

یادداشت

طرح بانکداری برای نسخ قانون پولی و بانکی

سیدمحمود کاشانی
حقوقدان

قانون پولی و بانکی کشور مصوب سال ۱۳۵۱، برگرفته از قوانین پیشرفته اروپایی در زمینه ساختار بانک مرکزی و ارکان آن است. در بخش دیگری از این قانون به بانکداری پرداخته شده و چگونگی تأسیس بانک‌های خصوصی و ضوابط فعالیت آنها همانند بانک‌ها در اروپا و امریکا در آن پیش‌بینی شده است. با این حال طرح بانکداری جمهوری اسلامی ایران در شهریورماه ۱۴۰۱ در دستور کار جلسه علنی مجلس گزارده شد و پاره‌ای از مواد آشفته آن به تصویب رسید. دست‌اندرکاران این طرح که آگاهی حقوقی ندارند، در پی نسخ قانون پولی و بانکی کشورند. بهره قانونی و نرخ آن در قانونگذاری‌های ارزشمند دوران دادگستری نوین ایران پذیرفته شده و مفهوم حقوقی «بهره» از «پا» جدا شد. بانک‌های کشور هم توانستند در راستای نظام بانکداری جهانی، وظایف خود را در پذیرش سپرده‌های مردم و پرداخت وام‌های بانکی انجام دهند. قانون موسوم به «عملیات بانکی بدون ربا» که در سال ۱۳۶۲ به تصویب رسید، با واپس‌گرای و نادیده گرفتن جدایی مفهوم حقوقی «بهره» از «ربا» و دستاوردهای قانونگذاری در ایران پس از مشروطیت، مقررات بخش بانکداری قانون پولی و بانکی کشور را به اشفتگی کشید.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



دپو خودرو در آنبهار خودروسازان صحت دارد؟

واکنش وزارت صمت به خبر احتکار خودرو

طرح بانکداری برای نسخ قانون پولی و بانکی

حال در این طرح به دنبال آن هستند تا مقررات آشفته قانون عملیات بانکی بدون ربا را به صلاحیت‌های بانک مرکزی گسترش دهند و قانون ارزشمندی پولی و بانکی را در بخش بانک مرکزی به اشفتگی بکشانند.

طرحی با عنوان «بانکداری جمهوری اسلامی ایران» در ۶۷ ماده از سوی گروهی از نمایندگان به هیأت رئیسه مجلس تقدیم شد و پس از تصویب کلیات آن در روزهای آغازین شهریورماه ۱۴۰۱ در دستور کار جلسه علنی قرار گرفت. پیش از این نیز طرحی با همین عنوان و امضای ۲۲۵ نماینده مجلس پیشین، روز ۲۶ آذرماه ۱۳۹۸ در دستور جلسه علنی قرار گرفت و کلیات آن نیز تصویب شد، ولی با مخالفت رئیس پیشین بانک مرکزی از دستور کار مجلس بیرون گزارده شد. در ۲۷ مردادماه ۱۴۰۱ و پیش از آنکه مواد طرح جدید در جلسه علنی مجلس مطرح شود، پنج تن از روسای پیشین بانک مرکزی در نامه‌ای به رئیس مجلس با بیان ایرادات اساسی این طرح و لزوم بررسی کارشناسانه و همه‌جانبه مواد آن بار دیگر خواستار بیرون‌گزاردن این طرح از دستور کار مجلس شدند. اکنون همان طرح با همان عنوان و با کاهش مواد و دستکاری‌هایی در مندرجات آن در دستور کار مجلس قرار گرفته و بخشی از آن تصویب شده است. ماده ۱۲۷ آیین‌نامه داخلی مجلس شورای اسلامی با پیروی از آیین‌نامه داخلی مجلس شورای ملی، چارچوب «طرح قانونی» را که از سوی نمایندگان برای تصویب به هیأت رئیسه مجلس تقدیم می‌شود، چنین پیش‌بینی کرده است: ۱- دارای موضوع و عنوان مشخص باشد. ۲- دلایل لزوم تهیه و پیشنهاده آن در مقدمه به‌وضوح درج شود. ۳- دارای مواردی متناسب با اصل موضوع و عنوان طرح نیز باشد.

طرح بانکداری دارای هیچ‌یک از این ویژگی‌های الزام‌آور نیست. عنوان این طرح، «بانکداری» است که نمی‌تواند عنوان مستقل برای یک قانون باشد. بانکداری، عنوان قسمت سوم قانون پولی و بانکی کشور است که مقررات آن در مواد ۳۰ تا ۴۵ این قانون پیش‌بینی شده است. از این رو به روشنی می‌توان گفت که این طرح موضوع و عنوان مشخصی ندارد. از سوی دیگر، این طرح دارای مقدمه توجیحی نیست و دلایل لزوم تهیه آن در مقدمه طرح به‌روشنی درج نشده است تا روشن شود چرا امضاکندگانش می‌خواهند آن را جایگزین قانون پیشرفته پولی و بانکی کنند. این طرح همچنین دارای موادی متناسب با اصل موضوع و عنوان آن نیست. در این طرح، موادی جایگزین مواد یکم تا نهم قانون پولی و بانکی کشور نشده‌اند. در این مواد، واحد پول ایران، تغییر برابری ریال نسبت به طلا، برابری پول‌های خارجی نسبت به ریال، رواج قانونی و رواج اجباری پول قانونی کشور پیش‌بینی شده و امتیاز انتشار پول رایج در اختیار دولتی ایران گذارده شده است. همچنین تعهد بانک مرکزی در برابر اسکناس‌ها و یا سکه‌های فلزی رایج بیان و نیز مقررات پشتوانه اسکناس‌های منتشرشده از سوی بانک مرکزی پیش‌بینی شده و در مواد ۸، ۷، ۹ و مقررات اسکناس‌های خارجی، اسناد و اوراق بهادار دولتی و… پیش‌بینی شده است.

در این طرح همچنین مواد و مقرراتی جایگزین مواد ۱۰ تا ۲۹ قانون پولی و بانکی کشور که دربرگیرنده مقررات «بانک مرکزی» است، نشده است. با این حال در ماده ۱۶ این طرح افزوده شده که مواد یک تا ۲۹ قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱ نسخ می‌شوند. بنابراین با نسخ قانون پولی و بانکی، مقررات پول کشور و بانک مرکزی برچیده می‌شود، بی‌آنکه مقررات پیشرفته‌تری جایگزین آنها شود. با تخلف آشکار طرح بانکداری از مندرجات الزام‌آور ماده ۱۲۷ آیین‌نامه داخلی مجلس، در این مقاله مشخص خواهد شد که این طرح (که به ناروا در مجلس تصویب شده و شورای نگهبان ایراداتی بدان گرفته است)، نمی‌تواند جایگزین قانون پولی و بانکی کشور باشد.

قانون پولی و بانکی کشور با ابتکار شادروان «عبدعلی جهانشاهی»، استاد مالیه عمومی دانشکده حقوق دانشگاه تهران که رئیس بانک مرکزی بود، در سال ۱۳۵۱ به تصویب مجلس شورای ملی و سنرا رسید.

