توانایی جلب نظر مشتریان را نخواهد داشت. این نکته می‌تواند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت ناگوار بوده و شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

دشواری پیدا کردن بازاریاب‌های حرفه‌ای

پیدا کردن افرادی که تجربه مناسبی در دنیای بازاریابی داشته باشند و از سوی دیگر مایل به همکاری با شما باشند، امر بی‌نهایت سختی است. چنین نکته‌ای درباره برندهای تازه تاسیس بیش از سایر نمونه‌ها به چشم می‌خورد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای هستید، باید از همان ابتدای کار به جای تلاش بی‌فایده برای پیدا کردن بازاریاب‌های درجه یک به دنبال همکاری با موسسات حرفه‌ای در این میان باشید.

افراد حرفه‌ای در زمینه بازاریابی توانایی ایجاد تحولات بسیار مثبت در روند فعالیت برند شما را دارند. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی آنها کمک کرده و وضعیت برندگان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. در این صورت دیگر نیازی برای پیگیری روند بازاریابی از سوی خودتان با هزار استرس مختلف نیست. یادتان باشد افرادی که در حوزه بازاریابی تازه کار محسوب می‌شوند، همیشه اشتباهات زیادی را مرتکب خواهند شد. این امر اعتبار برند شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار داده و امکان تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف را از بین می‌برد. با این حساب شما به سادگی هرچه تمام‌تر در بازار با مشکلات اساسی رو به رو شده و دیگر توانایی لازم برای توسعه برندگان در بازار را پیدا نمی‌کنید. همکاری با آژانس‌های بازاریابی نه تنها به شما فرصت استفاده از خدمات بازاریاب‌های حرفه‌ای را می‌دهد، بلکه هزینه‌های شما را در بلندمدت نیز کاهش خواهد داد. امروزه بسیاری از برندها به طور مداوم در حال سرمایه‌گذاری بر روی بخش بازاریابی هستند. این امر می‌تواند سطح توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد. درست به همین دلیل شما باید برای پیگیری روند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از چنین شیوه‌ای سود ببرید.

یادتان باشد شما برای همکاری با آژانس‌های بازاریابی همیشه گزینه‌های بسیار زیادی پیش روی‌تان دارید. درست به همین دلیل باید به طور مداوم انتخاب‌تان را با دقت نظر بالایی صورت دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود مجبور به تجدیدنظر اساسی در انتخاب‌تان شوید. این امر شما را از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت