

نمایندگان حزب محافظه‌کار انگلستان در روز بیستم جولای، ریشی سوناگ، رئیس سابق خزانه‌داری و لیز تراس، وزیر امور خارجه را برای مبارزه جهت تبدیل شدن به رهبر آینده خود و نخست‌وزیر بعدی انگلستان انتخاب کردند. به نوشته «اکنونمیسست»، کاندیداهایی که در هفته آینده برای کسب آرای اعضای حزب محافظه‌کار مبارزه خواهند کرد، حداقل در یک مورد توافق دارند: انگلستان به شدت به رشد اقتصادی نیاز دارد. دوره ۱۵ ساله بین سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۹، ضعیف‌ترین دوره رشد تولید ناخالص داخلی نسبت به سال‌های ۱۹۱۹ و ۱۹۳۴ بوده و البته این دوره قبل از شوک‌های برگزیت و کووید-۱۹ قرار داشته است.

تقویت رشد اقتصادی انگلستان مستلزم یک ارزیابی صادقانه از کارهایی است که این کشور به خوبی انجام می‌دهد، نه فقط در حوزه‌هایی که عقب افتاده است. حزب محافظه‌کار در انتخابات سال ۲۰۱۹ با وعده جدایی از بزرگ‌ترین شریک تجاری انگلستان پیروز شد. ایده بزرگ دولت بوریس جانسون، طرحی برای کاهش نابرابری منطقه‌ای بوده...

فرصت امروز: هند به عنوان سومین قدرت اقتصادی (برمبنای شاخص برابری قدرت خرید) و ششمین اقتصاد بزرگ جهان (براساس شاخص تولید ناخالص داخلی)، یکی از شگفت‌انگیزترین رشدهای اقتصادی را در هزاره سوم میلادی تجربه کرده است. این غول بزرگ آسیایی با میانگین رشد اقتصادی بالای خود تا پیش از شیوع کرونا، به سرعت به یکی از بزرگترین اقتصادهای جهان تبدیل شد و در این مسیر از توسعه تجارت خارجی بهره زیادی گرفت، به طوری که موفقیت بالای هند تا حد زیادی در گروی توسعه تجارت خارجی این کشور بوده و یکی از اسناد مهم برای درک چگونگی توسعه هند، سند سیاست تجارت خارجی این کشور است.

هند در یک سند هشت بندی که در سال ۲۰۱۵ در دستور کار قرار داد و در تمام سال‌های اخیر و حتی پس از شیوع کرونا تاکنون تمدید کرده، یک محیط بانبات و پایدار برای تجارت خارجی در حوزه کالا و خدمات و سازگار با قواعد سازمان تجارت‌جهانی ایجاد کرده است؛ سندی که با تکیه بر اصول حکمرانی خوب، عمده چشم‌انداز آن متمرکز بر تسهیل تجارت با گونه کردن فرآیندها، بوروکراسی، هزینه‌ها و زمان است. بخش مهمی از هدف‌گذاری دهلی شامل تسریع و تسهیل رویه‌های قانونی است که با حذف بوروکراسی‌های غیرضروری و الکترونیکی کردن خدمات در دستور کار سیاست‌گذار قرار گرفته است. نکته مهم، برخط کردن فرآیندها در کنار ترخیص ۲۴ ساعته کالا در هفت روز هفته در این کشور است. دولت هند همچنین تسهیلاتی برای کالاهای فاسدشدنی کشاورزی و خدمات بانکی در نظر گرفته است. واکاوی سیاست دهلی در حوزه تجارت نشان می‌دهد سیاست‌گذار فارغ از تنظیم سند چندوجهی برای تجارت داخلی، بر سیاست‌های مکمل در قالب معاهدات تجاری دو یا چندجانبه خارجی نیز تاکید کرده است.

هند چگونه غول اقتصادی شد؟

بازوی پژوهشی اتاق ایران در گزارش تازه خود به بررسی سیاست تجاری هند پرداخت و «راهکارهای توسعه روابط اقتصادی ایران و

هند» را بررسی کرد. طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، هند کشوری با جمعیت یک میلیارد و ۳۸ میلیون نفر است که به دلیل رشد اقتصادی عمدتا ۸ درصدی یا بالاتر در فاصله سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۹، به یکی از جذاب‌ترین گزینه‌های تجارت در جهان تبدیل شده و روال مشخصی برای توسعه را در پیش گرفته است. سند هشت بندی تجارت هند، بهترین مصداق برای اثربخشی برخط کردن کلیه فرآیندهای تجاری و صدور مجوز طی تنها دو روز است. این فرآیند ثبت موارد، امضای فرم‌ها، درخواست‌ها و پرداخت‌ها را شامل می‌شود. مهمترین نوآوری‌های این سیستم، ترخیص ۲۴ ساعته کالا در هفت روز هفته در گمرکات و فرودگاه‌ها است. در ضمن در سیستم تک پنجره‌ای، واردکننده و صادرکننده تنها از یک مجرا و بدون نیاز به مراجعه به بخش‌های مختلف رویه‌های اداری لازم را طی می‌کنند. همچنین وضعیت ویژه برای کالاهای فاسدشدنی کشاورزی، خدمات بانکی ویژه و امثال آن از دیگر تسهیلات هستند. در هند یکی از مهمترین بخش‌های تصمیم‌سازی در حوزه تجارت، کمیته ملی تسهیل تجارت است که بنا بر موافقت‌نامه دولت هند با سازمان تجارت‌جهانی برای تسهیل تجارت شکل گرفته است.

در بخش دیگر که به واردات و صادرات کالاها و خدمات اختصاصی دارد؛ شاهد قواعد و اصول کلی در حوزه واردات و صادرات کالاهای نو و دسته دوم هستیم که در آن شرایط عمومی برای واردکنندگان و صادرکنندگان مشخص شده است. برمبنای این فصل صادرات و واردات آزاد خواهد بود به‌جز زمانی که به واسطه یکی از موارد ممنوعیت، محدودیت یا تجارت اختصاصی از مسیر موسسه تجارت دولتی برای آن قاعده‌ای وجود داشته باشد. تمام قواعد و رویه‌ها و استانداردهایی که برای کالاهای تولید داخل وجود دارد، برای کالاهای وارداتی نیز اعمال می‌شود مگر اینکه مشخصا استثنا شده باشد. همچنین کالاهای مورد استفاده در تولید کارخانه‌ها به‌منظور صادرات ممکن است از این استانداردهای محلی استثنا شده باشند. البته در مورد کالاهای سرمایه‌ای که برای تعمیر یا بازرسی به خارج از

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



شاخص بورس تهران به سطح یک میلیون و

۴۷۳ هزار واحد رسید

شروع سبز بورس در مرداد

حمایت از شرکتهای دانش‌بنیان در جهت تجاری‌سازی قطعات خودرو حائز اهمیت است

عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازی در گفت و گو با خبرنگار خبرخودرو با اشاره به نقش شرکتهای دانش‌بنیان در پیشرفت صنعت قطعه‌سازی اظهار داشت: شرکتهای دانش‌بنیان با پیشرفت علمی و تحقیقاتی خود در خودکفایی قطعاتی که تکنولوژی آن را در داخل وجود ندارد نقش بسزایی داشته‌اند و حمایت از آنها در جهت...

بیشترین افت ماهانه بازارهای مالی به سکه و بورس رسید

بازدهی سرد بازارها در فصل گرما

فرصت امروز: بازدهی ماهانه تمامی بازارها در اولین ماه تابستان منفی شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشترین افت ماهانه بازارهای مالی در تیرماه امسال با رقم منفی ۴،۵۲ درصد به سکه اختصاص داشت. بورس با بازدهی منفی ۴،۴ درصدی در رتبه دوم و دلار با بازدهی منفی ۰،۱۶ درصد در رتبه سوم بیشترین افت ماهانه بازارها ایستاد. سکه در حالی بازنده بزرگ بازارها در ماه گذشته لقب گرفت و بیشترین بازدهی منفی را به نام خود ثبت کرد که از ابتدای سال تاکنون بیش از ۲۰ درصد بازدهی به دست آورده است. اسکناس سبز آمریکایی نیز حدود ۲۱ درصد بازدهی کسب کرده است. برخلاف سودآوری قابل توجه دلار و سکه در چهار ماه گذشته اما بورس در این مدت موفق به...

مبنای توسعه ایران با بخش کشاورزی اشتباه است

عبور از تنش آبی در افاق ۱۴۲۰

مدیریت و کسب و کار

چطور تجربه مشتریان از برندگان را بهبود بخشیم؟

تجربه مشتریان از برند در کانون توجه مدیریت کسب و کار جدید قرار دارد. بسیاری از برندهای بزرگ برای اینکه همچنان در فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان باقی بمانند، به طور مداوم تجربه مشتریان از خرید یا حتی تعامل با خودشان را بهبود بخشیده و از همین طریق خودشان را در دل مشتریان جا می‌کنند. کسب و کارهای تازه‌کار به طور معمول در این راستا مهارت بسیار کمتری دارند. درست به همین دلیل همیشه با مشکلات اساسی در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف رو به رو شده و کارشان نیز همراه با چالش خواهد بود. اگر تجربه مشتریان از یک برند در بلندمدت مثبت و مناسب باشد، بسیاری از هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات برای آن کاهش پیدا خواهد کرد. درست به همین خاطر این روزها کمتر برندی بدون توجه به تجربه مشتریان به کارش ادامه می‌دهد. نکته اساسی در این بین توانایی برندها یا به عبارت بهتر کارآفرینان برای ارائه...

شگفت‌انگیزترین رشد اقتصادی چگونه اتفاق افتاد؟

۸ ویژگی الگوی هندی توسعه

کشور فرستاده می‌شوند، واردات دوباره آنها نیاز به مجوز ندارد. افزون بر آن، پیمانکارهای هندی که در خارج از این کشور فعالیت می‌کنند می‌توانند پس از اتمام پروژه کالاهای خود اعم از سرمایه‌ای را بدون مجوز به کشور وارد کنند، البته منوط به اینکه حداقل یک سال مورد استفاده در آن پروژه قرار گرفته باشند. در بخش دیگر این سند، شاهد معافیت‌های مالیاتی و امتیازهایی برای صادرکنندگان هندی هستیم. در این قالب‌ها، به‌عنوان مثال منزلت‌داران که صادرکنندگان برتر هستند، می‌توانند از امتیازهای ویژه‌ای از قبیل خوداظهاری در ترخیص گمرکی، تسهیلات بانکی، تسهیل در اسناد موردنیاز برای مراحل گوناگون، امتیازهای ترجیحی و اولویت در ترخیص محموله‌ها و بررسی اسناد تجاری برخوردار شوند.

پیامدهای اقتصادی سیاست تجاری

در بخشی از این سند، شاهد طرح شرایط واردات آن دسته از محصولاتی هستیم که مواداولیه فعالیت‌های اقتصادی تولیدی صادراتی دارند؛ محصولاتی که از مالیات معافند. مثلاً نفت و سوختی که برای تولید استفاده می‌شود در زمره این محصولات قرار می‌گیرد. البته این معافیت‌های مالیاتی تنها شامل معافیت از مالیات‌های پایه است و مالیات بر واردات باید به‌طور موردی بررسی شوند. همچنین حداقل ارزش‌افزوده‌ای که باید در جریان تولید صورت بگیرد تا شامل این معافیت‌ها باشد، ۲۰ درصد تعیین شده است. در واکاوی این سند طرح ترویج صادرات به واسطه کالاهای سرمایه‌ای نیز دیده می‌شود که مبنای آن، تسهیل واردات کالاهای سرمایه‌ای برای تقویت تولید و رقابت‌پذیر کردن آن است. واردات تمام دستگاههایی که در مرحله پیش‌تولید، تولید و پسانولید مورداستفاده هستند دارای نرخ مالیات صفر است، مگر مواردی که استثنا شده است. البته در مقابل واردات آزاد این کالاهای، یک تعهد به تولید وجود دارد. واردکننده موظف است، ظرف شش سال از تاریخ صدور مجوز، شش برابر ارزش مجموع مالیات‌ها، عوارض و تعرفه‌ها، کالا تولید و صادر کند. همچنین واردکنندگانی که کالاهای سرمایه‌ای خود را برای تولید در مناطق

معجزه اقتصادی چین چگونه رقم خورد؟

توسعه چین در ۴ گام

ترجیحی»، «کاهش بوروکراسی دولتی»، «تمرکززدایی از دولت» و «بهبود سطح آزادی اقتصادی» بوده است. مواردی که در حدود چهار دهه به طور مستمر در معرض اصلاح مداوم بوده و زمینه‌زمتقای ۶۵ رتبه‌ای چین در بهبود محیط کسب و کار را فراهم کرده است. گزارش یک موسسه پژوهشی در چین با عنوان «گزارش بهبود محیط کسب و کار در چین: فعالیت‌ها و تجربه‌ها» نشان می‌دهد بهبود محیط کسب و کار در چین به لطف اجرای مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی و نه یک چکلیست از اقدامات به‌دست آمده است. اصلاح قوانین و استواری مالکیت خصوصی، توسعه سیاست‌های تجاری، تقدم‌دادن به جذب سرمایه‌گذاران خارجی و کاستن از حجم مداخلات دولت در اقتصاد ازجمله مواردی بوده که زمینه‌ساز صعود چین به جایگاه سی‌ویکم شاخص انجام کسب و کار بانک جهانی بوده است. در این مسیر تجدیدنظر یا اصلاح ۳هزار قانون و سیاست نامناسب در حوزه اقتصاد و حقوق مالکیت یکی از اقدامات قوی دولت چین در زمینه بهبود محیط کسب و کار بوده است.

کمتر توسعه‌یافته و تولید کالاهای سبز وارد کنند، مشوق‌های اضافی دریافت خواهند کرد.

سند تجارت خارجی هند، تاثیر چشمگیری بر وضعیت اقتصادی این کشور گذاشته است. طبق ارزیابی مشترک دولت هند و سازمان تجارت‌جهانی، در چهار سال نخست اجرای سیاست تجاری هند یعنی سال‌های ۲۰۱۵-۲۰۱۶ تا ۲۰۱۶-۲۰۱۷، حجم تولید ناخالص داخلی از ۲ تریلیون دلار به ۲،۷ تریلیون دلار افزایش یافته و رشدی بین ۶ تا ۹ درصد را ثبت کرده است. هرچند رشد تولید ناخالص داخلی در سال‌های شیوع کرونا کاهش پیدا کرده و در سال ۲۰۱۹ به ۴ درصد و در سال ۲۰۲۰ به منفی ۷،۲ درصد رسید. با این حال به نظر می‌رسد اقتصاد هند در حال بازیابی است، چنانکه در سال ۲۰۲۱ به رشد ۹،۵ درصدی رسید.

همچنین تاثیر این سیاست بر نرخ تورم نیز قابل بحث است، چنانکه از ۴،۹ درصد در سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۵ به ۲،۴ درصد در ۲۰۱۹-۲۰۱۸ رسید. سهم کل تجارت کالا از GDP در سال‌های ۲۰۱۹-۲۰۱۸، سیاست تجاری هند، روندی سینوسی را طی کرد، چنانکه این نسبت ابتدا از ۳۷ درصد در سال مالی ۲۰۱۶-۲۰۱۵ به ۳۶ درصد در سال مالی ۲۰۱۷-۲۰۱۶، کاهش یافت، و این دوره ولی دوباره در سال ۲۰۱۸-۲۰۱۷ به رقم ۴۱ درصد افزایش یافت. با این حال، در آخرین سال گزارش موردبحث یعنی ۲۰۲۰-۲۰۱۹ دوباره سهم تجارت خارجی از تولید ناخالص داخلی هند به ۳۷،۸ درصد کاهش یافت. بخشی از این کاهش طبیعتا ناشی از کاهش رشد تجارت جهانی در دوران پاندمی بوده است. در مجموع، تجارت کالای هند طی سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰، رشد سالانه ۱،۷ درصد را ثبت کرده و تنها در سال مالی ۲۰۲۰-۲۰۱۹ منفی بوده است. در سال ۲۰۱۹-۲۰۱۸ صادرات هند ۳۳۰ میلیارد دلار آمریکا بود؛ حال آنکه این رقم در سال مالی بعد، افت ۱،۵ درصدی داشت که ناشی از کاهش تقاضای خارجی به واسطه کند شدن سرعت سرمایه‌گذاری جهانی بود.

چالش‌های تجارت بین ایران و هند

مهم است؛ زیرا رابطه مثبت و مستقیمی بین محیط کسب و کار با بسیاری از اثرات خارجی توسعه اقتصادی از جمله فرصت‌های اشتغال، ایجاد و به اشتراک‌گذاری ثروت، صادرات و همچنین توسعه اقتصادی و منطقه‌ای متوازن و موارد دیگر وجود دارد. دولت چین از زمان اصلاحات و گشایش‌های سال ۱۹۷۸ توجه مداومی به ساخت یک دولت بازارگرا داشته است. در طول سال‌های اخیر، دولت چین یک بسته اصلاحی عمده را پیشنهاد کرده که بر تمرکززدایی، مقررات‌زدایی و خدمات بهبودیافته تاکید دارد. فرآیند تمرکززدایی سعی دارد قدرت را به دولت‌های محلی تفویض نموده و لغو اختیارات دولت را بدون زمینه‌های حقوقی شفاف انجام دهد. مقررات‌زدایی و مقررات‌گذاری نیز به شکل موازی ارتقا داده می‌شود. در مجموع، اگرچه چین پیشرفت‌هایی در زمینه اصلاح محیط کسب و کار داشته است، اما دولت این کشور به خوبی می‌داند که موفقیت‌های گذشته تضمین‌کننده موفقیت‌های آتی نخواهند بود. بهبود محیط کسب و کار، یک فرآیند مستمر است.

توسعه‌یافتگی، ارمان و رویای همه کشورها در طول تاریخ بوده، اما هر کدام سبک و سیاق متفاوتی را برای رسیدن به توسعه دنبال کرده‌اند. یکی از بهترین مثال‌ها در این زمینه، الگوی چینی توسعه است و آنچه که امروز تحت عنوان معجزه رشد و توسعه اقتصادی چین از آن یاد می‌شود. در حال حاضر کمتر رخداد و اتفاقی در سطح بین‌المللی وجود دارد که پای اژدهای زرد در میان نباشد. چین موضوع خرساز جهان است و آخرین خرساز این قدرت نوظهور جهانی به طرح هفت کشور صنعتی برای مقابله با افزایش نفوذ جهانی چین برمی‌گردد که در نشست اخیر این گروه در کورنوال انگلیس مطرح شد. سوال این است که معجزه اقتصادی چین چگونه رقم خورد و آیا الگوی چینی توسعه در کشورهای دیگر از جمله ایران نیز امکان‌پذیر است؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد که چین برای رسیدن به توسعه پایدار، چهار گام را سیری کرده و بهبود محیط کسب و کار یکی از مهمترین اجزای برنامه اصلاحات و حرکت به سمت اقتصاد باز در این کشور طی ۴۰ سال گذشته بوده است. نتیجه این رویکرد



نگله

هفته‌نامه «اِکونومیست» بررسی کرد

چالش رشد اقتصادی بریتانیا

نمایندگان حزب محافظه‌کار انگلستان در روز بیستم جولای، ریشی سوناک، رئیس سابق خزانه‌داری و لیز تراس، وزیر امور خارجه را برای مبارزه جهت تبدیل شدن به رهبر آینده خود و نخست‌وزیر بعدی انگلستان انتخاب کردند. به نوشته «اِکونومیست»، کاندیداهایی که در هفته آینده برای کسب آرای اعضای حزب محافظه‌کار مبارزه خواهند کرد، حداقل در یک مورد توافق دارند: انگلستان به شدت به رشد اقتصادی نیاز دارد. دوره ۱۵ ساله بین سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۹، ضعیف‌ترین دوره رشد تولید ناخالص داخلی نسبت به سال‌های ۱۹۱۹ و ۱۹۳۴ بوده و البته این دوره قبل از شوک‌های برگزیت و کووید-۱۹ قرار داشته است.

تقویت رشد اقتصادی انگلستان مستلزم یک ارزیابی صادقانه از کارهایی است که این کشور به خوبی انجام می‌دهد، نه فقط در حوزه‌هایی که عقب افتاده است. حزب محافظه‌کار در انتخابات سال ۲۰۱۹ با وعده جدایی از بزرگ‌ترین شریک تجاری انگلستان پیروز شد. ایده بزرگ دولت بوریس جانسون، طرحی برای کاهش نابرابری منطقه‌ای بوده است که بیشتر شبیه بهانه‌ای برای ضربه زدن به حوزه‌های موفق انگلستان به نظر می‌رسد. صنعت خدمات مالی به عنوان بزرگ‌ترین دارایی انگلستان، در مذاکرات برگزیت مطرح شد. برگزیت یک واقعیت است و فرصت‌هایی را به همراه خواهد داشت. باید کارهای بیشتری برای بهبود بهره‌وری شهرهای شمالی انجام شود. با این حال، اگر قرار است نمایندگان حزب محافظه‌کار دوباره به یک حزب رشد تبدیل شوند، باید به طور بی‌امان روی نقاط قوت انگلستان تمرکز کنند.

صنعت علوم زیستی (شامل علوم زیست‌شناسی، زیست فناوری و میکروبیولوژی) بهترین نمونه از نقاط قوت انگلستان است که شامل برتری علمی، دانشگاه‌های ممتاز و فرهنگ سالم استارت‌آپی در کشور است. چهار دانشگاه از میان ۱۰ دانشگاه برتر جهان در علوم زیستی در انگلستان هستند. سرمایه‌گذاری در حال شکوفایی است، به طوری که شرکت‌های فعال در علوم زیستی در سال ۲۰۲۱ حدود ۴٫۵ میلیارد پوند سرمایه جذب کرده‌اند. در حوزه خدمات بهداشت ملی، این صنعت منبع گسترده‌ای از داده‌ها برای آزمایش‌های بالینی و کشف دارو در اختیار دارد. این اکوسیستم با چالش کرونا مبارزه کرد، واکسن آکسفورد-آسترازنکا جان‌های بسیاری را نجات داد و در اولین سال تولید خود، بهتر از واکسن‌های دیگر عمل کرد. موسسات انگلیسی بیش از یک‌چهارم از کل ژنوم‌های سارس-کووید ۲ را در طول همه‌گیری کرونا توالی‌یابی کردند.

با این حال، صنعت علوم زیستی با موانع زیادی روبه‌روست. خدمات بهداشت ملی انگلستان در تئوری باید به عنوان خریدار اصلی داروها و محصولات جدید عمل کند که بازار بزرگی در اختیار استارت‌آپ‌ها برای آزمایش نوآوری‌های‌شان قرار می‌دهد. ولی اغلب کم‌کار و خسیس است و به ندرت انسجام دارد؛ در حالی که بازار مراقبت‌های بهداشتی رقابتی در آمریکا برای پذیرش فناوری‌های جدید چابکی بیشتری دارد. مدت زمان تأیید یک دارو تا در دسترس قرار گرفتن آن در آلمان ۱۲۰ روز است؛ در حالی که این روند در انگلستان ۳۳۵ روز طول می‌کشد. نبود فضا نیز از دیگر محدودیت‌های انگلستان است. کمبریج در سال ۲۰۲۱ فضای آزمایشگاهی در دسترس نداشت. کمبود نیروی کار هم از دیگر نگرانی‌های این حوزه است، چراکه این صنعت می‌گوید تا سال ۲۰۳۰ به ۱۳۳ هزار نیروی جدید نیاز دارد.

مهمتر از همه اینکه سرمایه رشد داخلی کافی برای علوم زیستی نوپا و دیگر شرکت‌های تکنولوژی در انگلستان وجود ندارد. سرمایه‌گذاران اغلب شرکت‌ها را به سمت بازارهای دیگر سوق می‌دهند، به‌خصوص آمریکا که شرکت‌های بزرگ بیشتری دارد که قادرند استارت‌آپ‌های با استعداد را خریداری کنند. بازارهای سهام آمریکا نیز پذیراتر هستند. بازار سهام لندن در سال جاری تاکنون کمتر از یک درصد سرمایه جمع‌آوری‌شده در عرضه‌های اولیه سهام را به خود اختصاص داده است. «اِکونومیست» بر این باور است این مشکلات به پاسخ‌های تکنوکراتیک نیاز دارد. اگر صندوق‌های بازنشتگی و بیمه‌گذاران بتوانند پول بیشتری را در صندوق‌های خطرپذیر قرار دهند، شکاف در سرمایه رشد کاهش خواهد یافت. کمتر از یک درصد از این سرمایه‌ها در حال حاضر در سهامی که به صورت عمومی عرضه نشده‌اند، سرمایه‌گذاری شده است. دولت این هفته پیشنهادهایی برای هموارسازی عرضه‌های اولیه سهام تأیید کرد. سال گذشته نیز شغل تکنسین آزمایشگاه را به فهرست کمبود مشاغل خود اضافه کرد که گرفتن ویزای کار انگلستان را برای نیروی کار باتجربه خارجی آسان‌تر می‌کند.

ایجاد تغییرات واقعی نیازمند اراده سیاسی است. سرعت بخشیدن به رشد صنعت علوم زیستی و کل اقتصاد، دولت جدید را ملزم می‌کند با برخی حقایق سخت روبرو شود. اولین مورد مربوط به برگزیت است. خروج از اتحادیه اروپا، فرصت‌هایی برای آزادسازی ایجاد می‌کند، ولی در عین حال موانع بسیاری نیز ایجاد کرده است. نهاد نظارتی دارویی انگلستان نسبت به همتایان خود در اتحادیه اروپا، داروهای کمتری را تأیید می‌کند؛ تا حدی به این دلیل که شرکت‌ها به سمت بازارهای بزرگ‌تر می‌روند. مصوبه‌ای که بخشی از اتحادهی خروج از اتحادیه اروپا را درباره ایرلند شمالی نادیده می‌گیرد، مشارکت انگلستان در بزرگ‌ترین برنامه تأمین سرمایه علمی جهان را تهدید می‌کند. تا زمانی که اعضای حزب محافظه‌کار، برگزیت را به عنوان آزمونی برای خلوص ایدئولوژیک در نظر بگیرند، هزینه‌های اقتصادی آن افزایش خواهد یافت.

جغرافیا، حوزه دیگری است که در آن تفکر محافظه‌کاران و منطق اقتصادی با هم برخورد می‌کنند. در سال ۲۰۲۱ دولت طرحی را برای تقویت ارتباط میان اسکفورد و کمبریج مطرح کرد. این طرح اساسا طرحی عاقلانه بوده، سریع‌ترین مسیر برای رفت‌وآمد بین آنها با قطار از طریق لندن است، اما این طرح بدون سروسدا کنار گذاشته شد، تا اندازه‌ای به این دلیل که تصور می‌شد با طرح ارتقای انگلستان در تناقض است و ممکن است چشم‌انداز را از منظر رأی‌دهندگان خراب کند.

بحث رهبری محافظه‌کار در ارتباط با رشد تاکنون بر کاهش مالیات متمرکز بوده است. لیز تراس معتقد است سیاست کاهش مالیات، اقتصاد را تقویت می‌کند؛ ریشی سوناک اما معتقد است این کار به تورم دامن می‌زند. در ارائه این استدلال‌ها، هر دوی این افراد مدعی جایگاه مارگارت تاجر هستند؛ در حالی که او بیش از همه با شخصیتش شناخته می‌شد، نه با سیاست‌هایش. بیرون کشیدن اقتصاد انگلستان از یک شکاف عمیق نیازمند استقامت و پایداری است. صحبت کردن درباره نیاز به رشد آسان است، اما پذیرفتن پیامدهای آن بسیار دشوار است که دربرگیرنده سازش‌های سخت با اتحادیه اروپا، پول بیشتر برای مناطق ثروتمند و تصمیمات برنامه‌ریزی ناخوشایند است که با مخالفت‌های محلی روبه‌رو هستند، اما نکته مثبت این است که انگلستان دارای نقاط قوت در سطح جهانی است. بنابراین باید آنها را به بازی بگیرد.

مبنای توسعه ایران با بخش کشاورزی اشتباه است

عبور از تنش آبی در افق ۱۴۲۰



بوده و افت ۹ درصدی میانگین سالانه بارش‌ها را نیز تجربه می‌کند، هشدار درباره وقوع بحران آبی در افق ۱۴۲۰ اصلا دور از انتظار نیست.

نهاد پژوهشی مجلس در گزارش «بررسی تحلیلی شرایط موجود و تبیین وضعیت آینده بحران آب در کشور»، به سیاست‌گذاران توصیه کرده که مدیریت بخش آب را جدی بگیرند و از مجرای قوانین این بخش و اداره عمومی آب به تدبیر وضعیت این حوزه استراتژیک بپردازند. طبیعتا اتخاذ تدابیری که تاراج سفره‌های زیرزمینی را کاهش دهد، راه‌گشاست. ارزانی آب و سهولت استخراج آن از زمین به وسیله ماشین‌آلات حفاری، موضوعات مهمی هستند که سیاست‌گذار باید در نقشه جدید مدیریت بخش آب به آنها توجه کند. طبق برآورد مرکز پژوهش‌ها، در افق ۱۴۲۰ سرانه آب به ۹۷۶مترمکعب کاهش می‌یابد که به معنای عبور کشور از مرحله تنش آبی و وقوع بحران جدی آب در ایران است. این برآورد با فرض جمعیت پیش‌بینی‌شده در افق ۱۴۲۰ (حدود ۱۰۶ میلیون نفر) و با فرض ۱۰۳میلیارد مترمکعب میزان آب تجدیدپذیر است؛ وضعیتی که به معنای کاهش میزان سرانه آب به زیر هزار مترمکعب است. هم‌زمان با رشد جمعیت و کاهش منابع آب تجدیدپذیر، روند شاخص سرانه این منابع نیز در این سال‌ها، نشانگر کاهش منظم آن است؛ به‌طوری‌که مقدار آن از ۶۹۰مترمکعب در سال ۱۳۳۵ به حدود ۲۱۶۵مترمکعب در سال ۱۳۷۶ رسیده و در سال ۱۳۹۰ به حدود ۱۴۶۲مترمکعب سقوط کرده است. در سال ۱۳۹۵ هم این عدد به ۱۲۹۴مترمکعب رسیده و اگر وضعیت با همین روال پیش رود، طی ۲۰سال حدود ۳۲۰مترمکعب از سرانه آب کم خواهد شد. از آنجا که ایران دو برابر استاندارد جهانی از منابع زیرزمینی برداشت می‌کند، چشم‌انداز امنیت آبی کشور در دو دهه آینده خطرناک است. افزایش همزمان مصرف تا بیش از این برداشت از آب‌های زیرزمینی حمایت می‌شد، اما کاهش بارش و افزایش تبخیر موجب شده تا روان‌آب‌های بسیار کمی وارد سفره‌های زیرزمینی شوند و منابعی برای پوشش اضافه مصرف کنونی باقی نماند؛ موضوعی که ضرورت بازبینی مدیریت آب را از هر زمانی جدی‌تر ساخته است.

خودکفایی مهم است یا امنیت غذایی؟

مهمترین متر آبی سیاست‌گذار در طول دو دهه آینده باید این باشد که اقتصاد ایران در ۲۰سال آینده به شکلی تنظیم شود که با افت مصرف سرانه ۳۰۰مترمکعبی آب کنار بیاید و اصطلاحا با خشکسالی سازگار شود. بخش کشاورزی چقدر اشتباه است.

چالش تاراج منابع آب زیرزمینی

چالش اصلی پیش‌روی مدیریت بخش آب، نه افزایش دما و کاهش بارندگی بلکه خالی شدن منابع آب تجدیدناپذیر است که طی قرن‌ها ضربه‌گیر اضافه مصرف کشور بوده و در سالیان اخیر به واسطه برداشت‌های بی‌رویه به تاراج رفته است. هشت استان در کشور وجود دارند که مصرف آب شرب آنها تا ۸۰درصد به منابع زیرزمینی وابسته است. با اینکه میانگین جهانی برداشت از سفره‌های زیرزمینی حدود ۴۰درصد است، اما این عدد در برخی مناطق یا سال‌ها تا ورای ۱۰۰درصد رفته است که موجب شده کشور برای مقابله با بحران‌های آبی آینده بی‌دفاع شود. از آنجا که در سال‌های اخیر، کشور شاهد افزایش ۱٫۱ درجه‌ای میانگین دمای هوا

۳ فعال اقتصادی پاسخ دادند

گشایش نماد ریال–روبل چه تاثیری بر اقتصاد ایران دارد؟

روسیه، در جاهای دیگر دنیا محل چندانی از اعتبار ندارد. نگهداری‌کننده روبل دامن‌ا در حال زیان خواهد بود، مثل کسی که در تابستان داغ، بخواد تجارت یخ بکند. به علاوه اینکه خروج روبل از روسیه هم نیاز به مجوزهای خاص از مقامات اقتصادی روسیه دارد. بنابراین اقتصاد دستوری، مصنوعی و رانتی باعث فساد و فرورختگی اساس اقتصادی کشور و باعث گسترش بیکاری، تورم بالا و در نتیجه فقر فراگیر و بالا رفتن شاخص فلاکت خواهد بود. اقتصاد تنها در صورت آزاد و رقابتی بودن و با قیمت‌های واقعی و واحد است که می‌تواند در خدمت به بشریت قرار بگیرد و باعث شکوفایی‌هایی در وضعیت معیشتی مردم واقع شود.

علی شریعتی، عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران نیز می‌گوید: دو موضوع وجود دارد. یکی ارزش روبل است که بعد از حمله به کریمه ریخت. اما الان با توجه به اتفاقاتی که رخ داد، شاهد بودیم که روسیه ارزش پول خود را حفظ کرد و روبل سقوط نکرد. این باعث شد که یورو ضعیف شود؛ به خاطر اتفاقاتی که در بحث تبادلات گازی‌اش داشت. در دو باری که روسیه با بحران روبل مواجه بود، این بار جنس ماجرا متفاوت است، زیرا خواسته دولت مرکزی‌اش تفاوت است، اما راجع به ایران فکر می‌کنم نه بعد از جنگ اوکراین، تقاضای زیادی برای روبل داریم و نه روبل یک واحد قابل اتکا از نظر مردم است. نمونه عینی‌اش، سفارت روسیه برای ویزا، دلار می‌گیرد، یعنی می‌داند که روبل قابل اتکا و در دسترس نیست.