روند خروج پول حقیقی به دهمین روز متوالی رسید

سریال خروج سرمایه بورسی

فرصت امروز: در روزی که شاخص کل بورس تهران سه بار تغییر مسیر داد، در نهایت ۳۵۹ واحد بالاتر از روز قبل ایستاد و به روند نزولی شاخص کل پایان داد. در معاملات روز دوشنبه دهم مهرماه، شاخص کل بورس تهران پس از نوسانات متعدد در نهایت ۳۵۹ واحد نسبت به روز یکشنبه بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۶۷ هزار و ۵۲۴ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز…

۴

ارزش صادرات کالاهای غیرنفتی به کمترین میزان در ۳ سال اخیر رسید

کارنامه تجارت در نیمسال ۱۴۰۲

فرصت امروز: بررسی‌ها از افت ۴ میلیارد دلاری تراز تجاری کشور در نیمه نخست امسال حکایت دارد. با وجود افزایش ۲۴ درصدی ارزش وزنی کالای صادراتی در نیمسال نخست ۱۴۰۲ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، اما ارزش دلاری آن در این بازه زمانی پایین آمده است. آمارهای منتشرشده گمرک نشان می‌دهد که حجم تجارت خارجی کشور با کاهش شدیدی مواجه شده که تاثیر خود را روی کسری تجاری کشور گذاشته است؛ به طوری که کسری تجاری کالاهای غیرنفتی ایران در نیمه نخست امسال نسبت به نیمه نخست سال گذشته به اندازه ۴ میلیارد دلار بیشتر شده است.
انتظور که رئیس گمرک ایران گزارش داده است، ارزش دلاری صادرات در شش ماهه ابتدایی سال جاری به ۲۴ میلیارد و ۱۴۴ میلیون دلار رسیده است. براساس آمارها همچنین ارزش دلاری صادرات کالاهای غیرنفتی ایران در پایان نیمه نخست امسال نسبت به موقعیت مشابه خود در سال گذشته بیش از ۴۲ درصد افت کرده و به کمترین میزان خود در سه سال اخیر رسیده است.

کسری تجاری از تفاضل صادرات به واردات به دست می‌آید و وزن تجاری یک کشور را نشان می‌دهد. اگر کسری تجاری منفی باشد؛ یعنی وزن واردات نسبت به صادرات بالاتر بوده و ارز بیشتری برای تأمین کالا استفاده شده است…

۲

کدام استان‌ها بیشترین سهم را از بودجه ۱۴۰۲ دارند؟

رنکینگ اقتصادی استان‌ها

۳

مدیریت و کسب‌وکار

مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین

دنیای خرده‌فروشی روز به روز پیشرفت می‌کند و هر لحظه هم آدم را بیشتر شگفت‌زده می‌کند. احتمالاً کسانی که مرز ۴۰ سالگی را رد کرده‌اند، خیلی خوب صف‌های طولانی فروشگاه‌ها را به یاد دارند؛ به ویژه اگر نزدیک یک مناسبت مهم بود و آدم تازه دقیقه ۹۰ یاد خریدهایش می‌افتاد. آن وقت حتماً باید یک نوار کاست در کیف‌مان می‌گذاشتیم تا عذاب ساعت‌های طولانی انتظار در صف خرید را کم کنیم. از آن زمان تا به حال خیلی از معادلات دنیای کسب و کار تغییر کرده است. شما را نمی‌دانم، ولی برای من یکی که دیگر کابوس خرید حضوری با قفسه‌های شلوغ قابل تحمل نیست. خرده‌فروشی‌های آنلاین درست در چنین اوضاعی مثل شخصیت اصلی یک فیلم هالیوودی سر و کله‌شان پیدا می‌شود. از وقتی خرده‌فروشی‌های آنلاین مثل آمازون پ‌ای‌شان به زندگی مردم باز شده، دیگر خیری از خریدهای هول هولکی نیست. در عوض آدم با حوصله تک…

۸

طرح بانکداری برای نسخ قانون پولی و بانکی

آن است که بانک‌ها را «مکلف به بازپرداخت اصل سپرده‌های پس‌انداز و جاری» دانسته است؛ زیرا وکیل بودن بانک از سوی سپرده‌گزاران با تعهد بانک به بازپرداخت اصل سپرده‌های آنان سازگاری ندارد. قرارداد وام بانکی نیز که پیشینه فقهی و حقوقی آن عقد قرض است، به ناروا حذف شده و عناوین غیربانکی چون مشارکت، سرمایه‌گذاری، مضاربه، فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، جعاله، مزارعه و مساقات جایگزین آن شده است که با مفهوم قرارداد وام بانکی که رکن دیگر عملیات بانکی در بانکداری جهانی است، ناسازگاری ذاتی دارد و اگر بانک‌ها سپرده‌های مردم و سرمایه‌های خود را درگیر این‌گونه قراردادها کنند، خطر ورشکسته شدن بانک‌ها پیش می‌آید که نه بانک‌ها و نه سپرده‌گذاران هرگز آن را نمی‌پذیرند.

از سوی دیگر، عنوان پذیرفته‌شده جهانی «بهره» به سود تبدیل شده است که هیچ ارتباطی میان این دو وجود ندارد. سود، امری فرضی است و می‌تواند زیان جای آن را بگیرد و نرخی هم برای آن قابل پیش‌بینی نیست. ولی بهره دارای مبانی حقوقی جداگانه و نرخ قانونی آن در انجام وظایف بانک‌ها در قراردادهای سپرده‌گذاری و وام بانکی گریزناپذیر است. فرمول پیچیده، فریبکارانه و نابخردانه پیش‌بینی‌شده در ماده ۵ اینس قانون برای تعیین سود حاصل از عملیات مذکور در تبصره ماده ۳ آن نیز آشکارا اجرانشدنی بود. از همین رو به‌نگام گفت‌وگوها درباره مندرجات این لایحه در مجلس، یکی از نمایندگان با روشنی هرچه بیشتر مندرجات آن را به درستی «یک کلاه‌شمرعی جدید، مدرن و یک کلاه‌شمرعی بزرگ» برشمرد. در دوران رواج روش‌های تاریخی غیرمستقیم، کلاه‌شمرعی در پرداخت وام و گرفتن ربا در پستوی رباخواران انجام می‌گرفت و با تصویب قوانین لازم‌الاجرا در سال‌های پس از مشروطیت، بساط آنها برچیده شد.

عنوان طرح بانکداری جمهوری اسلامی، نادرست است. عنوان قسمت سوم قانون توجیحی در بانکداری» است، بنابراین بانکداری نمی‌تواند عنوان اصلی قانون باشد. از سوی دیگر، وصف «جمهوری اسلامی ایران» نمی‌تواند در عنوان یک قانون عادی به‌کار رود. این وصف، ویژه قانون اساسی است و در کشورهای دیگر نیز تنها درباره قانون اساسی به‌کار برده شده است. مانند قانون اساسی آمریکا. بر پایه ماده ۱۳۱ آیین‌نامه داخلی مجلس، لوائح و طرح‌های قانونی باید دارای موضوع و عنوان مشخص باشند و دلایل لزوم تدوین و پیشنهاده آن در مقدمه طرح یا لایحه درج شود و دارای موادی متناسب با اصل موضوع و عنوان لایحه یا طرح باشند. الزام دولت در نگارش مقدمه توجیحی در تقدیم یک لایحه و الزام نمایندگان در تقدیم یک طرح، کاری تشریفاتی نیست. آیین‌نامه داخلی مجلس از نظام قانونگذاری فرانسه و بلژیک که بیش از دو سده تجربه دموکراسی و قانونگذاری داشته‌اند، برگرفته شده و در مجلس‌های پس از مشروطیت تصویب شده است. این در حالی است که در مقدمه این طرح زیر عنوان «دلایل توجیحی»، هفت سطر نوشته شده است که هیچ‌یک از ویژگی‌های الزام‌آور ماده ۱۳۱ آیین‌نامه داخلی و قانونگذاری را برآورده نمی‌سازد. در بخشی از دلایل توجیحی این طرح به کلی گویی بی‌ارزش آمده است: «پس از پیروزی انقلاب اسلامی، با هدف تطهیر نظام بانکی کشور از ربا تلاش‌های متعددی صورت پذیرفت. آخرین اقدام قانونی در این زمینه، تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا (بهره) در سال ۱۳۶۲ بود.»

بانکداری در ایران پس از تصویب قانون بانکی ملی ایران هرگز با ربا همراه نبوده است. تصویب قوانین ارزشمندی که بهره و زیان دیرکرد را با نرخ ۱۲ درصد در سال پیش‌بینی کردند و پذیرش سپرده‌های مردم و پرداخت وام‌های بانکی با بهره قانونی همسو با قوانین بانکی کشورهای پیشرفته، زمینه‌ساز برچیدن رباخواری در کشور ما بوده‌اند. بنابراین یکسان دانستن بهره و ربا، نادیده گرفتن قوانین ارزشمند کشور و دست‌نورد تمدن بشری است. سخن گفتن از «تطهیر نظام بانکی کشور از ربا» نیز فریبکاری آشکار است. به‌ویژه پس از تصویب

عنوان و متن این قانون برگرفته از قوانین کشورهای اروپایی و دارای پلان منطقی و فصل‌های مرتبط با عنوان و موضوع آن است. بخش یکم این قانون به «پول» پرداخته و مقررات آمره پول رایج کشور را بیان کرده است (مواد ۱ تا ۹). عنوان بخش دوم، «بانک مرکزی ایران» است. فصل اول- کلیات، فصل دوم- وظایف و اختیارات، فصل سوم- ارکان بانک مرکزی شامل مجمع عمومی، شورای پول و اعتبار، هیأت عامل، هیأت نظار و فصل چهارم نیز دربرگیرنده «مقررات عمومی» است (مواد ۱۰ تا ۲۹). عنوان بخش دوم این قانون «بانکداری» است. فصل یکم آن شرایط تأسیس بانک، فصل دوم شرایط و نحوه فعالیت بانک‌ها، فصل سوم ترتیب انحلال و ورشکستگی بانک‌ها و فصل چهارم آن نیز دربرگیرنده مقررات کیفری و انتظامی است (مواد ۳۰ تا ۴۵). قانون پولی و بانکی از بهترین و پیشرفته‌ترین قوانین کشور ماست که از هنگام تصویب آن، بانک مرکزی را با سازمان استوار آن برپا ساخته و دارای مقررات جامعی در زمینه بانکداری است. بر پایه این قانون، بانک‌های خصوصی در ایران تأسیس شدند و نظام بانکی ایران همانند کشورهای پیشرفته در خدمت فعالیت‌های بانکی و شکوفایی تولید قرار گرفت. این قانون تا هم‌اکنون می‌تواند نیازهای پولی و بانکی کشور را برآورده سازد و اگر نیازی به بازنگری آن باشد، می‌توان از قانون پیشرفته فرانسه زیر عنوان «قانون پولی و مالی»، آن هم با بهره گرفتن از حقوقدانان و متخصصان بانکی کشور بهره گرفت.

لایحه قانون عملیات بانکی بدون ربا در سال ۱۳۶۰ از سوی دولت وقت به مجلس داده شد و به ناروا به‌جای بررسی در کمیسیون‌های تخصصی مجلس به کمیسیون ویژه ارجاع و در ۸ شهریورماه ۱۳۶۲ در مجلس به تصویب رسید. در این قانون همگی دستاوردهای قانونگذاری‌های دادگستری نوین ایران در زمینه پذیرش بهره و زیان دیرکرد در قراردادهای سپرده‌گذاری و وام بانکی و بند ۴ ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور که «تعیین میزان حداقل و حداکثر بهره مرکزی دانسته است، کنار گزارده شدند و در واپس‌گرایی آشکار، «بهره» و «ربا» همسان شمرده شدند. این در حالی است که جدایی «بهره» از «ربا» پذیرش جهانی یافته و بهره به نرخ قانونی در همه کشورهای پیشرفته پذیرفته شده و گرفتن ربا ممنوع شمرده شده است.

براساس قانون ۲۸ دسامبر ۱۹۶۶ در فرانسه برای پرداختن وام همراه با ربا، کیفر دو ماه تا دو سال زندان و جریمه نقدی یا یکی از ایند دو کیفر پیش‌بینی شد. ماده یک این قانون، اگر نرخ مورد توافق در قرارداد، بیش از یک‌چهارم نرخ قانونی بهره باشد، آن را ربا برشمرد. سپس قانون مصرف در ۲۳ ژوئیه ۱۹۹۳ به تصویب رسید که هم‌اکنون لازم‌الاجراست و ماده یک آن، «نرخ بهره موثر گروهی» را که هر سه ماه یک‌بار محاسبه می‌شود، پیش‌بینی کرد. ماده ۳ این قانون ناظر به ریاست. بر پایه این ماده، هرگاه یک قرارداد وام همراه با ربا باشد، بهره‌هایی که بیش از نرخ قانونی دریافت شده است، خودبه‌خود به حساب بهره‌های متعارف که سررسید شده‌اند و به گونه‌ی تعمی به حساب اصل طلب گزارده می‌شوند. در حقوق آمریکا نیز در تعریف ربا گفته‌اند: وام دادن پول به نرخی بالاتر از نرخ پیش‌بینی‌شده در قانون. در این کشور، رباخواری جرم شمرده شده و برایش جریمه، محرومیت از حق و سلب مالکیت یا هر دو و برای اشخاصی که به گونه حرفه‌ای و با توسل به زور، ارباب و تهدید رباخواری کنند، کیفر زندان پیش‌بینی شده است.

تبصره ماده ۳ قانون عملیات بانکی بدون ربا، تصرف بانک‌ها در سپرده‌های مردم را به وکالت از سپرده‌گزاران دانسته است که با ماهیت حقوقی قرارداد سپرده‌گذاری و مالکیت بانک نسبت به سپرده‌ها و تعهد بانک به پس دادن آنها که از موازین شناخته‌شده در نظام بانکداری همه کشورهای، ناسازگار است. از سوی دیگر، وکیل شمردن بانک از سپرده‌گذاران در تبصره ماده ۱۳ این قانون در تضاد آشکار با ماده ۴

نگاه

صندوق بین‌المللی پول توصیه کرد**ماموریت اقلیمی بخش خصوصی**

به گفته صندوق بین‌المللی پول، بخش خصوصی باید بار بخش بیشتری از ۲ هزار میلیارد دلار سرمایه‌گذاری سالانه موردنیاز تا سال ۲۰۳۰ برای مدیریت شرایط آب و هوایی در کشورهای درحال توسعه را به دوش بکشد. در همین خصوص، صندوق بین‌المللی پول هشدار داد که مسئولیت تأمین سرمایه مدیریت اقلیمی و کربن‌زدایی بر دوش بخش خصوصی است؛ زیرا اگر دولت‌ها تلاش کنند با بودجه عمومی به اهداف خالص کربن صفر برسند، در معرض بدهی‌های بالا قرار خواهند گرفت. تأمین مالی مدیریت شرایط اقلیمی، یکی از موضوعات غالب در نشست سالانه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی خواهد بود که هفته آینده در مراکش برگزار خواهد شد. دو فصل از گزارش‌های آتی نظارت مالی و گزارش ثبات مالی جهانی (GFSR) صندوق بین‌المللی پول هر دو بر لزوم هموار کردن مسیر تأمین مالی آب و هوایی توسط سرمایه‌گذاران بخش خصوصی تأکید دارند. منابع مالی دولت در بازارهای نوظهور و کشورهای درحال توسعه در حال حاضر به دلیل سال‌ها درگیری با همه‌گیری کرونا، تبعات جنگ روسیه در اوکراین، خشکسالی و بلایای طبیعی تحت‌فشار قرار گرفته‌اند. از ۵ هزار میلیارد دلار سرمایه‌گذاری سالانه موردنیاز جهان تا سال ۲۰۳۰ برای دستیابی به هدف‌های مرتبط با به صفر رسیدن انتشار کربن در جهان، ۲ هزار میلیارد دلار باید در بازارهای نوظهور و اقتصادهای درحال توسعه انجام شود.