برخی خبرها حاکی از آن است که بعد از آغاز مبادلات روبل در بازار متشکل قرار است سایر ارزها از جمله لیر ترکیه، دینار عراق و درهم امارات هم در این بازار مبادله شود. مدیرعامل بازار متشکل ارزی ایران در همین‌باره گفت: سعی داریم سایر ارزها همچون لیر ترکیه، دینار عراق، دلار کانادا و دلار استرالیا که تقاضای واقعی برای آنها وجود دارد را با اولویت بالاتری پیگیری کنیم تا در آینده نماد آنها را روی تابلوی بازار متشکل ارزی داشته باشیم.

کشورمان به این کشورها، روبل ارز مهمی برای ایران محسوب می‌شود و این موضوع بیشتر مربوط به بحث حواله‌جات است، اما با توجه به تحریم‌های سیستم بانکی، اسکناس آن می‌تواند بازار مصرف دلار را کاهش دهد به جهت اینکه هم فعالان اقتصادی و تجار و هم مسافران در حوزه کشورهای مشترک‌المنافع می‌توانند از روبل استفاده کنند.

اما در سئوی مقابل، برخی از کارشناسان و صاحب‌نظران، نگاه متفاوتی دارند. علی‌اصغر سمیعی، رئیس اسبق کانون صرافان در این باره می‌گوید: همواره گفته‌ام خود بازار متشکل ارزی، بازاری ساختگی و غیرواقعی و رانتی محسوب می‌شود. به وجود آمدن بازار متشکل ارزی، امری غیرلازم و به نظر من غیرمفید بوده، که حتی باعث ایجاد یک نوع رانت جدید هم در بازار ارز شده است. وقتی شما بازاری ایجاد می‌کنید که عده‌ای خاص حق خرید و فروش در آن را دارند و از آنها بابت عضویت در آن بازار مبالغی را تحت عناوین مختلف دریافت می‌کنید، به تبع قیمت در آن بازار می‌باید با بازار آزاد تفاوت داشته باشد تا برای اعضای آن بازار جاذبه ایجاد کند و آنها حاضر باشند به خاطر استفاده از آن تفاوت قیمت، شرایط ویژه و دادن حق عضویت و … را قبول کنند. به اعتقاد سمیعی، طبیعی است که این تفاوت قیمت، ایجاد یک نوع رانت می‌کند که در نهایت از جیب همه ملت پرداخت می‌شود، چون ارزی که با فروش نفت تهیه شده، متعلق به همه اعضای جامعه ۸۰ میلیون نفری ایران است و شاید روا نباشد که با قیمتی غیرواقعی به فروش رود، حتی اگر با انگیزه‌های خیرخواهانه باشد. حتی اگر حاضر باشم به خاطر استفاده از آن تفاوت قیمت، شرایط ویژه و دادن حق عضویت و … را قبول کنم، باید بگویم که این تفاوت قیمت‌های واقعی داده نمی‌شود، تا چه رسد به پول ضعیف و تک بعدی و مهجوری به اسم روبل که خودش در حال حاضر تحت تحریم‌های خردکننده غربی‌ها قرار دارد و از طرف دیگر، نرخ بهره بانکی برای روبل روسیه بالای ۲۰ درصد برآورد می‌شود.

رئیس اسبق کانون صرافان ادامه می‌دهد: از سوی دیگر به جز در خود

بانک نامه

طبق اعلام مرکز آمار ایران

تورم به ۴۰,۵ درصد رسید

مرکز آمار ایران از ادامه روند افزایشی تورم در تیرماه با نرخ سالانه ۴۰,۵ درصدی خبر داد. مرکز آمار، گزارش شاخص قیمت کالا و خدمات در تیرماه امسال را اعلام کرد که براساس آن، نرخ تورم سالانه تیرماه برای خانوارهای کشور به ۴۰,۵ درصد رسیده که نسبت به ماه قبل، ۱,۱ درصد افزایش دارد. همچنین تورم نقطه به نقطه (تغییر شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل) با رشد ۱,۵ درصدی به ۵۴ درصد رسیده است. نرخ تورم نقطه‌ای گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» با افزایش ۴,۴ واحد درصدی به ۸۶ درصد و گروه «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» با افزایش ۰,۱ درصدی به ۲۶,۹ درصد رسیده است، اما وضعیت تورم ماهانه نشان می‌دهد که این شاخص با کاهش ۴,۶ درصدی، بالغ بر ۷,۶ درصد ثبت شده است. گفتنی است در خردادماه امسال تورم سالانه ۳۹,۴ درصد، نقطه به نقطه به ۵۲,۵ درصد و ماهانه ۱۲,۲ درصد گزارش شده بود.

قیمت سکه ۲۱۰ هزار تومان بالا رفت

نوسان سکه در کانال ۱۴ میلیونی

قیمت سکه طرح جدید با ۲۱۰ هزار تومان افزایش در روز شنبه به ۱۴ میلیون و ۹۶۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۴ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه ۸ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان، ربع‌سکه ۵میلیون و ۱۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳میلیون و ۵۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۳۵۹ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۵میلیون و ۸۹۰ هزار تومان شد. قیمت انس جهانی طلا هم با ۴۳ دلار افزایش به یک‌هزار و ۷۲۸ دلار و ۱۵ سنت رسید.

همچنین قیمت دلار در روز گذشته در صرافی‌های بانکی با ۳۲ تومان کاهش با رقم ۲۷ هزار و ۸۱۴ تومان به فروش رسید. نرخ فروش هر اسکناس یورو در صرافی‌های بانکی نیز با ۵۷۲ تومان افزایش به ۲۸ هزار و ۸۳۹ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار توسط صرافی‌های بانکی ۲۷ هزار و ۵۳۴ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۸ هزار و ۵۵۲ تومان اعلام شد.

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد

شرایط اتباع خارجی
برای دریافت خدمات بانکی

رئیس کل بانک مرکزی شرایط لازم برای اتباع خارجی جهت دریافت خدمات بانکی را اعلام کرد. علی صالح‌آبادی درباره شرایط خدمات‌رسانی شبکه بانکی به اتباع خارجی گفت: اتباع خارجی خدمات بانکی را طبق مقررات دریافت می‌کنند. به گفته وی، مسئله مهم در مورد اتباع خارجی این است که آنها باید کد مخصوص و مجوز وزارت کشور را داشته باشند تا بتوانند از خدمات بانکی استفاده کنند.

به گزارش ایسنا، در روزهای گذشته برخی از اتباع غیرایرانی اعلام کرده بودند که برای استفاده از اینترنت بانک و همراه بانک در برخی بانک‌ها با مشکل مواجه شده‌اند. در ادامه این موضوع از بانک مرکزی مورد پیگیری قرار گرفت که اعلام شد خدمات مبتنی بر کارت، خرید اینترنتی و انتقال وجه از طریق پایا (تا سقف ۱۰ میلیون تومان) برای کلیه اتباع خارجی همچنان در دسترس است. این در حالی است که براساس اسنادی که در اختیار ایسنا قرار گرفت، در راستای مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم، برخی محدودیت‌ها در ارائه خدمات بانکی به اشخاص حقیقی خارجی به طور موقت اعمال شده و تا اطلاع ثانوی ممنوع است همچنین اعلام شد که استفاده از کارت به کارت تا ۱۰ میلیون تومان، تراکنش درون شعبه بانکی (پایا) تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان و خرید با کارت‌خوان مثل ایرانیان تا سقف ۵۰ میلیون تومان برای اتباع خارجی، فراهم است. البته استفاده از این امکانات فقط در داخل ایران ممکن است و هر یک از اتباع که کد یکتا بگیرند خدمات بانکی برای آنها به صورت عادی ارائه می‌شود.

بازدهی مثبت رمزارزها در یک هفته گذشته

بیت‌کوین به ۲۴ هزار دلار رسید

در یک هفته گذشته قیمت بیت‌کوین به بیش از ۲۴ هزار دلار رسید. پادشاه رمزارزها در معاملات روز گذشته با نرخ ۲۴ هزار و ۲۰۷ دلار معامله شد. بازدهی این ارز دیجیتال در یک هفته گذشته ۱۰,۱ درصد گزارش شده است. در بین دیگر ارزهای دیجیتال نیز قیمت اتریوم در یک هفته گذشته رشد کرده و بازدهی این ارز دیجیتال به ۲۸,۲ درصد رسیده است. قیمت اتریوم در معاملات روز شنبه به ۲۱۰۰ دلار و ۵۸۳ دلار مورد معامله قرار گرفت. همچنین در بازدهی یک هفته‌ای ارزهایی مثل آدا، سولانا، بی ان بی، ایکس آر پی و دوج کوین هم بازدهی‌های مثبت و بیش از ۸ درصد ثبت شده است. قیمت بی ان بی با افت ۰,۵ درصد در روز گذشته به ۲۶۶ دلار رسید، اما در یک هفته گذشته، بازدهی بازار این ارز دیجیتال، ۱۱,۸ درصد بوده است. قیمت آدا نیز با رشد ۱۱,۴ درصدی در یک هفته گذشته به ۰,۴۹ دلار رسیده است. قیمت سولانا هم در حالی دیروز به قیمت ۴۱,۵۲ دلار رسیده که بازدهی آن در یک هفته گذشته ۱۰,۸ درصد بوده است. در هفته‌ای که قیمت بیت‌کوین به بیش از ۲۴ هزار دلار رسید، دو خبر درباره انتقال عمده بیت‌کوین مورد توجه قرار گرفت. چهار روز پیش، ۴۶ هزار بیت کوین از هفتمین آدرس بزرگ در بلاک‌چین به ارزش یک میلیارد دلار منتقل شد. همچنین شرکت تسلا از فروش ۷۵ درصد از مجموع بیت‌کوین‌های این شرکت در پایان سال ۲۰۲۱ میلادی به ارزش ۲ میلیارد دلار خبر داد. به این ترتیب، بیشتر رمزارزهای این شرکت فروخته شده است. باتوجه به اثربخشی تسلا در افزایش تقاضای ارزهای دیجیتال، احتمال می‌رود فروش بخش عمده‌ای از دارایی‌های دیجیتال این شرکت، بر تقاضا در بازار رمزارزها اثر بگذارد.



را ثبت کرد.

بازدهی بازارها از ابتدای سال

بورس تهران تا اینجای کار در سال ۱۴۰۱، شاهد دو وضعیت متفاوت بوده است. با وجود آنکه شاخص کل بورس تهران، سال را توانایی و سبزپوش آغاز کرد و پس از ورود به کانال ۱,۵ میلیونی در فروردین ماه، در روز ۲۷ اردیبهشت ماه پس از حدود ۲۰ ماه موقتا به مقاومت مهم یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحدی رسید، اما از فردای این روز دوره اصلاح بورس کلید خورد و داماسنج تالار شیشه‌ای در یک پروسه نزولی به طور پلکانی کاهش ارتفاع داد تا بالاخره در میانه تیرماه سطح حمایتی یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد را واگذار کرد؛ یعنی برخلاف دو ماه نخست امسال که بازار سرمایه در صدر بازدهی بازارها قرار داشت و بازارهای رقیب در رتبه‌های بعدی قرار داشتند، اما در دو ماه بعدی وضعیت برعکس شد و وضعیت سرمایه‌گذاری در بازارهای موازی بهتر از سرمایه‌گذاری در تالار شیشه‌ای شد، تا آنجا که از جذابیت بازارهای سفته‌بازی، در کنار عواملی نظیر ناطمینیان در اقتصاد ایران به واسطه تداوم تحریم‌ها و عدم احیای برجام و همزمانی آن با چشم‌انداز منفی اقتصاد جهان به عنوان مهمترین عوامل تعمیق رکود در تالار شیشه‌ای یاد شده است. در صورتی که وضعیت بازار سرمایه را با سایر بازارهای مالی در سال جاری مقایسه کنیم، درمی‌یابیم که بازدهی بازارهای رقیب به مراتب بهتر از بازدهی بورس بوده است. در حالی که شاخص بورس تهران از ابتدای شروع معاملات سال ۱۴۰۱ تاکنون (تا پایان تیرماه) موفق به کسب بازدهی ۷,۴۳ درصدی شده است، سکه و دلار به عنوان دو رقیب مهم بورس در فضای سرمایه‌گذاری کشور، وضعیت به مراتب بهتر و سودآورتری را تجربه کرده‌اند، به طوری که در چهار ماهه امسال سکه ۲۰,۸ درصد و اسکناس سبز آمریکایی حدود ۲۱ درصد بازدهی به دست آورده‌اند. بنابراین بورس پس از دلار و سکه با فاصله معناداری در رتبه سوم جدول بازدهی بازارهای مالی طی چهار ماه گذشته جاخوش کرده است.

و قیمت هر سکه ۴,۶۹درصد پایین‌تر از قیمت‌های خردادماه بوده است. براساس آمارها همچنین سهامداران بورس نیز در تیرماه امسال به طور میانگین با ۴,۴درصد زیان مواجه شده‌اند، ضمن اینکه آمار معاملات روزانه سهامداران نیز نشان می‌دهد که بازار سهام با بیشترین میزان رکود از سال ۱۳۹۸ تاکنون روبه‌رو است.

با وجود نزول همه بازارها در تیرماه ۱۴۰۱ اما آمارها نشان می‌دهد که بازار مسکن در حرکتی خلاف جهت، مسیر صعودی را در پیش گرفته است. طبق گزارش‌های میدانی، میانگین قیمت هر مترمربع مسکن در تهران در نخستین ماه از فصل تابستان بین ۶ تا ۶,۵ درصد رشد کرده و به رقمی در حدود ۴۲ میلیون تومان برای هر متر آپارتمان رسیده است. این بالاترین میزان رشد در همه بازارهاست و نشان می‌دهد به دلیل رکود در سایر بازارها، نقدینگی به سمت بازار مسکن حرکت کرده است. به این معنا که سرمایه‌گذاران به‌دلیل آنکه نتوانسته‌اند از دارایی‌های خود در مقابل تورم از طریق سپرده‌گذاری بانکی، سرمایه‌گذاری در بورس، خرید طلا و ارز محافظت کنند، ترجیح داده‌اند نقدینگی خود را راهی بازار مسکن کنند.

شدن احتمال ازسرگیری مذاکرات احیای برجام در دوحه پایتخت قطر، قیمت دلار دچار نوسانات کاهشی شد و هر برگ اسکناس سبز آمریکایی از رقم ۳۱ هزار و ۸۰۰ تومان در روز سوم تیر به رقم ۳۰ هزار و ۲۵۰ تومان در هفتم تیرماه رسید. سپس با پایان بدون نتیجه مذاکرات دوحه، قیمت دلار تغییر جهت داد و با یک جهش چشمگیر به ۳۲ هزار و ۷۰۰ تومان در روز ۱۱ تیرماه رسید.

با عبور از میانه تیرماه به تدریج از شدت نوسان بازار ارز کاسته شد و قیمت دلار در محدوده قیمتی ۳۱ هزار و ۱۵۰ تا ۳۱ هزار و ۴۵۰ تومان به ثبات نسبی رسید. هرچند در روزهای پایانی ماه گذشته بازار ارز مجددا شاهد تلاش اسکناس سبز برای خروج از کانال ۳۱ هزار تومانی بود، اما این اتفاق رخ نداد و دلار در رقم ۳۱ هزار و ۷۰۰ تومان به کار خود در این ماه پایان داد. بنابراین با در نظر گرفتن قیمت ۳۱ هزار و ۷۵۰ تومان به عنوان آخرین قیمت دلار در خردادماه، شاخص بازدهی دلار در تیرماه رقم منفی ۰,۱۶ درصد محاسبه شد. به گفته کارشناسان، پس از پایان تب و تاب مذاکرات هسته‌ای در فضای بازار ارز، سیاست جدید بانک مرکزی عامل اصلی حضور طولانی مدت قیمت دلار در کانال ۳۱ هزار تومانی بود. طبق قانون جدید، تمامی افراد حقیقی و حقوقی قادرند با مراجعه به بنگاه‌های معاملات ارز رسمی، دارایی‌های خارجی خود را با نرخ توافقی بفروشند. از سوی دیگر، همه افراد مجازند به صورت سالانه تا سقف ۲ هزار دلار از صرافی‌های مجاز کشور ارز خریداری کنند.