در گزارش ثبات مالی جهانی صندوق بین‌المللی پول تخمین زده شده است که بخش خصوصی باید حدود ۸۰ درصد از این سرمایه را تأمین کند. این سهم با حذف چین به ۹۰ درصد افزایش می‌یابد، زیرا چین از منابع دولتی فراوان برای تأمین سرمایه موردنیاز خود برخوردار است. گزارش نظارت مالی صندوق تخمین می‌زند که تکیه‌بر هزینه‌های عمومی برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌های کربن‌زدایی در این مقیاس می‌تواند منجر به افزایش گسترده و ناپایدار بدهی‌ها شود، یعنی حدودا ۴۵ تا ۵۰ درصد تولید ناخالص داخلی یک اقتصاد نوظهور بزرگ و با آلایندگی بالا را صرف خواهد کرد.

نویسندگان گزارش ثبات مالی جهانی صندوق بین‌المللی پول هم بر این باورند که در هر شرایطی تأمین سرمایه از منابع عمومی محدود خواهد بود، بنابراین بخش خصوصی باید سهم عمده‌ای را در مسیر تأمین نیازهای بزرگ سرمایه‌گذاری اقلیمی و کربن‌زدایی در بازارهای نوظهور و اقتصادهای

درحال توسعه ایفا کند. نویسندگان گزارش نظارت مالی هم تأکید دارند: هیچ مقرراتی به تنهایی قادر به دستیابی به اهداف کربن‌زدایی در جهان نیست و قیمت‌گذاری کربن باید به بخشی جدایی‌ناپذیر از هر بسته سیاستی تبدیل شود.

روزی که حساب‌های بانکی وارد یک کارت شد**انقلاب ویزا کارت**

تا همین چند سال پیش، خرید بدون پول نقد ممکن نبود، اما حالا هر نوع خریدی صرفا با یک کارت کوچک پیش می‌رود که عمدتا با کارت اعتباری است یا کارت بانکی. یکی از برندهای معروفی که نخستین بار در این زمینه فعالیتش را آغاز کرد، شرکت خدمات مالی آمریکایی «ویزا کارت» بود. حالا شرایط طوری شده که طبق مطالعات «سی ان بی سی»، مردم آمریکا فقط در سال ۲۰۱۹ بالغ بر ۶ تریلیون و ۷۰۰ میلیارد دلار از طریق همین کارت‌های اعتباری خرج کرده‌اند. این رقم نسبت به سال ۲۰۰۹، رشد ۸۸ درصدی داشته و نشان می‌دهد شرکت‌هایی نظیر «ویزا کارت» چه انقلابی در صنعت خدمات مالی ایجاد کرده‌اند. به لطف همین ارقام، شرکت «ویزا کارت» به یکی از بازارزترین شرکت‌های جهان تبدیل شده است.

ایده «ویزا کارت» نخستین بار در سپتامبر ۱۹۵۸ مطرح شد. در آن زمان کسی فکرش را نمی‌کرد بتوان بدون دیدن پول و فقط از طریق کارت‌های پلاستیکی، عملیات پرداخت را انجام داد، اما این کارت‌ها واقعا کار می‌کردند و برندی جدید متولد شده بود. در ابتدا تبلیغات گسترده‌ای صورت گرفت تا مردم آمریکا با این کارت‌ها آشنايي پیدا کنند و سپس کارت‌ها در سطح جامعه توزیع شد. حالا دیگر افرادی که در حوزه کسب وکار فعال بودند، به دنبال آشنایی با این کارت‌ها می‌خواستند شرکت خودشان را راه بیندازند و «ویزا کارت» باید تلاش می‌کرد جایگاهی را به عنوان برند برتر در بازار حفظ کند. توزیع ۲ میلیون کارت در کالیفرنیا طی یک ماه از جمله اقداماتی بود که «ویزا کارت» برای حفظ جایگاهش در بازار انجام داد.

اوضاع برای «ویزا کارت» خوب پیش می‌رفت، اما مسائلی پیش آمد که کار را کمی دشوار کرد. برای مثال در همان ابتدای کار، سروکله کارت‌های تقلبی پیدا شد که عقب‌نشینی موقت «ویزا کارت» را رقم زد. حتی برخی از افراد در هسته اصلی این شرکت ناچار شدند از سمت خود استعفا کنند، اما «ویزا کارت» با راهکارهای جدیدی به مقابله با کلاهبرداری برخاست و پس از گذرخواهی از همه کسانی که دچار مشکل کلاهبرداری شده بودند، راه حل‌هایش را ارائه کرد. اهالی شرکت «ویزا کارت» بر این باورند که همیشه فرصت برای بهبود وجود دارد. با وجود اینکه گاهی اوقات سود خوبی به دست می‌آورد، اما هیچ‌گاه با نگرانی به چنین سودی، مسیر بهبود را متوقف نمی‌کنند. آنها مدام با ابتکارات تازه، تغییراتی در کارشان ایجاد می‌کنند که فضایی بهتر را برای مشتری به وجود می‌آورد. این مسیر آهسته اما پیوسته در حقیقت، راهی برای پیشرفت این شرکت طی سال‌های گذشته بوده است.

«ویزا کارت» بر ارتباطات استوار است و برای اینکه بتواند سهم خود را در بازار حفظ کند، مدام شبکه‌های ارتباطی جدیدی را خلق می‌کند. مدیران این شرکت بر این باورند که همیشه باید نسبت به احتمالات، نگاهی باز و روشن داشت و از طریق ارتباطات گسترده، احتمالات را به اختیار خود درآورد. در نهایت این شرکت به مرور پایش را از آمریکا فراتر گذاشت و به دیگر کشورهای جهان وارد شد. این استراتژی فرصتی برای رشد و پیشرفت فراهم کرد. در شرکت «ویزا کارت»، یکی از اصولی که روی آن اصرار و پافشاری می‌شود، «تجربه کردن» است. در واقع، مدیران این شرکت تأکید دارند که هیچ وقت نباید از تجربیات تازه هراس داشت. به همین دلیل است که اهالی این شرکت به استقبال تجربه‌های جدید می‌روند و در همین راه، چیزهای تازه‌ای را کشف می‌کنند که به بهبود کسب وکارشان نیز منتهی می‌شود. در واقع، هر اتفاق تازه‌ای می‌تواند با فرصت‌هایی همراه باشد که فقط طی آن تجربه به دست می‌آید و می‌توان از آن بهره‌مند شد. در نهایت، مجموع این رویکردها، «ویزا کارت» را به یکی از کلیدی‌ترین شرکت‌ها در عرصه خدمات مالی جهان تبدیل کرده است. «ویزا کارت» یکی از معدود شرکت‌هایی است که آمریکایی‌ها هر روز با امکاناتش در ارتباط هستند و حضورش را همه جا در زندگی روزمره خود احساس می‌کنند. بدین ترتیب با انقلاب «ویزا کارت»، این شرکت به یکی از عناصر کلیدی در بازار خرده‌فروشی جهان تبدیل شده است.

فرصت امروز: بررسی‌ها از افت ۴ میلیارد دلاری تراز تجاری کشور در نیمه نخست امسال حکایت دارد. با وجود افزایش ۲۴ درصدی ارزش وزنی کالای صادراتی در نیمسال نخست ۱۴۰۲ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، اما ارزش دلاری آن در این بازه زمانی پایین آمده است. آمارهای منتشرشده گمرک نشان می‌دهد که حجم تجارت خارجی کشور با کاهش شدیدی مواجه شده که تاثیر خود را روی کسری تجاری کشور گذاشته است؛ به طوری که کسری تجاری کالاهای غیرنفتی ایران در نیمه نخست امسال نسبت به نیمه نخست سال گذشته به اندازه ۴ میلیارد دلار بیشتر شده است. انطور که رئیس گمرک ایران گزارش داده است، ارزش دلاری صادرات در شش ماهه ابتدایی سال جاری به ۲۴ میلیارد و ۱۴۴ میلیون دلار رسیده است. براساس آمارها همچنین ارزش دلاری صادرات کالاهای غیرنفتی ایران در پایان نیمه نخست امسال نسبت به موقعیت مشابه خود در سال گذشته بیش از ۴۲ درصد افت کرده و به کمترین میزان خود در سه سال اخیر رسیده است.

کسری تجاری از تفاضل صادرات به واردات به دست می‌آید و وزن تجاری یک کشور را نشان می‌دهد. اگر کسری تجاری منفی باشد؛ یعنی وزن واردات نسبت به صادرات بالاتر بوده و ارز بیشتری برای تامین کالا استفاده شده است. در سمت مقابل، وقتی که کسری تجاری مثبت است، نشان‌دهنده ورود ارز به کشور و رشد بخش واقعی اقتصاد است. با نگاهی به آمارهای گمرک به نظر می‌رسد تشدید تازاتی در حساب تجاری غیرنفتی، با دسترسی بیشتر به منابع ارزی تامین مالی شده است؛ یعنی با فروش نفت بیشتر، واردات بیشتری نیز صورت گرفته است.

افت ۴ میلیارد دلاری تراز تجاری

هنوز آماري از وضعیت تجارت خارجی کشور در نیمه اول امسال منتشر نشده است، اما در همین هفته رئیس گمرک ایران از رشد ۴ درصدی تجارت خارجی کشور خبر داد و گفت: تجارت خارجی کشور در نیمه نخست امسال با ۳.۸۴ درصد افزایش به ۵۴.۶ میلیارد دلار رسید. در این مدت بیش از ۶۷ میلیون و ۷۰۰ هزار تن انواع کالاهای غیرنفتی به ارزش ۲۴ میلیارد و ۱۴۴ میلیون دلار صادر شده و ۱۷ میلیون و ۶۰۰ هزار تن به ارزش ۳۰ میلیارد و ۴۴۳ میلیون دلار کالا به ایران وارد شده است. به گفته «محمد رضوانی فر»، میزان وزنی تجارت خارجی کشور در این مدت ۸۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تن بوده که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۲۲ درصد افزایش نشان می‌دهد.

بررسی روند ارزش دلاری صادرات از شش ماهه نخست سال ۱۳۸۸ تا

ارزش صادرات کالاهای غیرنفتی به کمترین میزان در ۳ سال اخیر رسید

کارنامه تجارت در نیمسال ۱۴۰۲



است. همچنین میزان تراز تجاری کشور در نیمه نخست امسال به منفی ۶ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار رسیده که نسبت به شش ماهه ابتدایی سال گذشته ۴ میلیارد دلار بدتر شده است. این امر بنان معناست که در شش ماهه ابتدایی سال جاری ارزش واردات کشور حدود ۶ میلیارد دلار بیشتر از ارزش صادرات بوده و بالاترین کسری تجاری شش ماهه ایران را در سه سال اخیر رقم زده است. اگر روند ۱۴ ساله تراز تجاری کشور را تنها در نیمه نخست سال‌ها بررسی کنیم بهترین وضعیت تراز تجاری کشور متعلق به سال ۹۲ بوده است. در این سال میزان صادرات کشور ۱۱.۷ میلیارد دلار بیشتر از میزان واردات بوده است. در سمت مقابل نامناسب‌ترین وضعیت تراز تجاری با منفی ۲۳.۴ میلیارد دلار مربوط به سال ۱۳۸۸ بوده است. اگر گوشی تلفن همراه را که همواره یکی از پرتقاضاترین کالاهای وارداتی محسوب می‌شود؛ کنار بگذاریم، حجم عظیمی از واردات ایران به کالای خوراکی و نهاده‌هایی که در نهایت برای کالای خوراکی استفاده می‌شود، اختصاص دارد. در واقع این کالاها، جزو زده کالای اساسی قرار می‌گیرند. در نیمه‌اول امسال ۱۱ میلیون تن انواع کالاهای اساسی به ارزش ۹ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار وارد کشور شده که با اختصاص ۶۲ درصد از وزن و ۲۹ درصد از ارزش کل واردات در مقایسه با مدت مشابه سال قبل افزایش ۱.۵ درصدی در وزن و کاهش ۶ درصدی در ارزش داشته است.

رئیس کل گمرک ایران همچنین با اشاره به اینکه بیشترین افزایش ارزش کالاهای وارداتی در بین ۱۰ قلم عمده به ترتیب شامل روغن خام سویا با رشد ۱۸۸ درصدی، جو با رشد ۱۲۷۴ درصدی و گوشی‌های تلفن همراه با رشد ۱۳۴ درصدی بوده است، درخصوص بیشترین کاهش ارزش کالاهای وارداتی در بین ۱۰ قلم عمده در این مدت گفت: برنج با ۴۹ درصد، گندم با ۴۹ درصد و روغن پالم با ۱۲ درصد بیشترین کاهش را دارا بوده‌اند. از سوی دیگر، بخش بزرگی از صادرات ایران را هم کالاهای وابسته به نفت، گاز و پتروشیمی‌ها تشکیل می‌دهند که در رده «کالای غیرنفتی» قرار می‌گیرند و مشخص نیست چه زمانی قرار است این روند تغییر کند. در بین اقلام عمده کالاهای صادراتی بیشترین افزایش به لحاظ ارزش در این مدت به گاز طبیعی مایع‌شده با ۱۲۴.۷۹ درصد، گازهای نفتی و هیدروکربورهای گازی شکل مایع‌شده با ۴۹.۲۷ درصد و اوره با ۴۱.۱۲ درصد و بیشترین کاهش در ارزش کالاهای صادراتی به متاتول با ۳۳.۵۳ درصد، پروپان مایع‌شده با ۱۸.۸۴ درصد و میگلدان با ۱۲.۵۷ درصد اختصاص داشته است.

دیو خودرو در انبار خودروسازان صحت دارد؟

واکنش وزارت صمت به خبر احتکار خودرو

مجلس، واردات خودروهای کارکرده برای تنظیم بازار خودرو مجاز شد و ۲۱ تیر همین سال محمدباقر قالیباف رئیس مجلس شورای اسلامی در نامه‌ای به سید ابراهیم رئیسی رییس‌جمهور قانون واردات خودروهای کارکرده را ابلاغ کرد. پس از آن مطالباتی از سوی جامعه مطرح شد. ذبیح‌الله خاندانیان، رئیس سازمان بازرسی کل کشور در نشست شورای عالی قوه قضائیه و در پاسخ به سوالات رئیس قوه قضائیه درباره فرآیند ایفای تعهد خودروسازان در قبال خریداران و شماره‌گذاری خودروهای تولیدشده و همچنین سایر جنبه‌های مرتبط با تولید و عرضه خودرو گفت: علی‌رغم طرح مطالبی طی روزهای گذشته در برخی مطبوعات پیرامون احتکار خودروهای این دو شرکت خودروساز، همکاران ما در سازمان بازرسی طی بررسی‌هایی که انجام دادند به این موضوع نرسیدند. شرکت ایران خودرو در سال جاری ۲۶۷ هزار و ۶۲۰ خودرو تولید کرده که از این میزان ۲۵۴ هزار و ۸۰۳ دستگاه فاکتور (ایفای تعهد) شده و ۱۳ هزار و ۷۸۶ دستگاه نیز در سیر شماره‌گذاری هستند؛ همچنین قریب به ۱۷ هزار خودروی این شرکت هنوز به دلیل مشکلات مربوط به استاندارد یا سایر مسائل، فاکتور نشده‌اند.