همانطور که اشاره شد، قیمت سکه در تیرماه بیشترین کاهش ماهانه را ثبت کرد و با ایستادن در سطح قیمتی ۱۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان در آخرین روز کاری تیرماه، بازدهی ماهانه سکه به رقم منفی ۴,۵۲ درصد رسید؛ این در حالی است که همچنان بخش قابل توجهی از قیمت سکه را حباب قیمتی آن تشکیل داده است. براساس آمارها، میزان حباب سکه طلا ضرب امای پس از حدود یک سال و ۱۰ ماه (از مهرماه ۱۳۹۹)، در تیرماه امسال به بالاترین سطح رسید و رقم ۲ میلیون و ۲۲۰ هزار تومان

فرصت امروز: بازدهی ماهانه تمامی بازارها در اولین ماه تابستان منفی شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشترین افت ماهانه بازارهای مالی در تیرماه امسال با رقم منفی ۴,۵۲ درصد به سکه اختصاص داشت. بورس با بازدهی منفی ۴,۴ درصدی در رتبه دوم و دلار با بازدهی منفی ۰,۱۶ درصد در رتبه سوم بیشترین افت ماهانه بازارها ایستاد. سکه در حالی بازنده بزرگ بازارها در ماه گذشته لقب گرفت و بیشترین بازدهی منفی را به نام خود ثبت کرد که از ابتدای سال تاکنون بیش از ۲۰ درصد بازدهی به دست آورده است. اسکناس سبز آمریکایی نیز حدود ۲۱ درصد بازدهی کسب کرده است. برخلاف سودآوری قابل توجه دلار و سکه در چهار ماه گذشته اما بورس در این مدت موفق به کسب بازدهی ۷,۴۳ درصدی شده است. پس از آنکه شاخص کل بورس تهران در فروردین ماه ۱۴۰۱ به سطح یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد و در اواخر اردیبهشت به مرز یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد رسید، در ادامه با افزایش تنش‌های جهانی به دلیل بازخورهای جنگ روسیه و اوکراین و بلاتکلیفی مذاکرات احیای برجام، پله پله ارتفاع خود را از دست داد و با واگذاری کانال ۱,۵ میلیون واحدی نهایتاً در پایان تیرماه در ارتفاع یک میلیون و ۴۷۱ هزار واحد ایستاد. بورس‌بازان در حالی اولین ماه فصل تابستان را پشت سر گذاشتند که داماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در این ماه ۴,۴ درصد افت را تجربه کرد. این دومین افت متوالی شاخص کل بورس به شمار می‌رود. بدین ترتیب، بازدهی شاخص کل بورس از ابتدای سال تا پایان تیرماه به ۷,۴۴ درصد تقلیل پیدا کرد. میزان خروج پول حقیقی از تالار شیشه‌ای هم در این مدت به رقم ۱۳ هزار و ۴۰۹ میلیارد تومان رسید.

بازدهی اندک دلار در تیرماه

با وجود کاهش بیش از ۴ درصدی شاخص کل بورس در تیرماه اما بیشترین افت ماهانه با رقم ۴,۵۲ درصد به سکه تعلق داشت. بازار ارز نیز ماه آرامی را سپری کرد و قیمت دلار با وجود نوسانات چشمگیر تنها ۰,۱۶ درصد از ارزش خود را از دست داد. در روزهای نخست تیرماه و با مطرح

نقدینگی چگونه به سمت بازار مسکن روانه شد؟

مسکن برنده بازارها در تیرماه

دست داده‌اند؛ چراکه نرخ تورم ۱۲ ماهه ارقامی بیش از ۴۰ درصد است؛ یعنی اینکه نرخ بهره واقعی در اقتصاد ایران با در نظر گرفتن نرخ سود بانکی منفی است. به همین دلیل برخی از اقتصاددانان پیشنهاد می‌کنند که بانک مرکزی نرخ سود بانکی را افزایش دهد. از سوی دیگر، در طول چند ماه گذشته بانک مرکزی با وضع مقررات جدید در بازار ارز و در عین حال بازارگردانی، از نوسانات قیمت ارز جلوگیری کرده و این روند با توجه به اثرگذاری نرخ طلا و سکه از بازار ارز بر روی بازار طلا و سکه نیز تأثیر گذاشته است. به نظر می‌رسد که مجموعه این عوامل از ابتدای فصل تابستان، آثار خود را در بازارها نمایان کرده و به چرخش نقدینگی به سمت بازار مسکن منجر شده است. آمارها نشان می‌دهد که در تیرماه امسال همه بازارهای سرمایه‌گذاری در ایران با نزول مواجه شده‌اند. آخرین قیمت ثبت شده برای قیمت هر دلار آمریکا در تیرماه امسال ۰,۹درصد کمتر از قیمت‌های خردادماه بوده؛ یعنی سرمایه‌گذارانی که در تیرماه امسال دلار خریدند، نه تنها سود نکرده‌اند بلکه با زیان نیز مواجه شده‌اند.

این روند نزولی بر روی قیمت طلا و سکه هم تأثیر داشته است، به طوری که قیمت هر گرم طلای ۱۸عیار در تیرماه سال جاری ۵,۸۹ درصد

آمارها نشان می‌دهد که فضای سرمایه‌گذاری از ابتدای فصل تابستان دستخوش تغییرات جدی شده است؛ به‌طوری که در رویدادی کم‌سابقه همه بازارها از جمله بازار طلا و ارز و بورس با نزول مواجه شده‌اند، اما بازار مسکن در حرکتی خلاف جهت، مسیر صعودی را در پیش گرفته است. رشد نقدینگی و میزان تورم همیشه یکی از عوامل اثرگذار بر بازارها بوده است. سوابق تاریخی سال‌های گذشته نشان می‌دهد نقدینگی در شرایطی که تورم دورقمی است تمایل دارد وارد بازارهایی شود که بیشترین رشد را در مقایسه با تورم دارد؛ بر همین اساس در طول سال‌های گذشته نخستین دغدغه سیاست‌گذاران پولی، کنترل نقدینگی بوده است. در شرایطی که نرخ بهره واقعی در ایران منفی است، شرایط برای سیاست‌گذار پولی بسیار دشوار شده است؛ زیرا بازگرداندن نقدینگی به بانک‌ها به همین راحتی میسر نیست و بازار سهام نیز با توجه به اینکه مدتی است در رکود فرسایشی به سر می‌برد، جذابیت خود را برای سرمایه‌گذاران و بورس‌بازان از دست داده است. در حال حاضر، دوره رکود در بورس تهران طولانی شده و نرخ بهره مصوب بانکی ۱۸درصد است. سرمایه‌گذاران نیز تمایل خود را برای سرمایه‌گذاری در بورس یا باز کردن حساب‌های بانکی بلندمدت از

بورس نامه



وضعیت بازار سهام در هفته پایانی تیرماه

ETFها در صدر توجه سرمایه‌گذاران

در جریان معاملات هفته پایانی تیرماه، تمامی بازارها نسبت به هفته قبل، وضعیت کاهشی داشتند و تنها صندوق‌های سرمایه‌گذاری از روند افزایشی برخوردار بودند. در معاملات هفته گذشته (هفته منتهی به ۲۹ تیرماه) همچنین شاخص کل بورس تهران نسبت به هفته گذشته خود افت ۱.۲۲ درصدی را تجربه کرد و از رقم یک میلیون و ۴۹۰ هزار واحد به یک میلیون و ۴۷۱ هزار واحد کاهش یافت که افت ۱۸ هزار و ۱۵۴ واحدی را نشان می‌دهد. همچنین شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز در این هفته ۳ هزار و ۲۳۰ واحد افت کرد و با ۰.۷۹ درصد کاهش از سطح ۴۰۷ هزار و ۱۳ واحد به ۴۰۳ هزار و ۷۸۲ واحد رسید.

به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه (سنا)، ارزش و حجم کل معاملات در بورس اوراق بهادار تهران طی هفته پایانی تیرماه (منتهی به ۲۹ تیرماه) نسبت به هفته قبل کاهشی شد. بررسی معاملات بازار سهام در این هفته حکایت از آن دارد که ارزش کل معاملات این بازار نسبت به هفته قبل با ۳۸.۶۲ درصد کاهش، از ۲۲۱ هزار و ۱۸۶ میلیارد ریال به ۱۳۵ هزار و ۷۶۰ میلیارد ریال رسید. همچنین حجم کل معاملات این بازار از ۴۱ میلیارد و ۵۵ میلیون سهم در هفته قبل به ۲۰ میلیارد و ۱۸ میلیون سهم در این هفته رسید که کاهش ۵۱.۲۴ درصدی را نشان می‌دهد.

همانطور که گفته شد، در این هفته تمامی بازارها نسبت به هفته قبل، وضعیت کاهشی داشتند و تنها صندوق‌های سرمایه‌گذاری از روند افزایشی برخوردار بود. بر این اساس، ارزش معاملات در بازار اول سهام، کاهش ۵۷.۵۷ درصدی را در این هفته نسبت به هفته گذشته خود تجربه کرد و از ۹۵ هزار و ۱۶۴ میلیارد ریال به ۴۰ هزار و ۳۷۹ میلیارد ریال رسید. حجم معاملات این بازار نیز (که هفته منتهی به ۲۲ تیرماه ۱۸ میلیارد و ۴۴۴ میلیون سهم بود) به ۸ میلیارد و ۱۸۶ میلیون سهم در هفته گذشته رسید و کاهش ۵۵.۶۲ درصدی را به ثبت رساند.

روند حرکت بازار دوم سهام نیز همانند بازار اول سهام کاهشی بود، به طوری که ارزش معاملات این بازار در این هفته نسبت به هفته گذشته خود ۴۲.۴۴ درصد کاهش یافت و از ۷۳ هزار و ۵۰ میلیارد ریال به ۴۲ هزار و ۵۱ میلیارد ریال رسید. حجم معاملات این بازار نیز با ۶۴.۹۵ درصد کاهش از ۱۸ میلیارد و ۸۶۳ میلیون سهم به ۶ میلیارد و ۶۱۲ میلیون سهم رسید. ارزش معاملات بازار بدهی نیز با افت ۵۸.۷۹ درصدی از ۲ هزار و ۷۹۳ میلیارد ریال در هفته قبل به یک هزار و ۱۵۱ میلیارد ریال در این هفته رسید. حجم معاملات بازار بدهی نیز از ۲۸۰ میلیون برگه به ۱۰۱۵ میلیون برگه رسید که افت ۵۸.۷۷ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین ارزش معاملات در بازار مشتقه در هفته منتهی به ۲۲ تیرماه ۲۰۸ میلیارد ریال بود که به ۱۲۶ میلیارد ریال در هفته منتهی به ۲۹ تیرماه رسید و افت ۳۹.۴۹ درصدی را تجربه کرد. حجم معاملات این بازار هم با افزایش چشمگیر ۵۱ هزار درصدی از ۲.۸۷ میلیون قرارداد در هفته قبل به یک میلیارد و ۴۷۲.۳۶ میلیون قرارداد در این هفته رسید.

از میان بازارهای پنج‌گانه تنها ارزش معاملات صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در هفته گذشته (در مقایسه با هفته قبل از آن)، روندی افزایشی داشت و ارزش معاملات این بازار از ۴۹ هزار و ۹۷۰ میلیارد ریال در هفته قبل به ۵۲ هزار و ۵۳ میلیارد ریال در این هفته رسید و رشد ۴.۱۷ درصدی را تجربه کرد. حجم معاملات در این بازار نیز با افزایش ۰.۱۱ درصدی در این هفته نسبت به هفته قبل از ۳ میلیارد و ۷۴۲ میلیون یونیت به ۳ میلیارد و ۷۴۶ میلیون یونیت رسید.

همچنین شاخص کل بورس در هفته منتهی به ۲۹ تیرماه، افت ۱.۲۲ درصدی را نسبت به هفته گذشته خود تجربه کرد و از یک میلیون و ۴۹۰ هزار واحد به یک میلیون و ۴۷۱ هزار واحد کاهش یافت که افت ۱۸ هزار و ۱۵۴ واحدی را نشان می‌دهد. همچنین شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز در هفته گذشته نسبت به هفته قبل از آن کاهش یافت و با ۰.۷۹ درصد کاهش از ۴۰۷ هزار و ۱۳ واحد در هفته قبل به ۴۰۳ هزار و ۷۸۲ واحد در این هفته رسید که کاهش ۳ هزار و ۲۳۰ واحدی را نشان می‌دهد.



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

شاخص بورس تهران به سطح یک میلیون و ۴۷۳ هزار واحد رسید

شروع سبز بورس در مرداد



رشد دسته‌جمعی شاخص‌ها

در جریان معاملات روز شنبه یکم مردادماه، شاخص کل بورس با یک هزار و ۵۹۹ واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۴۷۳ هزار واحد و شاخص هم‌وزن با ۷۰۳ واحد افزایش در سطح ۴۰۴ هزار و ۴۸۵ واحد ایستاد. همچنین شاخص قیمت با ۴۲۴ واحد رشد به ۲۴۴ هزار و ۱۵۰ واحد رسید. شاخص بازار اول، ۱۶ واحد و شاخص بازار دوم ۶ هزار و ۷۹۹ واحد افزایش را ثبت کردند. در معاملات بورس تهران، بیش از ۵ میلیارد و ۷۵۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۹ هزار و ۸۸۰ میلیارد ریال معامله شد.

گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با یک هزار و ۷۸۵ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۵۷۵ واحد، پتروشیمی پردیس (شیدیس) با یک هزار و ۳۶۵ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با یک هزار و ۲۲۳ واحد و بانک ملت (بوملت) با یک هزار و ۳۳ واحد با تاثیر مثبت بر شاخص بورس همراه شدند. در مقابل نیز معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با ۳هزار و ۲۹۹ واحد، توسعه معادن پتروشیمی مبین (مبین) با ۵۸۴ واحد و فولاد خوزستان (فخوز) با ۴۸۵ واحد تاثیر منفی بر شاخص بورس داشتند. گروه شیمیایی هم در معاملات شنبه صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۲۵۸ میلیون و ۹۲ هزار برگه سهم به ارزش ۴ هزار و ۳۵۵ میلیارد ریال دادوستد شد. در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس بیش از ۱۲۴ واحد کاهش داشت و به ۱۹ هزار و ۴۱۵ واحد رسید. در این بازار ۲ میلیارد و ۸۷ میلیون برگه سهم و اوراق مالی دادوستد شد و تعداد دفعات معاملات فرابورس بیش از ۱۴۰ هزار و ۷۰۸ نوبت بود. نمادهای پالایش نفت لاوان (شاون)، پتروشیمی تندگویان (شگویا)، صنعتی مینو (غصینو)، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، بهمن دیزل (خدیزل) و فرابورس ایران (فرابورس) با تاثیر مثبت بر شاخص فرابورس همراه شدند. همچنین بیمه پاسارگاد (پپاس)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، بانک دی (دی)، پلیمر آریا ساسول (آریا)، نفت پاسارگاد (شپاس) و پتروشیمی زاگرس (زاگرس) تاثیر منفی بر شاخص فرابورس داشتند.

فاصله بین قیمت دلار نیما و بازار آزاد است. از طرف دیگر افزایش نرخ‌هایی که دولت به شرکت‌ها داده این نگرانی را ایجاد کرده که هزینه‌ها بیشتر از درآمدها رشد کرده باشد. همچنین شاهد نرخ‌گذاری‌های دستوری در صنعت خودرو هستیم و واگذاری بلوک خودرویی‌ها نیز به نتیجه نرسیده است. همه این عوامل در کنار هم باعث می‌شود تمایل بازار به سرمایه گذاری جدید کم باشد. او با اشاره به کاهش حجم معاملات افزود: معمولا همه در چنین شرایطی دست نگه می‌دارند و معامله سهام انجام نمی‌دهند. همین موضوع باعث می‌شود حجم معاملات کاهش یابد و در این شرایط بازار به صورت فرسایشی افت کند. در حال حاضر نیز با توجه به اینکه فصل مجامع است و در هفته آخر تیرماه شاهد ترافیک مجامع بودیم، نمادهای زیادی متوقف بودند که بخش زیادی از بازار را از نظر ارزشی تشکیل می‌دهند و همین موضوع باعث شده ارزش معاملات کاهش یابد. ارزش معاملات در حال حاضر روی ارقامی است که گفته می‌شود بازار در حالت رکود به سر می‌برد و برای اینکه به حالت عادی برگردد باید یکی از گروه‌های ذهنی بازار حل شود. این تحلیلگر بازار سرمایه با تاکید بر اینکه بدبینی موجود نسبت به دولت باید برطرف شود، عنوان کرد: در حال حاضر بحث افزایش نرخ بهره بین بانکی مطرح است. هرچند این افزایش در تورم فعلی ناچیز است، اما از نظر روانی این سیگنال را می‌دهد که دولت خیلی هم به وعده‌های قبلی خود پایبند نیست. زیرا پیش از این، بحثی مطرح بود که نرخ بهره بین بانکی زیر ۲۰ درصد مدیریت شود اما این اتفاق نیفتاد. اگر این ابهامات برطرف و تکلیف برجام بیشتر از قبل مشخص شود بازار به حالت عادی برمی‌گردد.

هلالات با بیان اینکه گزارش‌های فصلی و ماهانه عملکرد تیر پتانسیل خوبی است که نگران‌های بازار برطرف شود، گفت: به همین دلیل شخصا انتظار ندارم که بازار نسبت به اعداد فعلی پایین‌تر رود، اما برای برگشت رو به بالا نیازمند چند محرک مثبت روانی است. ضمن اینکه نسبت پول و شبه پول به نقدینگی به شدت بالاتر آمده و نسبت به نقدینگی ۲۲ درصد شده است که یکی اعداد بالای تاریخی است و انتظار تورم بالایی را از این جهت می‌توان پیش‌بینی کرد اما بازار سرمایه خروج پول دارد و این اتفاق خوبی نیست.

با اعلام شیوه‌نامه جدید سازمان حمایت

قیمت‌گذاری دستوری تر از قبل شد

فرآیند قیمت‌گذاری بعد از پیشنهاد‌های صنوف و کارخانه‌داران توسط دفاتر تخصصی وزارتخانه‌های جهادکشاورزی و صنعت، معدن و تجارت به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اعلام می‌شود و بعد از بررسی سازمان حمایت به کمیسیون اقتصادی دولت ارجاع شده و بعد از بررسی مجدد و تایید محتوای پیشنهادی در ستاد تنظیم بازار تصویب می‌شود و سپس به استحضار ریاست جمهوری رسیده و بعد از تایید نهایی اعلام رسمی خواهد شد؛ این روند بسیار پیچیده و طولانی خواهد بود و به اعتقاد کارشناسان نه تنها به مصرف‌کننده کمک نمی‌کند که در طولانی مدت باعث کاهش میزان تولید در کشور شده و به کمبود کالاها منجر می‌شود.

به اعتقاد کارشناسان، دولت سیزدهم تصور می‌کند با این شیوه‌نامه جدید بتواند جلوی رشد قیمت‌ها را گرفته و تورم را کنترل کند؛ در حالی که از نگاه کارشناسی و اقتصادی با قیمت‌گذاری دستوری نه تنها هیچ مشکلی حل نمی‌شود بلکه به التهاب بیشتر بازار دامن زده می‌شود. پیش از این قیمت‌گذاری در ستاد تنظیم بازار به دنبال پیشنهاد تولیدکنندگان و نظر کارشناسی دفاتر تخصصی و تعیین

در حالی که کارشناسان و فعالان اقتصادی، نمایندگان اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور، اعضای اتحادیه‌ها و تشکل‌های مختلف اقتصادی بارها و بارها از دولت و مسئولان دولتی خواسته‌اند دست از قیمت‌گذاری دستوری بردارند و این کار را فسادزا و ضد روند تولید و توسعه واحدهای صنعتی دانسته‌اند که می‌تواند باعث زیان انباشته و تعطیلی واحدهای تولید شود، اما سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان، شیوه جدید تعیین قیمت کالا را اعلام کرد که براساس آن، هرگونه افزایش قیمت کالاها باید به تایید رئیس‌جمهور برسد؛ اتفاقی که حتما فرآیند قیمت‌گذاری را طولانی‌تر و بوروکراسی‌های اداری را پیچیده‌تر خواهد کرد و بیش از گذشته واحدهای صنعتی و تولیدی را با مشکل مواجه می‌سازد.

همچنین در شیوه‌نامه جدید دفاتر تخصصی وزارت صمت و جهاد کشاورزی که تا پیش از این ماهیت کارشناسی داشتند، در پروسه جدید بخشی از عوامل تعیین‌کننده قیمت کالا محسوب می‌شوند. به اعتقاد فعالان اقتصادی، این شیوه‌نامه نشان می‌دهد که دولت نه تنها عزمی برای کاهش دخالت در سازوکار بازار ندارد، بلکه به دنبال مداخله بیشتر با بوروکراسی طولی‌تر است. براساس شیوه جدید تعیین قیمت کالا،

نماگر بازار سهام

بلا تکلیفی واردات موبایل های بالای ۶۰۰ دلار

در حالی که قرار بود تکلیف تخصیص ارز موبایل‌های بالای ۶۰۰ دلار ۲۱ تیر مشخص شود، پیگیری‌های ایسنا نشان می‌دهد که هنوز خبری از تعیین تکلیف واردات موبایل‌های بالای ۶۰۰ دلار نیست. به گزارش ایسنا، اواخر اردیبهشت ماه اخباری مبنی بر ممنوعیت واردات موبایل‌های وارداتی با قیمت بیش از ۲۷۰ هزار تومان و ممنوعیت سیستمی استعلام موبایل‌های وارداتی با قیمت بیش از ۲۷۰ هزار تومان، پس از مدتی با وجود نداشتن ابلاغیه‌ای در این زمینه، مجدداً تکرار شد. این بار اعلام شد که ممنوعیتی در واردات هیچ کدام از رندهای موبایل وجود ندارد، اما در همان روزهایی که اخبار حاکی از انتقال گوشی آیفون به گروه ۲۷ و ممنوعیت واردات آن بود، رئیس اتحادیه دستگاه‌های مخابراتی، ارتباطی و لوازم جانبی با ادعای افزایش چند میلیونی قیمت این مدل گوشی‌ها در یک روز گفته بود که در این شرایط برخی آژانس‌های مسافرتی اطلاعات مسافران را بدون اطلاع آنها می‌فروشند و موبایل به اسم آنها (به صورت قاچاق) وارد کشور می‌شود. این موبایل‌ها رجیستر می‌شوند، اما خدمات پس از فروش ندارند که باعث می‌شود مردم در سطح عرضه به مشکل برخوردند. اما این ماجرا همین‌جا تمام نشد و اوایل تیرماه انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی گفت که واردات آیفون قانونی است، اما به دلیل مشکلات مربوط به تامین ارز، شدنی نیست و در مقابل واردات موبایل‌های ممنوع، اما شدنی است. به عبارت دقیق‌تر طبق اعلام این انجمن از ۲۴ اردیبهشت، واردات موبایل‌های بالای ۶۰۰ دلار تا ۲۱ تیر ممنوع و واردات موبایل‌های زیر ۶۰۰ دلار هم به صورت قطره‌چکنی در حال انجام است. البته در همان گفت‌وگو این نکته هم مطرح شده بود که قرار است تکلیف تخصیص ارز موبایل‌های بالای ۶۰۰ دلار تا یک هفته بعد (یعنی ۲۱ تیر) معلوم شود، اما پیگیری‌های ایسنا از انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی نشان می‌دهد که هنوز خبری از تعیین تکلیف واردات موبایل‌های بالای ۶۰۰ دلار نیست.

وضعیت مبهم تجارت

البته این روزها تجارت با بلاتکلیفی‌های دیگری هم مواجه است و احتمالاً تخصیص ندادن ارز به موبایل‌های بالای ۶۰۰ دلار تنها مشکل موجود نیست. یکی از مهمترین بلاتکلیفی‌های واردکنندگان در حال حاضر مربوط به حقوق گمرکی است.

بر اساس بند (د) تبصره ۷ قانون بودجه سال ۱۴۰۱، نرخ ارز محاسبه بر مبنای ارزش گمرکی کالاهای وارداتی در همه موارد، از جمله محاسبه حقوق ورودی بر اساس نرخ ارز اعلام شده مازاد، بر مبنای ارزش سامانه مبادله ارزی (کارتوبنیکی (ای تی ای) در روز اظهار و محاسبه ماده ۱۴ قانون امور گمرکی است. همچنین در سال ۱۴۰۱ نرخ ۴ درصد حقوق گمرکی داشته در صدر بند (د) ماده (۱) قانون امور گمرکی برای کالاهای اساسی، دارو، تجهیزات و ملزومات مصرفی پزشکی و همچنین بهداشتیهای کشاورزی و دامی به یک درصد تقلیل می یابد. نرخ سامانه

در یوده سال ۱۴۰۰ هم مشابه همین قانون تصویب شد، اما به دلیل انتقادات فراوان و برخی ابهامات اجرایی نشد. این موضوع طیف وسیعی از تولیدکنندگان و واردکنندگان را تحت تأثیر قرار می‌دهد و معالان اقتصادی پیش‌بینی کرده بودند که در این مصوبه قیمت کالاها را افزایش خواهد داد. در پی همین اعتراضات و همچنین افزایش قیمت برخی کالاها، وزیر صنعت، معدن و تجارت (صمت)، وایس تبر طی نامه‌ای به رئیس جمهوری بیان اینکه افزایش نرخ استانی محاسبه نمی‌شود، افزایش ضامف مالیات بر ارزش افزوده کالاها را ردی دارد. در این داشته در مجموع باعث افزایش هزینه‌های تولید، افزایش قیمت کافای، افزایش نیاز به نقدینگی، کاهش تولید و افزایش تورم خواهد شد، خواستار کاهش حقوق گمرکی برای مواد اولیه، واسطه‌های جرا و قطعات بخش تولید شد؛ درخواستی که هنوز نتیجه آن مشخص نیست. البته گمانه‌زنی‌هایی که بر پشت نرخ ارز ۴۲۰۰ تومانی به نفعان نرخ پایه حقوق گمرکی مطرح شد بعد از تصویب شد، اما همین موضوع هم چند روزی به سرگردانی واردکنندگان افزوده بود.

حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در جهت تجاری‌سازی قطعات خودرو حائز اهمیت است



این شرکت‌ها در بخش تکنولوژی متالورژیکی می‌توانند با تحقیق روی آلیاژهای پلیمری فلزی و شیمیایی به آلیاژهای خاص دست پیدا کنند که این موضوع تاثیر زیادی بر کاهش قیمت تمام شده و افزایش کیفیت و استحکام قطعات خودرو خواهد داشت. علاوه بر این دانش‌بنیان‌ها در ساخت قطعات الکترونیک نقش مهمی دارند. وی درخصوص ارتباط صنعت قطعه‌سازی با شرکت‌های دانش‌بنیان طی سال‌های اخیر گفت: تعامل میان قطعه‌سازان و شرکت‌های دانش‌بنیان بهتر از قبل شده اما متأسفانه روابط قوی ندارند و کم و بیش در استان‌های مختلف شرکت‌های

عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازی در گفت و گو با خبرنگار خبرخودرو با اشاره به نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در پیشرفت صنعت قطعه‌سازی اظهار داشت: شرکت‌های دانش‌بنیان با پیشرفت علمی و تحقیقاتی خود در خود کفایی قطعاتی که آنها در خود تولید می‌کنند را در داخل خود ندارند نیاز بسیاری داشته‌اند و حمایت از آنها در جهت تجاری‌سازی قطعات نقش بسیار اهمیت است. احداث مراکز رانمایی در پاسخ به این سوال که شرکت‌های دانش‌بنیان در ساخت چانه قطعاتی می‌توانند به قطعه‌سازان کمک کنند، گفت:

اجرای آزمایشی طرح یارانه بنزین در کیش تمام شد

مذکور در کمیته‌های تخصصی بررسی شده و مراتب جهت تصمیم‌گیری به دولت تقدیم شود.

براساس این طرح، همه شهروندان دارای کارت کیشوندی اعم از مالکان خودرو و افراد بدون خودرو، امکان دریافت سهمیه بنزین ۲۰ لیتری را دارا خواهند بود.

همانطور که پیش از این هم مسئولان منطقه آزاد کیش اعلام کرده

ستاد هماهنگی طرح بازتوزیع یارانه بنزین، طی اطلاعیه‌ای از اتمام دوره اجرای آزمایشی طرح بازتوزیع یارانه بنزین در جزیره کیش خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، ستاد هماهنگی طرح بازتوزیع یارانه بنزین با اعلام اتمام اجرای آزمایشی طرح بازتوزیع یارانه بنزین در جزیره کیش اعلام کرد: اجرای آزمایشی طرح بازتوزیع یارانه بنزین در جزیره کیش چهار ماهه بوده و قرار است نتایج اجرای طرح

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای (همراه با ارزیابی کیفی)

شماره آگهی: ۱۳۵۰۲۰۵

نوبت دوم

موضوع مناقصه: خرید قطعات و لوازم مربوط به دستگاههای حفاری به شرح ذیل

مشخصات مناقسه:

نام مناقسه گزار	شماره مناقسه / شماره آگهی	شرح مناقسه	مبلغ برآورد (ریال / ارز)
شرکت ملی حفاری ایران	۹۸۴۴۰۸۷	آهن آلات	۱۵۶,۱۵۷,۷۶۰,۰۰۰

روش ارزیابی کیفی مناقسه گران:

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

نحوه دریافت / تحویل اسناد مناقسه:

در یافت اسناد نوعه شرکت	تاریخ شروع دریافت از طریق سامانه ندادار کات الکترونیکي دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir - گروه مناقصات تقنین نمایی ۳۳۱۴۸۷۹۵ - ۶۱-
تحویل اسناد به شرکت	آخرین مهلت ۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت اسناد سامانه ندادار کات الکترونیکي دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir و اصل ضمانت نامه به آدرس اهواز - بلوار پاسداران بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول پارت B - اتاق ۱۰۷ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات - شماره نمایی ۳۳۱۴۸۵۶۹ - ۶۱-

تضمین شرکت در مناقسه (قرارداد ارجاع کار):

مبلغ تضمین	۷/۸۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال تضامنی خرید شماره ۹۸۴۴۰۸۷
انواع تضمین قابل قبول	ضمانتنامه بانکی یا ضمانتنامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی دارای مجوز فعالیت از بانک مرکزی اصل پیش واريز وجه نقد به حساب شماره ۰۶۳۷۶۶۳۶-۴۰۰۱۱۱۴۰۰ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سیده شرکت ملی حفاری ایران (شماره شبک ۰۶۳۷۶۶۳۶-۴۰۰۱۱۱۴-IR۳۵۰۱۰۰۰۰) - سایر تضمین های معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۵۹ ت / ۱۳۴۴۰۲ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ مورد قبول و پذیرش می باشد.
مدت اعتبار پیشنهاد / تضمین	روز (برای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید باشد)

تذکر: کلیه پیشنهادات شماره ۹۸/۱۳۸۶۶۵ مورخ ۹۸/۰۴/۰۳ معاونت پژوهش و فناوری وزارت نفت مبنی بر برگزاری سامانه ندادار کات الکترونیکي دولت (ستاد) ثبت نام کلیه متقاضیان حضور در مناقصات، برابادت شرکت ملی حفاری ایران در پایگاه www.setadiran.ir الزامی می باشد.

فرصت امروزی

www.nide.ir

http://sapp.ir/nide_pr

کتاب های اطلاع رسانی شرکت ملی حفاری ایران

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۵۰۲۰۵/۰۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۵۰۲۰۵/۰۱

اداره مناقصات و قراردادها - شرکت ملی حفاری ایران

۲۲۹

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی



شرکت توزیع نیروی برق
استان هرمزگان

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در نظر دارد پروژه های مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید:

ردیف	موضوع	شماره مناقصه
۱	تعویض سیم مسی به کابل خوندگهدار شهر دشتی و روستای سیلو در مدیریت برق پارسیان از محل اعتبارات داخلی - کاهش تلفات مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱.۷۹۲.۰۰۰.۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر یک (۱) ماه پیش پرداخت: ۱۰٪	۱۴۰۱-۹۰
۲	تعویض سیم مسی به کابل خوندگهدار روستاهای بدهد و عمانی در مدیریت برق پارسیان از محل اعتبارات داخلی - کاهش تلفات مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱.۶۷۸.۰۰۰.۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر یک (۱) ماه پیش پرداخت: ۱۰٪	۱۴۰۱-۹۱
۳	تعویض سیم مسی به کابل خوندگهدار روستای بوجیر در مدیریت برق پارسیان از محل اعتبارات داخلی - کاهش تلفات مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۴.۲۱۷.۰۰۰.۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر سه (۳) ماه پیش پرداخت: ۱۰٪	۱۴۰۱-۹۲
۴	تعویض سیم مسی به کابل خوندگهدار (مرحله اول) فاز ۲ و ۳ شهری در مدیریت برق ناحیه قسم از محل اعتبارات داخلی - کاهش تلفات مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۳.۰۸۵.۰۰۰.۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر سه (۳) ماه پیش پرداخت: ۱۰٪	۱۴۰۱-۹۳
۵	تعویض سیم به کابل خوندگهدار (فاز یک) پلر روستاهای درنگدو، خمینی شهر و سرحرور در مدیریت برق بشارگرد از محل اعتبارات داخلی - کاهش تلفات مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱.۲۳۸.۰۰۰.۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر دو (۲) ماه پیش پرداخت: ۱۰٪	۱۴۰۱-۹۴

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه به سه صورت ضمانت بانکی و واریز وجه نقد و کسر از مطالبات مورد قبول می باشد.

لذا کلیه پیمانکارانی که دارای تجربه تخصص و تجهیزات لازم بوده، می توانند پس از تاریخ درج آگهی نوبت دوم در روزنامه به مدت پنج روز جهت خرید اسناد مناقصه به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند و جهت دریافت اسناد اقدام نمایند.