وی ادامه داد: شرکت سایپا نیز در سال جاری ۲۴۵ هزار و ۴۵۳ دستگاه خودرو تولید کرده که از این میزان ۲۲۶ هزار و ۶۶۲ دستگاه فاکتور (ایفای تعهد) شده و همچنان ۱۲ هزار و ۱۸۷ خودرو به دلیل عدم اخذ مجوز از سازمان استاندارد یا مشکلات محیط زیستی، شماره‌گذاری نشده‌اند. رئیس سازمان بازرسی کل کشور در رابطه با روند واردات خودروهای نو و کارکرده به کشور نیز گفت: با وجود آنکه مدت زیادی از تصویب قانون مربوط به واردات خودروهای کارکرده می‌گذرد، اما هنوز دستورالعمل و آیین‌نامه واردات این خودروها از سوی دولت صادر نشده و به همین دلیل، تاکنون واردات خودروی کارکرده به کشور نداشته‌ایم. انتظار ما از دولت این است که در اسرع وقت، نسبت به صدور دستورالعمل و آیین‌نامه مربوط به واردات خودروهای کارکرده، اقدامات لازم را انجام دهد. او همچنین با اشاره به ثبت‌نام حدود ۳۳ هزار نفر برای واردات خودروهای نو به کشور گفت: تا امروز کمتر از ۴ هزار دستگاه خودرو نو به گمرکات کشور وارد شده و از این تعداد، کمتر از ۴ هزار دستگاه ترخیص شده‌اند. مشکلاتی نظیر «روند اخذ مجوز استاندارد خودروها»، از جمله دلایل اصلی آمار پایین خودروهای وارداتی نو به گمرکات کشور طی مدت اخیر بوده است.

شش ماهه نخست امسال نشان می‌دهد دو رکورد صادراتی در سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۴۰۱ ثبت شده است. رکورد صادراتی ثبت‌شده در سال گذشته با ۴۲ میلیارد دلار بالاترین سطح ارزش دلاری صادرات در شش ماهه‌های نخست بازه زمانی بررسی شده بوده است، از سوی دیگر کمترین میزان صادرات کشور مربوط به سال ۱۳۹۸ بوده که ارزش دلاری صادرات در نیمه نخست این سال به ۱۲ میلیارد و ۳۳۰ میلیون دلار رسیده است. آمار اعلام‌شده از میزان ارزش دلاری واردات کشور در نیمه نخست امسال نیز نشان می‌دهد این شاخص از ۴۴ میلیارد و ۳۹۰ میلیون دلار در نیمه نخست سال گذشته به ۳۰ میلیارد و ۴۴۳ میلیون دلار در شش ماهه ابتدایی امسال رسیده است. بدین ترتیب، ارزش دلاری واردات کشور در این مدت بیش از ۳۱ درصد کاهش یافته و به حداقل خود در پنج سال اخیر رسیده است.

همچنین روند ارزش دلاری واردات از شش ماهه‌های ابتدایی ۱۴ سال گذشته از دو رکورد مهم در سال‌های ۹۸ و ۱۴۰۱ در کشور حکایت دارد. طبق آمارها بالاترین سطح ارزش دلاری واردات در این بازه زمانی متعلق به سال ۱۳۸۸ بوده و پس از آن در سال گذشته بیشترین ارزش وارداتی کشور در شش ماهه نخست سال رخ داده است. در سمت دیگر ماجرا کمترین میزان واردات در ۱۴ سال گذشته قرار دارد که مربوط به سال ۱۳۹۲ می‌شود. میزان واردات در این سال ۱۹ میلیارد و ۸۴۰ میلیون دلار گزارش شده است.

سبقت واردات نسبت به صادرات

از میزان صادرات و واردات یک کشور متغیر مهم دیگری استخراج می‌شود که برای بررسی بهتر عملکرد بازرگانی کشورها اهمیت دارد. این متغیر ارزش تجارت خارجی است که از مجموع ارزش صادرات و واردات یک کشور به دست می‌آید. این متغیر نشان می‌دهد کل میزان تجارت یک برمی‌آید که حجم تجارت خارجی در نیمه نخست امسال به بیش از ۵۴ میلیارد دلار رسیده که نسبت به نیمه نخست سال گذشته ۳۶ درصد افت کرده است. آمارها حاکی از آن است که حجم تجارت کشور به کمترین میزان خود در شش ماهه‌های ابتدایی پنج سال گذشته رسیده است. روند ارزش تجارت خارجی کشور در نیمه نخست سال‌ها در ۱۴ سال گذشته نشان می‌دهد در سال ۱۳۰۱ بیشترین حجم تجارت خارجی کشور در سال‌های اخیر اتفاق افتاده است. ارزش صادرات در این سال بیش از ۸۶ میلیارد دلار بوده که از حجم تجارت خارجی در زمان برجام نیز بیشتر بوده

طبق ارزیابی موسسه خدمات مالی و بانکی سوئیس

تعداد پولدارهای ایران بیشتر شد

در سال گذشته میلادی، ۱۰۴ هزار نفر به جمعیت افرادی که یک میلیون دلار و بیشتر در ایران ثروت داشته‌اند افزوده شده است.

مؤسسه خدمات مالی و بانکی سوئیس در گزارشی با بررسی وضعیت ثروت در جهان از افزایش قابل توجه جمعیت میلیونرهای ایران در سال ۲۰۲۲ خبر داده است. براساس آمار این مؤسسه بین‌المللی، تعداد افرادی که یک میلیون دلار و بیشتر در ایران ثروت داشته‌اند در سال ۲۰۲۲ به ۲۴۶ هزار نفر رسیده است. جمعیت میلیونرهای ایران در این سال نسبت به سال قبل از آن ۱۰۴ هزار نفر معادل ۷۳ درصد افزایش یافته است. جمعیت میلیونرهای ایران در سال ۲۰۲۱ میلادی بالغ بر ۱۴۲ هزار نفر برآورد شده بود. بدین ترتیب، ایران در رتبه دوم جهان از نظر افزایش جمعیت میلیونرهای خود در سال ۲۰۲۲ میلادی قرار گرفته است. برزیل در رتبه نخست از این نظر قرار داشته است. جمعیت میلیونرهای برزیل با افزایش ۱۲۰ هزار نفری در سال ۲۰۲۲ به ۴۱۳ هزار نفر رسیده است. نروژ، مکزیک، روسیه، اتریش، عربستان، سنگاپور، امارات و هلند نیز به ترتیب در رتبه‌های سوم تا دهم از نظر افزایش جمعیت میلیونرهای خود در سال ۲۰۲۲ قرار داشته‌اند.