- آدرس دستگاه مناقصه گزاری: بندر عباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی زیتون (نیروگاه قدیم) شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان تلفن: ۷۶۳۰۱۵۹۵-۷۶۳۰۱۵۲۹۰-۷۶۳۰۱۳۲۰

- به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط، محدود و پیشنهادهای که بعد از انقضاء مدت مقرر در آگهی واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

کد اقتصادی: ۴۱۱۱۴۳۵۸۹۳۱۵ شناسه شرکت: ۱۰۱۰۱۳۳۵۵۷۷-۱ ش ثبت: ۱۹۵۴ کد پستی: ۷۵۱۱۵-۷۹۱۳۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۵/۰۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۵/۰۱

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

ایران زرسین

مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی مشهد تشریح کرد

مزایای طرح جدید سازمان اتوبوسرانی در حاشیه شهر



عدم استقبال مردم کلا تعطیل شود. وی ضمن اشاره به اینکه خط ۴۳۱ در ابتدا با سرویس‌دهی یک دستگاه آغاز شد، گفت: با استقبال مردم هم اکنون این مسیر دو دستگاه فعال دارد و کم کم بنا بر میزان استقبال آنان (که البته وابسته به میزان اطلاع‌رسانی هم هست) تعداد دستگاه‌ها افزایش خواهد یافت.مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی شهرداری مشهد اضافه کرد: مسیر و طول خط هم در حال تغییر و تکمیل براساس نظر مردم است که طول این خط هم اکنون سه و نیم کیلومتر است و

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گیلان خبر داد:

ممکن است تغییر کند. نیشابوری بیان کرد: تا پیش از ایجاد خط ۴۳۱ ساکنین محله قرقی باید تا انتهای شهرک مهر گان پیاده آمده و از آنجا با استفاده از خط ۴۴ و پرداخت کرایه کامل تا انتهای پل رسالت و از آنجا با پرداخت کرایه مجدد به هسته مرکزی شهر می‌آمدند. وی ادامه داد: با ایجاد خط ۴۳۱ در معابری که در گذشته تحت پوشش خطوط اتوبوسرانی نبود سرویس‌دهی انجام و علاوه بر این شهروندان مشمول تخفیف ۹۰ درصدی می‌شوند.مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی شهرداری مشهد درخصوص مزایای طرح جدید سازمان اتوبوسرانی در حاشیه شهر، اظهار کرد: تعداد کرایه ۹۰ درصدی کرایه (۱۰۰ تومان به‌جای ۱۰۰۰ تومان، اتصال مناطق دارای بافت متمرکز در حاشیه‌شهر به خطوط اصلی حمل‌ونقل عمومی و ایجاد امنیت سفر در مناطق حاشیه‌ای به‌ویژه برای بانوان و کودکان از جمله مزایای اجرای این طرح است. نیشابوری افزود: افزایش دسترسی‌پذیری در مناطق حاشیه شهر، توسعه استفاده از حمل‌ونقل عمومی در سفرهای شهری برای محدوده‌های پیرامونی شهر ، کاهش سرفاصله خطوط مسیر و ایجاد خطوط در برخی مناطق که تاکنون خدمات حمل‌نقل عمومی در آنها وجود نداشته است ، از مزایای دیگر اجرای این طرح هستند.

مشهد- صابر ابراهیم بای:مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی شهرداری مشهد مزایای طرح جدید این سازمان در حاشیه شهر را تشریح کرد. علی‌اصغر نیشابوری اظهار کرد: به دستور شهردار مشهد و حمایت شورای شهر مطالعه‌ای از سال ۱۴۰۰ برای کاهش بهای خدمات(لیت) در برخی از خطوط حاشیه شهر مشهد آغاز شد. وی ادامه داد: در مرحله اول چهار خط و در مرحله بعدی ۱۲ خط مورد بررسی قرار گرفته و از خردادماه سرویس‌دهی چهار خط با قیمت ۱۰۰ تومان آغاز شد که هم اکنون در مرحله آزمایشی هستند.مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی شهرداری مشهد با بیان اینکه مسلمان طول خط، مسیر خط و تعداد ناوگان فعال در آن بعد از بررسی کامل قطعی می‌شود، افزود: خط ۴۳۱ هم جزو همین چهار خط است که در تاریخ ۲۹ تیر اعلام رسمی شد. مسیر این خط در طول یک‌ماهگی که از راه‌اندازی آن می‌گذرد بازبینی شده و تعداد دستگاه فعال در آن تغییر کرده و مسلما تا پایان مطالعه مجددا هم تغییر خواهد کرد و این روال هم سرسوم است. نیشابوری تصریح کرد: خطوط ابتدا با تعداد کمی دستگاه راه‌اندازی می‌شوند (یک یا دو دستگاه) و بعد از بررسی میزان استقبال مردم تعداد افزایش یافته و طول خط یا مسیر خط تغییر می کند و حتی امکان دارد بدلیل

رشت- خبرنگار فرصت امروز: محمدتقی مهدیزاده مدیرعامل توزیع برق گیلان ضمن تاکید بر عدم اعمال خاموشی نوبتی برخلاف سالیان اخیر بعنوان دستاورد بزرگ صنعت برق، عملکرد ۴ ماهه اول سال اینشترکت را ارائه داد. مهدیزاده تاکید کرد: با همراهی مردم شریف استان و برنامه ریزی ها و فعالیت های شایانه روزی انجام شده تاکنون حتی یک دقیقه خاموشی نوبتی در استان گیلان اعمال نشده است و این درحالی است که طی سالیان اخیر جداول خاموشی نوبتی اعمال و حتی برای برخی مناطق طی سه نوبت در روز اجراء می شد. وی گفت: با آغاز به کار دولت و استقرار وزیر و مدیران ارشد جدید در وزارت نیرو و شرکت توانیر، تامین برق مورد نیاز کشور و تابستان بدون خاموشی مورد تاکید و الزام قرار گرفت که این موضوع با اجرای طرح های بزرگی مانند تعریف مشوق ها برای مشترکین خانگی، کشاورزی، صنعتی و.. و طرح های بزرگ دیگری همچون رویت پذیری و کنترل پذیری مصرف برق صورت پذیرفته است. مدیرعامل توزیع برق گیلان خاطرنشان کرد: با وجود محدودیت های مالی موجود از ابتدای سال تا پایان تیرماه با همت و تلاش مجموعه همکاران توزیع برق گیلان،

۳۲۶ کیلومتر شبکه فشار ضعیف و متوسط بصورت زمینی، هوایی و

کابل خودنگهدار در کل استان احداث شده است. مهدیزاده گفت: از ابتدای سال تا کنون قریب به ۷۰۰ اصله پایه فشار ضعیف و متوسط در استان نصب شده است و قریب به ۱۰۰ تیر برق فرسوده چوبی نیز مورد برکناری و تعویض قرار گرفته است. وی افزود: در کل استان از ابتدای سال و به منظور تقویت ولتاژ برق و رفع ضعف برق ها ، ۴۹۳۷

مدیر حفاظت و بهره برداری از منابع آبی شرکت آب منطقه ای مازندران:

برای جلوگیری از کشت دوم در شرایط خشک امسال مشارکت همگانی ضروری است



ر انبود اهرم های کنترلی در این زمینه دانست و تصریح کرد: چالش مهم این است که امکان کشت دوم از طریق در دسترس بودن برق و تهیه سوخت غیرمجاز خارج از سیستم وجود دارد. با این که در سال‌های مختلف تأکیده‌ای لازم شد، اما چون ساز و کارهای کنترلی و نظارتی وجود ندارد، به نتیجه نرسیده‌ایم. عمادی افزود: یکی از اهرم های کنترلی قطع برق چاههای کشاورزی در دوره کشت دوم است که متأسفانه توسط دستگاه مربوطه انجام نمی‌شود. اداره برق باید نسبت به قطع برق یا افزایش بسیار زیاد تعرفه برق کشاورزی در دوران کشت

به منظور بررسی شرایط عملیاتی تاسیسات گاز مایع بندرعباس برگزار شد

نشست تخصصی پدافند غیر عامل و ایمنی پالایشگاه ها و پخش فرآورده نفتی



این نشست احمد سالاری فر مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان نیز با اشاره به گزارش های ارائه شده کارشناسان در مورد خطوط انتقال و پمپ ها و محوطه تاسیسات گاز مایع و اطمینان از رعایت کلیه پروتکل های ایمنی و امنیتی برای انجام عملیات انتقال بدون نیاز به هرگونه ذخیره سازی، کارکنان صنعت نفت را سربازان جبهه جهاد اقتصادی نامید و افزود: در زمانه جنگ اقتصادی دشمن و شرایط ظالمانه تحریم ها کارکنان فنی و تعمیراتی و عملیاتی مجموعه های پالایشی دوش به دوش همکاران پخش فرآورده نفتی در این تاسیسات مشغول به

خدمت هستند. سالاری فر با تقدیر از نقش محوری استانداران هرمزگان در برقراری هماهنگی و همدلی میان همه دستگاه های دخیل در این پروژه گفت: نهادهای نظامی ناظر بر این حرکت جهادی نیز تاکنون هرگونه همکاری که از آنان خواسته ایم را دریغ نکرده اند.

علیرضا جعفرپور بروجنی مدیر عامل شرکت پالایش میعانات گازی سستاره خلیج فارس نیز در این نشست با اشاره به دستاوردهای به روز ایمنی در صنعت پالایش و گاز مایع گفت: باید دست به دست هم بدهیم تا با رفع موانع داخلی تحریم های دشمنان را بی اثر کنیم.

همچنین ذاکری معاون عملیات شرکت پالایش نفت بندرعباس همکاران نیروهای فنی و متخصص را در اجرای پروژه های انتقال فرآورده، با رعایت کلیه الزامات ایمنی در صنعت نفت کشور را یکی از مهمترین افتخارات ملی دانست.

در پایان این نشست سهرابی مدیر HSE شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی کشور با حیاتی خواندن نقش هرمزگان در صنایع پالایش و تامین و توزیع فرآورده در کشور، دانش ایمنی متخصصان جوان این صنعت را در سطح بالایی عنوان کرد و گفت: در این خصوص ایران یکی از کشورهایی است که با علم و دانش روز همگام است و صنایع نفتی به‌ترین سطح ایمنی را دارند.

مجوز بهره‌برداری از نخستین حوضچه صیادی مردمی ساز استان بوشهر صادر شد

اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر قرار گرفت. وی بیان کرد: در این راستا پس از انجام تشریفات لازم، ۲ دستگاه چراغ دریایی سبز و قرمز چشمک زن بر روی بیکن های شمالی و جنوبی این حوضچه نصب شد تا ایمنی شناورهای ورودی به حوضچه مردمی‌ساز روستا بخوبی تامین شود. شکبکی نسب یادآور شد: حوضچه صیادی روستای جزیره جنوبی، با مدیریت دهیار فعال‌وپر تلاش این روستا(افراد محمود بنادر) وحمایت سازمان شهرداری دهیاری های کشور، کمک های مالی ساکنین این جزیره وفاق داران، احداث شده است. وی یادآور شد: در ساخت این حوضچه، فرابند ها قانونی رعایت گردیده‌و از سازمان بنادر ودریانوردی مجوز احداث و بهره برداری دریافت شده است.

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز:مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت: مجوز بهره‌برداری از نخستین حوضچه صیادی مردمی ساز این استان واقع در روستای جزیره جنوبی شهرستان گناوه صادر شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، محمد شکبکی نسب در تشریح این خبر اظهار کرد: همچنین با نصب ۲ دستگاه چراغ بر روی دهانه ورودی اولین حوضچه صیادی مردم ساز استان بوشهر، ایمنی تردد شناورها به این حوضچه تامین شده است. وی بیان کرد: در جریان سفرمعاون امور دریایی و مشاور مدیر عامل سازمان به روستای جزیره جنوبی(شهرستان گناوه) تامین ایمنی تردد شناور ها به حوضچه بندر صیادی این روستا به عنوان مطالبه مهم مردمی در دستور



فرصت امروز

اخبار

مدیرکل بهزیستی استان ایلام؛

۱۲۵ خانواده ایلامی در نوبت فرزند خواندگی هستند

ایلام- هدی منصور:مدیرکل بهزیستی استان ایلام گفت:در سال گذشته تا کنون ۱۲۵ خانواده با تشکیل پرونده تقاضای دریافت فرزند خوانده از بهزیستی داشته‌اند که به علت محدود بودن تعداد کودکان بی‌سرپرست واجد شرایط تاکنون امکان تحویل فرزندخوانده به همه آنها میسر نشده است. حسین نورعلیوند در نشست خبری با اصحاب رسانه و مطبوعات این استان اظهار کرد:هم‌اینک ۱۰ کودک زیر ۵ سال در شیرخوارگاه و خانه کودکان و نوجوانان این اداره کل نگهداری می‌شوند که به علت نداشتن شرایط لازم قانونی امکان سپردن آنها به خانواده‌های متقاضی فرزندخوانده وجود ندارد. وی با بیان اینکه بیش از ۱۷ هزار معلول در استان تحت حمایت خدمات این نهاد قرار دارند افزود:از این تعداد بیش از ۶ هزار و ۲۰۰ نفر نیازمند خدمات توانبخشی بوده که با توجه به محدودیت های اعتباری نیازمند حمایت افراد خیر و نیکوکار برای ارائه خدمات بهتر و بیشتر به این عزیزان هستیم. نورعلیوند با بیان اینکه کنترل و کاهش معلول زایی یکی از مهم ترین اهداف سازمان بهزیستی است، ابراز کرد: ارائه و انجام مشاوره های ژنتیک پیش از ازدواج، پیش از بارداری و حین بارداری ویژه خانواده های دارای فرزند معلول یکی از برنامه ها و فعالیت های این نهاد در راستای کنترل تولد نوزادان معلول است.

وی با بیان اینکه در این زمینه در طول سال گذشته در مجموع ۲۲ میلیارد ریال هزینه انجام آزمایش ژنتیک به این خانواده ها پرداخت شده است، یادآور شد: با توجه به خدمات تخصصی که در زمینه پیشگیری از معلولیت انجام گرفته است، درصد بالایی از معلول زایی کنترل شده است و در حال حاضر عمده معلولیتی ها به دلایل حوادث رانندگی و طبیعی برای افراد روی می دهد. مدیرکل بهزیستی استان ایلام با بیان اینکه ۶ مرکز شبانه روزی نگهداری معلولان و سالمندان در استان ایلام وجود دارد که ۳۲۲ نفر در این مراکز نگهداری می شوند، تصریح کرد: در استان، با توجه به بافت سنتی که در سطح جامعه وجود دارد، عمده سالمندان و معلولان در نزد خانواده ها نگهداری می شوند که در این زمینه بهزیستی از طریق پرداخت مستمری و سایر خدمات نیز از سالمندان عزیز حمایت می کند.

نورعلیوند با تاکید بر بهزیستی از سازمان های مولود انقلاب اسلامی است، گفت: امروز مجموعه بهزیستی از یک سازمان صرفا حمایتی، به مجموعه ای حمایتی و تخصصی تبدیل و ماموریت‌های گسترده تری برای آن تعریف شده است و خدمات این سازمان در ۴ حوزه اجتماعی، توانبخشی، پیشگیری و درمان اعتیاد و اشتغال و مسکن و موسسه های خیریه و مشارکت های مردمی به جامعه هدف است. وی با اشاره به اینکه جامعه هدف بهزیستی شامل سالمندان، افراد دارای معلولیت، زنان سرپرست خانوار، کودکان کار و خیابان، افراد آسیب دیده و در معرض آسیب اجتماعی و مصرف کنندگان مواد مخدر هستند، افزود: این سازمان به منظور پوشش هرچه بیشتر و بهره مندی مردم از خدمات بهزیستی با ایجاد مراکز مثبت زندگی در محلات و طرح توانبخشی مبتنی بر جامعه، ارائه خدمات خود را گسترده تر کرده است.

بیش از ۱۱ هزار کیلومتر از خطوط گاز در گیلان نشت یابی شد



رشت- خبرنگار فرصت امروز: در سه ماه اول سال جاری ۱۱ هزار و ۲۲۴ کیلومتر از خطوط شبکه گاز در استان گیلان بازرسی و نشت یابی شده است. به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، عیسی جمال نیکویی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این خبر اظهار داشت: با برنامه ریزی دقیق و اجرای مناسب، میزان نشت یابی انجام شده در بهار امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۵ درصد رشد داشته است که در نوع خود یک رکورد محسوب می شود.

وی با بیان اینکه خطوط گاز در ۲۴ شهر گیلان مورد بازرسی و نشت یابی

قرار گرفته است، گفت: بهجت رزدر روز افزون طول خطوط تغذیه و توزیع گاز در

استان، بازرسی فنی و نشت یابی مستمر برای افزایش ایمنی خطوط و انتقال پایدار گاز به مشترکین و مصرف کنندگان گاز طبیعی امری بسیار ضروریست. جمال نیکویی همچنین درخصوص نشت یابی از سایر تاسیسات گاز در استان گفت: در سه مال اول سال جاری ۳۳۸ ایستگاه و ۱۵۴ هزار و ۱۸۵ علفک گاز بازرسی و نشت یابی شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان از همه مشترکین گاز طبیعی درخواست کرد تا با رعایت نکات ایمنی و بررسی مستمر وسایل گازسوز، زمینه کاهش حوادث و خسارات مرتبط با گاز را فراهم سازند.

به همت متخصصان و تعمیرکاران داخلی صورت گرفت؛

تقویت تجهیزات استراتژیک بندری باهدف ارائه خدمات مطلوب

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز:معاون فنی و نگهداری اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: با پایان تعمیرات اساسی برج تخلیه غلات و عملیات تعویض و شستشوی مکنده پرقدرت ناپرو به همت متخصصان داخلی این مکنده به چرخه عملیات بندری بازگشت. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "محمدرضا پوررجبی" اظهار داشت: در راستای نگهداری مناسب و افزایش ظرفیت حمل و نقل و آماده به کاری تجهیزات استراتژیک پایانه لوله خشک و بهبود وضعیت فنی و ایمنی و سلامت برج‌های غلات بندر شهید رجایی، ۶۰۰ تن بر ساعت ناپرو ۲۲ تیرماه امسال به منظور پوشش و شستشوی تجهیزات فنی از چرخه عملیات خارج شد. وی با اشاره به توانمندی‌های فنی متخصصان و تعمیرکاران بندر شهید رجایی در تعمیرات تجهیزات استراتژیک بندری، ادامه داد: گردیبار حاصله از تنوع کالاهای اساسی مانند جو، گندم، ذرت فسار مضاعفی را به سیستم فیلترینگ(کسسه‌های فیلتر شده در قسمت استوانه‌ای) وارد می سازد از این رو ضرورت تعویض فیلترها مکنده شستشو آن به منظور افزایش توان دستگاه مورد توجه قرار گرفت. معاون فنی و نگهداری اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان با بیان اینکه در عملیات تعویض و شستشوی مکنده پرقدرت ناپرو ۳۶۰ ساعت کار فنی و مهندسی انجام شده است افزود: سیستم فیلترینگ تجهیز، به مونتاژ ۱۵۰ فیلتر تمدی بارگیر، بازراسی ۶۰ عدد گیره نگهدارنده فیلترهای نمدی غبارگیر، بررسی میزان سایش لوله خم، سرویس و تمیزکاری مجموعه روتاری ایرلاک و بررسی سایش از جمله فعالیت‌های فنی بر روی این پروژه بوده است. به گفته پوررجبی، قدرت مانور بالا، توان عملیاتی با ظرفیت جایابی ۶۰۰ تن بر ساعت، تسریع در عملیات و جلوگیری از وقفه‌های عملیاتی به دلیل داشتن سیستم‌های کنترل پیشرفته، استفاده از نیروی محر که برق و دیزل در استفاده از تجهیزات در شرایط مختلف امکان‌پذیر می سازد و همچنین برخورداری از سه درجچه تخلیه مجزا و بارگیری به سه شکل (کامیون، سایت ذخیره‌سازی با نوار نقاله و ماشین الات ریلی) پختی از قابلیت‌های مهم این مکنده است.

توافق ۶۰۰ میلیاردی به پروژه های راهداری استان بوشهر



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: احمد محمدی زاده استاندار بوشهر در نشست با معاون وزیر راه و رئیس سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور: برای تسریع در اجرای پروژه های راهداری و حمل و نقل استان بوشهر، توافق برای اختصاص ۶۰۰ میلیارد تومان به صورت سهم جداگانه بین استان بوشهر و سازمان راهداری و حمل و نقل صورت گرفت.

با توجه به آمادگی سازمان راهداری و حمل و نقل برای حمایت مالی از پروژه های راهداری استان، پیگیری راهداری لازم از سوی استان بوشهر برای تامین ماشین آلات مورد نیاز سازمان راهداری انجام خواهد شد. ظرفیت ماشین آلات موجود در استان مطلوب است و تلاش میکنیم با همکاری شرکت های مختلف نسبت به تامین ماشین آلات مورد نیاز سازمان راهداری و حمل و نقل اقدام لازم انجام شود.

شهردار گرگان:

در طرح «محله من» به دنبال جلب رضایت کامل اهالی محله هستیم

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: شهردار گرگان با اشاره به طرح جهادی محله من گفت: جلب رضایت کامل شهروندان ساکن در هر محله هدف شهرداری گرگان است.مهندس محمدرضا سبطی در گفتگوی زنده با برنامه رادیویی روزنه اظهار داشت: قلمون ۳۲۷ وظیفه‌ه برای شهرداری ها مشخص کرده که این وظایف بار مسئولیتی سنگینی را برای این نهاد به وجود آورده است.سبطی افزود: این شرایط در حالی است که شهرداری ها در حوزه در آمدی به صورت خودگردان اداره می شوند و از منابع دولتی استفاده نمی کنندوی با اشاره به بودجه سال جاری بیان کرد: بودجه سال قبل یک هزار میلیارد تومان بود که در موعد پنج ماه پایانی که بنده مسئولیت شهرداری را برعهده گرفتم به طور کامل محقق و ۲۰ درصد نیز مازاد بر بودجه تحصیل شد و امسال با افزایش یک و نیم برابری به ۱۵۰۰ میلیارد تومان رسید.شهردار گرگان در ادامه به اقدامات صورت گرفته در محله شرعیتی اشاره کرد و گفت: طرح محله من یک رویکرد جدید در حوزه مدیریت شهری و شورای ششم است که اعضای شورا نسبت به این طرح اعتقاد راسخ دارند و به صورت پایلوت از محله شرعیتی آغاز شد.سبطی با بیان اینکه ۲۲ در صد رضایتمندی در کوی شرعیتی ثبت شده، خاطر نشان کرد: شهرداری ها تاکنون به صورت جدی به سکونت گاه ها ورود نداشته اند و به دنبال ساخت پروژه های بزرگ بوده اند اما در این دوره مدیریت شهری با همراهی اعضای شورای شهر و مدیران شهرداری تلاش می کنیم در تمامی محلات رضایتمندی کامل شهروندان را جلب کنیم.شهردار گرگان با اشاره به اقدامات جدید در این محله عنوان کرد: در هر محله که وارد می شویم یک پروژه شاخص در نظر می گیریم که پارک خطی و بوستان در حاشیه رودخانه کوی شرعیتی به عنوان پروژه شاخص این محله انتخاب شده که به زودی عملیات احداث آن آغاز می شود.سبطی در ادامه پیرامون وضعیت فعلی پارک جنگلی انگدره گفت: پیاده راه بزرگی که به طور طبیعی در جنگل های هیرکانی ایجاد شده است ما وظیفه داریم به خوبی آن را حفاظت و به نسل بعد تحویل دهیم.وی افزود: اتفاق خوبی در انگدره افتاده که از حمایت های شورای تامین، فرمانداری و شورای شهر گرگان که در این موضوع سیاست گذاری بنده را حمایت کردند تقدیر و تشکر می کنم.شهردار گرگان در ادامه با توجه به روند عدم ورود خودرو در پارک جنگلی انگدره گفت: پارک های بسیاری در سطح شهر گرگان داریم که شهروندان می توانند با خودرو به آنجا تشریف ببرند اما در انگدره به خاطر اینکه پیاده راهی طبیعی است همچنان اجازه ورود ماشین وجود ندارد.سبطی افزود: شهرداری با تدابیری همچون امکان تردد ماشین های برقی و سیستم حمل و نقل عمومی و با رعایت احتیاط در این پارک جنگلی در حال خدمت به شهروندان است که در نظر داریم تعداد خودروها برقی را افزایش دهیم.وی خاطر نشان کرد: یک اقدام خوبی که در ایام پایانی سال ۱۴۰۰ اتفاق افتاده، خریداری ۴۰ دستگاه اتوبوس برای شهر گرگان بوده که از این تعداد ۴۰ میلیارد تومان آن از منابع مالی شهرداری و ۲۰۰ میلیارد تومان آن از منابع سازمان شهرداری های کشور تحصیل و پرداخت کرده ایم.وی در پایان گفت: ان‌شاءالله به محض اینکه این اتوبوس ها به شهرداری گرگان تحویل شود ایستگاه داخل محله برای تمام محلات به ویژه محلات کم بر خوردار راه اندازی می کنیم تا شهروندان بتوانند به راحتی تردد کنند.

۷ گام افزایش فروش سایت

به قلم: آدام پروئل / نویسنده حوزه کسب و کار – مترجم: امیر آل علی

در جهان امروز، داشتن سایت یکی از الزامات هر کسب و کاری محسوب می‌شود. درواقع روش‌های سنتی فروش در حال منسوخ شدن هستند و لازم است تا از ظرفیت‌های اینترنت نهایت استفاده را داشته باشید. در این رابطه علی رغم هزینه‌های زیادی که کسب و کارها انجام می‌دهند، همچنان شاهد فروش نه چندان موفق آنها هستیم. این امر باعث می‌شود تا نسبت به کاربرد روش فوق، تردیدهایی را پیدا کنند. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه نمایید این است که فروش اینترنتی، یک روش جهانی محسوب می‌شود و نمی‌توان نسبت به کاربردی بودن آن تردید داشت. به همین خاطر لازم است تا بازنگرۄی در عملکرد خودتان داشته باشید. براساس تحقیقات، هفت عامل باعث می‌شود تا فروش سایت شما رشدی چند برابری را پیدا کند که توصیه می‌شد هرچه زودتر تمامی آنها را مورد استفاده قرار دهید.

۱-پاپ آپ را کنار بگذارید

یکی از اقدامات رایج بسیاری از سایت‌ها این استست که مخاطبان خود را در معرض تبلیغات پاپ آپ قرار می‌دهند. همین امر باعث می‌شود تا آنها با چندین تبلیغ مزاحم مواجه شده و طبیعتاً شانس بازدید مجدد آنها کاهش پیدا کند. این امر در حالی است که هدف شما از ایجاد سایت، فروش می‌باشد و نباید از هر راهی که دنبال کسب درآمد باشید. در این زمینه اقدام موثر این است که پاپ آپ‌ها را کنار گذاشته و تنها یک مورد را نگه دارید که تبلیغ محصول خودتان است. در این زمینه می‌توانید پیشنهادهای ویژه هفته را مورد توجه قرار دهید. بدون شک مشاهده و کنار زدن یک تبلیغ، چندان مزاحمتی را به همراه نخواهد داشت. در این زمینه برخی از سایت‌ها سیاست متفاوتی را دارند و این تبلیغ، پس از بستن صفحه سایت نمایش داده می‌شود. این امر باعث می‌شود تا افراد پس از گشت و گذار خود و زمانی که دیگر کار خاصی ندارند، تبلیغ شما را مشاهده کنند که طبیعتاً احتمال مشاهده دقیق‌تر آن نیز بیشتر خواهد بود. در این زمینه شما می‌توانید از هوش مصنوعی نیز کمک بگیرید. برای مثال اگر جست و جوی یک نفر در سایت شما به محصولی خاص محدود بوده است، می‌توانید تبلیغی ر در همان گروه به وی نشان دهید. درواقع استفاده از هوش مصنوعی در سایت‌ها از دیگر ترندهایی است که باید به آن توجه نمایید.

۲-اطلاعات را گردآوری کنید

درواقع هر لحظه حضور کاربران در سایت شما بیانگر رفتار اقتصادی و سلیقه وی خواهد بود. در این زمینه شما باید اطلاعات را به خوبی گردآوری کرده و سعی کنید هر کاربر را در یک گروه مشتری قرار دهید. تحت این شرایط شما می‌توانید برنامه‌ریزی داشته باشید تا از یک بازدیدکننده، مشتری وفادار بسازید. درواقع تصور این امر که مشتری خود باید به سراغ شما بیاید، در جهان امروز یک امر منسوخ شده محسوب می‌شود. درواقع تنوع بالای گزینه‌های انتخابی باعث شده است تا رقابت به بالاترین حد خود برسد. به همین خاطر اِبداً نباید فرصت‌های موجود در بازار را از دست بدهید. در نهایت نکته‌ای که باید به آن توجه نمایید این است که سایت شما باید قابلیت شخصی‌سازی را داشته باشد. این امر باعث خواهد شدت تا مشتری براساس سلیقه خود بتواند موارد را تغییر دهد. در این زمینه نیز استفاده از هوش مصنوعی تاثیرگذار خواهد بود. برای مثال مشتری که به یک محصول خاص توجه نشان داده است، باید در صفحه اول نمونه‌هایی مطابق با سلیقه او بیشتر در معرض نمایش قرار گیرد. در کنار این موضوع سایت شما باید از یک موتور جست و جوگر با قابلیت حدس دقیق برخوردار باشد تا افراد بتوانند سریعاً به محصول مورد نظر خود دسترسی پیدا کنند. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که برای هر محصول، محتواهای کاربردی تولید نمایید و آنها را در معرض نمایش قرار دهید. برای مثال ایمیل کردن محتواهای مرتبط با یک محصول پس از نهایی کردن خرید، باعث می‌شود تا تجربه استفاده از محصولات شما به مراتب بهتر شود.

۳-تعامل داشته باشید

درواقع عامل تعامل امروزه معیار اصلی در رشد صفحات افراد در شبکه‌های اجتماعی نیز محسوب می‌شود. درواقع مخاطب نباید صرفاً بازدیدکننده اقدامات شما محسوب شود. در این زمینه شما می‌توانید ایده‌های مختلفی را مورد استفاده قرار دهید تا مخاطب با شما همراه شود. در این زمینه ایجاد گفت و گو، یکی از ساده‌ترین موارد محسوب می‌شود. با این حال شما در این زمینه تنها زمانی می‌توانید کاملاً موفق ظاهر شوید که تیم پشتیبانی قوی و با تعداد کارمند مناسب را داشته باشید. در این زمینه شما می‌توانید مخاطبان را به مشتریان قبلی خود متصل کرده و اجازه‌دهید که اعتمادسازی در مدت زمان به مراتب کمتری رخ دهد.

۴-سرعت سایت را افزایش دهید

سرعت سایت موردی بسیار مهم محسوب می‌شود که برای آن باید همواره به دنبال زمان کمتر باشید. در این زمینه انواع روش‌ها وجود دارد که باعث می‌شود تا در نهایت سایت شما سرعت بالاتری داشته باشد، با این حال فراموش نکنید که شما باید به حدی از پیشرفت دست پیدا کنید که حتی با اینترنت‌های نه چندان سریع نیز عملکرد خوبی را داشته باشید. در این زمینه وجود یک نیروی حرفه‌ای، کاملاً الزامی خواهد بود. در این زمینه شما باید تفاوت پلتفرم‌های میزبان و غیرمیزبان را بدانید. درواقع انتخاب شما در این زمینه نیز به سرعت سایت شما تاثیر بسزایی را دارد.

۵-دسته‌بندی مناسبی داشته باشید

درواقع سایت شما باید دسته‌بندی‌های مختلف براساس معیارهای گوناگون داشته باشد. در این زمینه رایج‌ترین اقدام این استست که محصولات را براساس نوع دسته‌بندی می‌کنند. برای مثال برای یک برند پوشاک این امر شامل لباس، شلوار و... است. با این حال شما تنها به این موضوع محدود نبوده و می‌توانید معیارهای متنوعی را داشته باشید. برای مثال پربازدیدترین‌ها، پرفروش‌ترین‌ها، گران‌قیمت‌ترین‌ها و... که با یک جست و جوی ساده می‌توانید به فهرست کاملی از انواع دسته‌بندی‌ها دسترسی داشته باشید. در این زمینه معیارهای شما بهتر است که براساس زمان هم باشند. برای مثال پربازدیدترین محصولات یک هفته اخیر در کنار موارد دیگر نظیر یک ماه، یک سال و... کاملاً کاربردی خواهد بود.

۶-انواع محتوا را برای هر محصول ایجاد نمایید

این امر که برای هر محصول انواع محتوا (متنی، تصویری و...) را تولید نمایید باعث خواهد شدت تا مخاطب به درک بهتری از محصول دست پیدا کند و این امر به معنای افزایش شانس فروش است. در این زمینه شما باید به کیفیت کار خود نیز توجه داشته باشید. به همین خاطر بهتر است که تیم تولید محتوا را نیز خود تشکیل دهید. در این زمینه تصاویر سه‌بعدی، AR، اینفوگرافی، آنباکس، لایو پرسش و پاسخ و... از جمله مواردی است که باید انجام دهید. همچنین توجه داشته باشید که باید به ترندها توجه کنید. برای مثال یک اتفاق می‌تواند فرصتی برای فروش بیشتر شما باشد. در این زمینه مواردی نظیر سازگاری با محیط زیست، حفظ حقوق حیوانات و... از جمله دغدغه‌های جهانی محسوب می‌شود که اگر به آن در تولید محصولات و تولید محتواهای خود توجه داشته باشید، بدون شک نتایج خوبی را به دست خواهید آورد.

شما باید مشتری را همواره در معرض خریدهای بیشتر قرار دهید. در این زمینه وجود سبد خرید کاملاً الزامی است. این امر باعث می‌شود تا مشتری بار دیگر محصولات را بررسی کند و شما در این بخش می‌توانید پیشنهادهایی را ارائه دهید. برای مثال ارسال رایگان به ازای مبلغی مشخص و کد تخفیف که با استقبال بسیار خوبی همراه است. در آخر توجه نمایید که رعایت تمامی این هفت مورد، کاملاً الزامی بوده و بالاترین حد نتایج را تنها زمانی به دست خواهید آورد که تمامی آنها را به صورت همزمان مورد توجه قرار دهید.

منبع: searchenginejournal.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه**|** ۲ مرداد ۱۴۰۱ **|** شماره ۲۰۵۶ **|** 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

تبلیغات خلاق

به قلم: کولین کریستیسون

کارشناس مدیریت کسب و کار

ترجمه: علی آل علی

تجربه مشتریان از برند در کانون توجه مدیریت کسب و کار جدید قرار دارد. بسیاری از برندهای بزرگ برای اینکه همچنان در فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان باقی بمانند، به طور مداوم تجربه مشتریان از خرید یا حتی تعامل با خودشان را بهبود بخشیده و از همین طریق خودشان را در دل مشتریان جا می‌کنند. کسب و کارهای تازه‌کار به طور معمول در این راستا مهارت بسیار کمتری دارند. درست به همین دلیل همیشه با مشکلات اساسی در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف رو به رو شده و کارشان نیز همراه با چالش خواهد بود.