این گزارش همچنین آمریکا را بزرگ‌ترین بازنده در جمعیت میلیونرهای جهان در سال گذشته معرفی کرده است. جمعیت میلیونرهای آمریکا در سال ۲۰۲۲ به میزان یک میلیون و ۷۷۰ هزار نفر کاهش یافته که بیشتر از هر کشور دیگری در جهان بوده است. جمعیت میلیونرهای آمریکا از ۲۴ میلیون و ۴۸۰ هزار نفر در سال ۲۰۲۱ به حدود ۲۲ میلیون و ۷۱۰ هزار نفر در سال ۲۰۲۲ کاهش یافته است. ژاپن در جایگاه دوم و انگلیس در جایگاه سوم از نظر افت جمعیت میلیونرهای خود در سال ۲۰۲۲ قرار داشته‌اند. جمعیت میلیونرهای ژاپن در این سال ۲ میلیون و ۷۵۷ هزار نفر و جمعیت میلیونرهای انگلیس ۲ میلیون و ۵۵۶ هزار نفر کاهش یافته است. کشورهای استرالیا، کانادا، آلمان، ایتالیا، سوئد، تایوان و نیوزیلند در رتبه‌های چهارم تا دهم از این نظر قرار گرفته‌اند. کل جمعیت میلیونرهای جهان در سال ۲۰۲۲ به میزان ۳ میلیون و ۵۰۸ هزار نفر کاهش یافته و به ۵۹ میلیون و ۳۹۱ میلیون نفر رسیده است.

برای افزایش امنیت پرداخت‌ها

کارت هوشمند همراه بانکی تا ۲ ماه

دیگر می‌آید

مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت درخصوص پروژه کهرپا گفت طرح کارت هوشمند همراه بانکی (کهرپا) که به «تراکنش‌های حضوری بدون کارت» معروف هستند با هدف ارتقای استانداردهای امنیتی شبکه پرداخت کشور تا دو ماه آینده آماده خدمت‌رسانی به مردم خواهد بود. به گزارش ایسا، محمدرضا مانعی یکتا اظهار کرد: در حال حاضر ۹ بانک در شبکه بانکی کشور تمام تغییرات لازم برای اجرای پروژه کهرپا را عملیاتی کرده‌اند. همچنین از تعداد ۱۲ شرکت پرداخت نیز هشت شرکت نیز ظرفیت‌ها را فعال کردند. در همین لحظه گزارش نیز حدود ۲۰ هزار پایانه فروشگاه‌های ملیت انجام تراکنش‌های غیرتماسی از طریق برنامک‌های موبایل را دارند و دو برنامک هوشمند تلفن همراه نیز فعالسازی شده است و آماده ارائه خدمت به مردم هستند. مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت افزود: در تلاشیم که حداقل با ۳۰ تا ۴۰ درصد ظرفیت شبکه پذیرندگی کشور یعنی بیش از ۲.۵ میلیون پایانه فروشگاه‌ی این خدمت را به مردم ارائه دهیم. مانی یکتا ادامه داد: این پروژه از اولویت بسیار بالایی در بانک مرکزی برخوردار است و برنامه ما این است که تا دو ماه آینده ظرفیت پذیرندگی شبکه کشوری را به حد قابل قبول برسانیم که هموطنان بتوانند در اکثر نقاط تجاری و حداقل مراکز استان‌ها از این خدمت استفاده کنند. مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت، هدف‌گذاری اصلی پروژه مذکور ارتقای استانداردهای امنیتی شبکه پرداخت کشور و کارت‌های بانکی در اختیار مردم عنوان کرد و افزود: در این روش بانوجه به عدم نیاز به حضور فیزیک کارت در زمان انجام تراکنش‌های حضوری، مخاطره کپی‌شدن کارت بانکی تقریبا از بین می‌رود. مانی یکتا با بیان اینکه امنیت پرداخت با اخذ اثر انگشت مشتری طی چندین مرحله روی برنامک هوشمند امنیت تا حد قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌یابد، تصریح کرد: علاوه بر این تراکنش نیز از آخرین استانداردهای امنیتی روز برخوردار است و روی برنامک هوشمند چندین کارت به صورت الکترونیکی و غیرحضوری امکان استفاده دارد، این ویژگی‌ها موجب جذابیت هرچه بیشتر این روش پرداخت می‌شود. در عین حال با توجه به افزایش ایمنی که اتفاق می‌افتد، این امکان فراهم است که مشتری خود انتخاب کند که تراکنش از مبلغی پایین‌تر بدون رمز کارت و تنها با اثر انگشت خود مشتری انجام شود.

مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت درخصوص پروژه کهرپا عنوان کرد: کماکان این پروژه با استفاده از کارت‌های صادرشده در شبکه بانکی کشور فعالیت خواهد کرد ولی در این پروژه برای انجام تراکنش خرید نیازی به همراه داشتن فیزیک کارت در فروشگاه و در کنار پایانه فروشگاه‌ی نیست، بلکه تلفن همراه هوشمند با ایمن‌ترین روش کارت در آن مجازی‌سازی شده است و این امکان را دارد که به صورت غیر تماسی با پایانه فروشگاه‌ی تعامل برقرار کند و تراکنش خرید را انجام دهد.

کارگران حدود ۴۰ درصد افزایش یافت. این افزایش اثر خود را روی بالاترین تورم گروه «خدمات» نشان داده است. در حالی که تورم فصلی مصالح ساختمانی در تابستان سال گذشته منفی شده بود و تصور می‌شد که این نرخ به محدوده ثبات بازگشته است، جهشی دوباره در پاییز سال گذشته این معادلات را بر هم زد. به نظر می‌رسد علت تورم ۲۱،۶ درصدی مصالح ساختمانی در پاییز سال گذشته، افزایش دوباره نرخ ارز در سال ۱۴۰۱ باشد. طبق آمارهای بانک مرکزی، این نرخ از حدود ۳۶ هزار تومان در آذرماه ۱۴۰۰ به حدود ۵۰ هزار تومان در اسفند آن سال رسیده است. همین باعث شد تا دوباره قیمت میلگرد با افزایش مواجه شود. برای مثال طبق آمارهای مرکز آهن، قیمت میلگرد ۲۰ از حدود ۱۴ هزار تومان در مهر سال گذشته به حدود ۱۷ هزار تومان در آذرماه ۱۴۰۱ رسیده است. این افزایش تا جایی ادامه داشته که قیمت این محصول در اسفند سال گذشته به بیش از ۲۸ هزار تومان رسید.

با توجه به آنچه گفته شد، قیمت مصالح ساختمانی که در ساخت مسکن به کار می‌رود طی سال‌های اخیر در مقاطع مختلفی با جهش روبه‌رو شده است. باید توجه داشت که کاهش تورم فصلی این مصالح به معنای ارزان‌شدن این کالا نیست؛ بلکه نشان می‌دهد که در آن فصل افزایش قیمت کمتر از فصل قبل صورت گرفته است. به همین جهت، قیمت مسکن هر چقدر هم پایین باشد، نمی‌تواند به‌کمتر از هزینه تمام‌شده ساخت مسکن برسد؛ هزینه‌ای که در سال‌های اخیر به شکل قابل توجهی افزایش یافته است. با این حال، از ابتدای سال ۱۴۰۲ بازار مسکن در معاملات خود شاهد رکود سنگینی است که تا حدی موجب زیرش قیمت این کالا شده است. تورم فصلی نهادهای ساختمانی نیز برای اولین بار در ۱۱ سال گذشته با رسیدن به فصل بهار روند نزولی به خود گرفته است. این نرخ برابر با ۱۳،۶ درصد بوده که کمترین نرخ تورم فصلی بهار نسبت به بهار سال‌های ۹۸ تا ۱۴۰۱ است. باید دید که همراهی کاهش هزینه‌های تولید و رکود معاملاتی بازار مسکن طی فصول آینده قیمت آن را به کدام مقصد می‌رساند.