اگر تجربه مشتریان از یک برند در بلندمدت مثبت و مناسب باشد، بسیاری از هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات برای آن کاهش پیدا خواهد کرد. درست به همین خاطر این روزها کمتر برندی بدون توجه به تجربه مشتریان به کارش ادامه می‌دهد. نکته اساسی در این بین توانایی برندها یا به عبارت بهتر کارآفرینان برای ارائه تجربه‌ای درست به مشتریان است، در غیر این صورت تمام زحمات و تلاش‌های شما بی‌نتیجه باقی خواهد ماند. این امر می‌تواند در مدت زمانی کوتاه از شما یک برند کلیشه‌ای در نزد مشتریان ساخته و توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مشتریان را نیز بی‌نهایت کاهش دهد. درست به همین دلیل در این مقاله ما به دنبال راهکارهای حرفه‌ای برای بهبود تجربه مشتریان از کسب و کارها هستیم. اگر شما هم به چنین استراتژی علاقه دارید، در ادامه با ما همراه باشید تا برخی از مهمترین نکات را تحلیل نماییم.

سرمایه‌گذاری بر روی برند

سرمایه‌گذاری بر روی برند یکی از اولین و در عین حال مهمترین راهکارها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به صورت حرفه‌ای محسوب می‌شود. وقتی یک برند سرمایه‌گذاری خوبی بر روی خودش داشته باشد، در این میان می‌تواند به سادگی هرچه تمام‌تر کارش را مدیریت کرده و مشتریان را جذب کند. بدون شک صحبت کردن درباره سرمایه‌گذاری بر روی برند بدون ارائه توضیحات دقیق غیرشفاف و بی‌فایده خواهد بود. نکته اساسی در این میان توجه به فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در این میان است. شما باید استانداردهای لازم برای تبدیل شدن به یک برند را داشته باشید. لوگو، هویت بصری، ارزش‌های مشخص و در نهایت یک شعار دقیق برای جلب نظر مشتریان در این راستا ارزیابی می‌شود.

پس از اینکه شما استانداردهای لازم برای تبدیل شدن به یک برند معتبر را پیدا کردید،نوبت به استفاده از شرایط حرفه‌ای برای توسعه کارتان می‌شود. نکته مهم اینکه جنبه‌های مختلف یک برند در طول زمان دستخوش تغییرات مختلفی شده و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز در این میان به شدت کاهش پیدا می‌کند. به همین دلیل توصیه ما در این بخش ارزیابی مجدد وضعیت برندتان در طول زمان و تلاش برای رفع ایرادات در این میان است. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا کرده و اوضاع کارتان نیز روز به روز بهتر خواهد شد.

این روزها مشتریان به برندهایی که مدام در تلاش برای ایجاد پیشرفت و بهبود اوضاع‌شان هستند، توجه بیشتری نشان می‌دهند. درست به همین دلیل شما باید به طور مداوم در این راستا عملکردتان را تقویت کرده و به دنبال بهبود اوضاع کارتان باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود شانس‌تان در بازار به پایان برسد.

سرمایه‌گذاری بر روی خدمات مشتریان

خدمات مشتریان یکی از کانال‌های اصلی ارتباط شما با مشتریان و مخاطب هدف محسوب می‌شود. اغلب اوقات در دنیای کسب و کار یک محصول پس از فروش عمده با تعدادی شکایت یا حتی مشکل از سوی مشتریان رو به رو می‌شود. اگر شما فکر دقیقی برای این امر نکرده باشید، به سرعت اعتراض نسبت به عملکرد برندتان تبدیل به یک بحران عمومی خواهد شد. در این صورت دیگر هیچ شانس‌ی برای توسعه سطح فعالیت‌تان در بازار نداشته و همه مشتریان به شما بدبین خواهند شد.

بخش خدمات مشتریان به طور معمول نزدیک‌ترین ارتباط با مشتریان یا حتی مخاطب هدف را دارد. درست به همین دلیل اطمینان از عملکرد مناسب این بخش امری ضروری خواهد بود. اگر شما در این میان توانایی تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف را نداشته باشید، خیلی زود اوضاع‌تان به هم ریخته و توانایی‌تان در این راستا را از دست می‌دهید.

یک تیم خدمات مشتریان حرفه‌ای باید شناخت درست از مشتریان و دغدغه‌های اساسی‌شان داشته باشد. اگر شما به این نکته توجه لازم را نشان دهید، خیلی زود اوضاع‌تان در بازار به طور چشمگیری بهبود پیدا می‌کند. همچنین اگر شما به دنبال توسعه کیفی کار این بخش هستید، باید مقدمات لازم برای شرکت آنها در دوره‌های آموزشی را فراهم کنید، در غیر این صورت هرگز توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نخواهید کرد.

گاهی اوقات مشتریان وقتی که تجربه منفی از خرید پیدا می‌کنند، اگر به سرعت از سوی برند مورد نظر مورد توجه قرار گیرند به سادگی هرچه تمام‌تر دوساره مایل به خرید خواهند شد. برای این کار شما باید نسبت به ارتباط ساده و سریع مشتریان با برندتان مطمئن شوید. این نکته می‌تواند شما را در کوتاه‌ترین زمان ممکن تبدیل به برندی جذاب برای مشتریان سازد. هرچه باشد هیچ‌کس در بازار به دنبال یک خرید پردردسر نیست. درست به همین دلیل شما اگر تمام تمرکزتان را بر روی خریدهای بی‌دردسر قرار دهید، شانس بسیار بهتری در بازار داشته و اوضاع‌تان نیز بهبود پیدا می‌کند.

بسیاری از کارآفرینان خودشان بارها و بارها در مقام مشتری با برندی دیگر تعامل داشته‌اند. شما برای بهبود اوضاع تیم خدمات مشتریان می‌توانید از همین تجربیات‌تان نیز به خوبی استفاده کرده و شانس‌تان را توسعه دهید. این امر در نهایت وضعیت‌تان را به طور چشمگیری بهبود خواهد بخشید. در طرف دیگر ماجرا هرچه شما از نظرات کارشناسی دیگران به خوبی استفاده کنید، توانایی غافلگیری بهتر مشتریان و جلب نظرشان به برندتان را خواهید یافت.

طراحی نقشه سفر مشتریان

وقتی مشتریان با برند شما تعامل دارند، در واقع درگیر یک سفر یا همراهی با شما هستند. تمام تلاش شما در این میان باید تبدیل این برنامه سفر به یک گشت و گذار هیجان‌انگیز باشد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا نکرده و در میان برندهای بزرگ دیگر خیلی زود از عرصه رقابت کنار گذاشته شوید.



شما برای طراحی یک نقشه استاندارد باید به طور مداوم نقطه شروع و پایان همراهی مشتریان با برندتان را در نظر بگیرید. نقطه شروع برای اغلب برندها مربوط به خرید مشتریان است. این امر سرآغاز یک همراهی دور و دراز خواهد بود. درست به همین دلیل باید با دقت بسیار زیاد از آن استفاده کرده و شانس‌تان در این میان را نیز تقویت کنید، در غیر این صورت هرگز فرصت ایجاد ساز و کارهای استاندارد در عرصه کسب و کار را پیدا نمی‌کنید. نقطه پایان همراهی مشتریان با یک برند باید در صورت امکان با تاخیر زیادی صورت گیرد. این امر می‌تواند به شما کمک بسیار زیادی کرده و اوضاع‌تان را بهبود بخشد. به هر حال هرچه مشتریان بیشتر در کنار برند شما باشند، تمایل‌شان برای همراهی با شما بیشتر خواهد شود. این یعنی شما می‌توانید به سادگی و بدون نیاز به استفاده از شرایط عجیب فروش‌تان را بیشتر کرده و هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی را کاهش دهید.

طراحی پرسونای مشتریان

پرسونای مشتریان یکی دیگر از نکات مهم برای ارائه یک تجربه دلپذیر به مشتریان است. هرچه شناخت شما از مشتریان دقیق‌تر باشد، توانایی ارائه پاسخ‌های دقیق و حرفه‌ای بیشتری را خواهید داشت. این امر می‌تواند در طول زمان برای شما درسرهای بی‌نهایت کمتری به همراه داشته و اوضاع‌تان را نیز بیش از هر زمان دیگری بهبود بخشد. یادتان نرود در فرآیند طراحی پرسونای مشرتیان شما باید ارتباط نزدیکی با آنها داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی تاثیرگذاری بر روی آنها با یک پرسونای دقیق را پیدا نکنید.

پرسونای مشتریان در واقع مهمترین نکات درباره آنها را به شما می‌دهد. به این ترتیب شانس شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل توجهی افزایش پیدا می‌کند. نتیجه امر اینکه شما دیگر لازم نیستی برای بهبود اوضاع کارتان دردسر با مشکلات زیادی را تحمل کنید. این امر از شما یک برند حرفه‌ای در عرصه کسب و کار ساخته و شانس‌تان را نیز بیش از هر زمان دیگری بهبود خواهد بخشید.

اگر مشتریان شما به طور معمول افراد میانسال یا پیر هستند، شما باید در به‌روز رسانی تجربه آنها از برندتان این نکته مهم را در نظر داشته باشید. به طور معمول برای تعامل با مشتریانی که آشنایی زیادی با دنیای دیجیتال ندارند، باید همه نکات را به ساده‌ترین شکل ممکن بیان کرد، در غیر این صورت اوضاع برای کارآفرینان سخت شده و مشتریان نیز به سادگی شما را کنار خواهند گذاشت. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته باشد. امروزه ابزارهای زیادی برای طراحی پرسونا در اختیار برندها قرار دارد. شما برای بهبود اوضاع‌تان باید همیشه مشورت با کارشناس‌های حرفه‌ای را در کانون توجه قرار دهید. همچنین ابزار الگوبرداری از رقبا نیز ایده بسیار خوبی خواهد بود. هرچه باشد برندهای بزرگ برنامه‌های بسیار دقیقی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان دارند. با این حساب شما به سادگی امکان تاثیرگذاری بر روی مشتریان را پیدا کرده و اوضاع‌تان در این میان به طور قابل توجهی بهبود پیدا خواهد کرد.

برخی از کارآفرینان در دنیای کسب و کار برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مشتریان اقدام به طراحی پرسونا براساس درک عمومی‌شان از مشتریان می‌کنند. این امر می‌تواند دردسرهای زیادی برای چنین کارآفرینانی به همراه داشته باشد. دلیل این امر نیز مشکلات مربوط به اعتماد به تجربه‌های قبلی است. در بازارهایی که هر لحظه رفتار مشتریان و قوانین مربوط به عرضه و تقاضا تغییر می‌کند، شما نمی‌توانید به

چطور تجربه مشتریان از برنتمان را بهبود بخشیم؟

دستاوردهای قدیمی یا تجربه‌های‌تان اعتماد زیادی کنید. درست به همین دلیل باید همیشه کارتان را به بهترین شکل ممکن با اتکا به داده‌های دقیق دنبال کنید، در غیر این صورت خیلی زود با شکستی سنگین مواجه خواهید شد.

فهم درست نیاز مشتریان

اینکه مشتریان چرا با برند شما تعامل دارند، اغلب اوقات امری بی‌نهایت عجیب و غیر قابل پیش‌بینی محسوب می‌شود. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، باید سعی کنید از این معمای بزرگ پرده‌برداری کنید. بسیاری از برندها بدون توجه به نیاز مشتریان اقدام به تولید محصولات می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست ایراد بزرگی نداشته باشد، اما خیلی زود شما را به لبه پرتگاه خواهد کشاند. یادتان باشد در دنیای امروز برندها بدون پاسخگویی دقیق به نیاز مشتریان شانس‌ی در بازار ندارند. شما هم باید محصول‌تان را برای پاسخگویی به نیازهای مشتریان تولید کنید، در غیر این صورت تبدیل به برندی کلیشه‌ای خواهید شد.

بهبود سطح ارتباطات با مشتریان و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی آنها با ششویه‌های جدید می‌تواند ایده‌های خوبی در این میان باشد. شما برای بهبود سطح کاری‌تان در این میان باید همیشه اوضاع‌تان را بهینه‌سازی کرده و شانس‌تان را هم افزایش دهید. دستیابی به اطلاعات دقیق درباره مشتریان همیشه از طریق گفت‌وگو با آنها صورت نمی‌گیرد. گاهی اوقات شما باید از ابزارهای دیجیتال در این میان سود ببرید. ابزارهایی مثل گوگل آنالیتیکس می‌تواند به شما برای درک هرچه بهتر و درست مشرتیان کمک کند. وقتی شما نیاز مشتریان را به خوبی درک کنید، دیگر راه زیادی تا تاثیرگذاری دقیق بر روی آنها باقی نمانده است. این امر می‌تواند برای شما تجربه‌ای بی‌نهایت لذت‌بخش محسوب شده و حتی اوضاع‌تان را نیز به طور جدی بهبود بخشد.

دریافت بازخوردهای مشتریان

دریافت بازخوردهای درست از مشتریان می‌تواند به شما برای پرودگذاری بر روی آنها کمک زیادی کند. برخی از برندها در این میان برای ارتباط‌گیری با مشتریان‌شان همیشه مشکل دارند. این امر نه تنها یک امتیاز منفی برای شما و کسب و کارتان خواهد بود، بلکه در بلندمدت تمام شانس‌های‌تان را هم از بین می‌برد. درست به همین خاطر باید با احتیاط زیاد در این راستا عمل کنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای بهینه‌سازی اوضاع‌تان پیدا نکرده و شانس‌تان نیز به طور مداوم از بین برود.

مشتریان در صورتی که ارتباط درست با برند شما داشته باشند، احتمالاً تمایل بالایی برای ارائه بازخورد نشان می‌دهند. این امر می‌تواند خودش را در قالب بسیاری از فعالیت‌های داوطلبانه یا حتی تولید محتوا درباره برندتان در شبکه‌های اجتماعی نشان دهد. درست به همین خاطر شما باید خودتان را در کانون توجه برندها قرار داده و اوضاع‌تان را نیز در این میان بهبود بخشید.

الگوبرداری از دیگر برندها در زمینه تعامل با مشتریان می‌تواند یک نکته کلیدی در این میان محسوب شود. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری درست بر روی مخاطب هدف هستید، باید همیشه این نکته مهم را در نظر داشته باشید که رقبای‌تان چطور با آنها ارتباط برقرار می‌کنند. این امر می‌تواند در کوتاه مدت نحوه تعامل میان شما و مشتریان‌تان در شبکه‌های اجتماعی و حتی دنیای واقعی را متحول سازد. گاهی اوقات طرح سوالات روشن و واضح از مشتریان می‌تواند به شما برای بهبود وضعیت‌تان کمک کند. این امر به شما برای توسعه اوضاع‌تان در عرصه کسب و کار کمک رسانده و موقعیت‌تان در بازار را هم توسعه می‌دهد. سوالات واضح از مشتریان درباره محصول مورد نیاز یا ویژگی‌هایی که یک محصول باید داشته باشد، اهمیت محوری دارد. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه دردسرهای زیادی را متحمل می‌شوند. درست به همین دلیل هرچه شما کارتان در این میان را ساده‌تر پیش برده و از تکنیک‌های دم دستی بیشتر سود ببرید، به نفع‌تان خواهد بود. ساده‌ترین کار نیز در این میان طرح سوالات کلیدی از مشتریان خواهد بود. شما با این کار شرایط‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل توجهی بهبود خواهید بخشید.

یادتان باشد شما به عنوان یک برند در بازار باید همیشه کارتان را به خوبی مدیریت کرده و به دنبال بهبود روابط‌تان با مشتریان باشید. این امر حتی اگر زمان و بودجه زیادی نیز از شما بگیرد، باز هم ارزش را دارد، چراکه دست آخر این تعداد مشتریان راضی از شما هستند که موفقیت‌تان را تضمین می‌کنند.

استفاده از ربات‌های چت

استفاده از ربات‌های چت به شما نشان می‌دهد چقدر روند تاثیرگذاری بر روی مشتریان ساده‌تر از هر زمان دیگری است. نکته مهم دیگر در این میان بحث مربوط به هزینه‌های استفاده از این ابزارهای هوشمند است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و اوضاع‌تان را نیز به طور قابل توجهی بهبود خواهد بخشید. یادتان نرود شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف باید همیشه امکان ساده‌سازی کارها و کاهش قیمت را داشته باشید. ربات‌های چت در این میان به شما کمک بزرگی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان می‌کند. کارکرد این ربات‌ها به لطف هوش مصنوعی توسعه بالایی داشته است. به طوری که دیگر برای کاربران عادی تشخیص اینکه در تعامل آنانین با یک برند در حال گفت‌وگو با کارشناس واقعی یا ربات هستند، امکان‌پذیر نیست.

ربات‌های چت به طور ۲۴ ساعته در خدمت مشتریان بوده و وضعیت‌شان نسبت به کارشناس‌های واقعی بسیار بهتر است. خب هرچه باشد ربات‌های چت احتمال خطای بسیار کمتری در مقایسه با دیگر نمونه‌ها دارند. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد.

منبع: blog.hootsuite.com