کدام استان‌ها بیشترین سهم را از بودجه ۱۴۰۲ دارند؟

رنگینگ اقتصادی استان‌ها



توسعه‌یافته از محل صادرات نفت خام، میعانات گازی و گاز در ردیف بودجه استانی را کمتر از میزان تعیین‌شده در قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه درج کرده بود. در قانون بودجه ۱۴۰۲ نسبت به لایحه بودجه رقم مصارف استان‌ها در راستای مسئله فوق از ۱۲۲ هزار میلیارد تومان به ۱۵۸ هزار میلیارد تومان افزایش یافت. بنابراین مجموع بودجه استانی ۲۹ درصد رشد کرده است. بخشی از این افزایش در کنار تعیین میزان صحیح سهم بودجه استانی از نفت، به دلیل افزودن یک ردیف تحت عنوان محرومیت‌زدایی به میزان ۱۵ هزار میلیارد تومان به اعتبارات استانی است که مشخص نیست به کدام استان‌ها تخصیص خواهد یافت. این رقم ذیل قانون استفاده متوازن از امکانات کشور به جدول هزینه‌های استانی الحاق شده است. البته می‌توان عنوان کرد که ایسن اعتبار جایگزین اعتبار محرومیت‌زدایی از محل تهاتر نفت موضوع جزء یک بند «ی» تبصره لایحه بودجه ۱۴۰۲ شده است. به دلیل تصحیح سهم استان‌های نفت‌خیز از منابع حاصل از صادرات نفت استان بوشهر و خوزستان با ۳۲ درصد و ۲۹٫۸ درصد افزایش بیشترین تغییرات را نسبت به لایحه داشته‌اند و استان البرز نیز با ۶٫۹ درصد کمترین افزایش را نسبت به لایحه داشته است. استان‌های خوزستان و سیستان و بلوچستان هم به ترتیب با ۱۳٫۳ هزار میلیارد تومان و ۸٫۷ هزار میلیارد تومان بیشترین مقدار اعتبارات را به خود اختصاص داده‌اند.

میزان پس‌اندازها در استان‌ها

بررسی‌ها همچنین نشان می‌دهد که در سال گذشته، میزان پس‌انداز خانوارهای شهری در استان سیستان و بلوچستان منفی بوده است. میزان پس‌انداز خانوارهای روستایی نیز در سه استان کشور منفی گزارش شد. در میان خانوارهای شهری، بیشترین میزان هزینه و درآمد در سال ۱۴۰۱، مربوط به استان تهران است. در این استان، میانگین هزینه‌های برای یک خانوار ۳٫۳ نفره، برابر با سالانه ۷۹۰۵ میلیون تومان است. همچنین کمترین میانگین سالانه درآمد مربوط به استان خراسان شمالی با درآمد سالانه ۱۰۲،۴۶ میلیون تومان است.

کمترین میزان پس‌انداز در خانوارهای شهری مطابق معمول به استان سیستان و بلوچستان اختصاص دارد. اختلاف بین درآمد و هزینه در این استان محروم کشور، منفی ۸۶ هزار تومان گزارش شده است؛ یعنی خانوارهای شهری در استان مذکور در سال گذشته به میزان ۸۶ هزار تومان از پس‌انداز دوره‌های پیشین خود استفاده کرده‌اند. بیشترین میزان پس‌انداز در خانوارهای شهری نیز مربوط به استان یزد است. اختلاف بین درآمد و هزینه در این استان، ۵۹،۱۳ میلیون تومان گزارش شده است؛ یعنی خانوارهای شهری در این استان در سال ۱۴۰۱ به میزان ۵۹ میلیون و ۱۳۰ هزار تومان قابلیت پس‌انداز داشته‌اند.

همچنین میزان پس‌انداز خانوارهای روستایی در سه استان کشور

فرصت امروز؛ مهمترین تغییرات بودجه سال ۱۴۰۲ از زمان ارائه لایحه تا تصویب در مجلس نشان می‌دهد سقف بودجه کل کشور از ۵۲۶۱ هزار میلیارد تومان به ۴۹۹۴ هزار میلیارد تومان کاهش یافته که دلیل اصلی آن، خروج پالایشگاه شازند از فهرست شرکت‌های دولتی مندرج در پیوست بودجه است. با وجود کاهش سقف بودجه امسال، سقف بودجه عمومی به میزان ۱۰۰ هزار میلیارد تومان (حدود ۵ درصد سقف لایحه دولت) افزایش یافته که حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان آن به دلیل درج رقم تهاتر قیبر برای طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای است که در لایحه دولت نیامده بود. همچنین افزایش سهم ۲ درصدی صندوق توسعه ملی از منابع حاصل از صادرات نفت، گاز و میعانات گازی در راستای اجرای سیاست‌های کلی منجر به کاهش حدود ۲۰ هزار میلیارد تومانی تحقق منابع حاصل از صادرات نفت، گاز و میعانات گازی خواهد شد. نسبت کسری احتمالی تأمین نشده از مجموع منابع عمومی دولت در قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۱ (مستقل از مجوزهای خارج از سقف و جدول منابع و مصارف تبصره ۱۴) کاهش یافته است. بنابراین منابع و مصارف عمومی قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال‌های گذشته احتمالاً با کسری کمتری همراه است.

در گزارشی که اخیراً مرکز پژوهش‌های مجلس منتشر کرده، مهمترین تغییرات بودجه ۱۴۰۲ از لایحه دولت تا قانون بودجه مورد بررسی قرار گرفته و در ادامه سهم هر استان از بودجه امسال آمده است. به دلیل تصحیح سهم استان‌های نفت‌خیز از منابع حاصل از صادرات نفت، استان‌های بوشهر و خوزستان با ۳۲ درصد و ۲۹ درصد افزایش بیشترین تغییرات را نسبت به لایحه دولت داشته‌اند و استان البرز نیز با ۶ درصد کمترین افزایش را نسبت به لایحه تجربه کرده است. همچنین استان‌های خوزستان و سیستان و بلوچستان به ترتیب با ۱۳٫۳ هزار میلیارد تومان و ۸٫۷ هزار میلیارد تومان بیشترین مقدار اعتبارات را به خود اختصاص داده‌اند.

رشد بودجه استانی در مجلس

در گزارش مرکز پژوهش‌ها، مهمترین تغییرات بودجه امسال از لایحه دولت تا قانون بودجه بررسی شده و همچنین میزان کسری بودجه ارزیابی شده است. به گفته مرکز پژوهش‌ها، سقف بودجه کل کشور از ۵۲۶۱ به ۴۹۹۴ هزار میلیارد تومان کاهش یافته که دلیل اصلی آن خروج پالایشگاه شازند از فهرست شرکت‌های دولتی مندرج در پیوست بودجه بود. به‌رغم کاهش در سقف بودجه کل کشور، در فرایند بررسی استان‌ها بودجه عمومی به میزان ۱۰۰ هزار میلیارد تومان (حدود ۵ درصد سقف لایحه دولت) افزایش یافت. البته ۲۰ هزار میلیارد تومان از این افزایش به دلیل درج رقم تهاتر قیبر برای طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای است که در لایحه دولت در سقف بودجه منعکس نشده بود. در واقع، این بخش از تغییر سقف بودجه ناشی از شفاف‌سازی توسط مجلس بوده است.

در ادامه این گزارش و در بخش بودجه استان‌ها آمده است که در لایحه بودجه ۱۴۰۲ دولت سهم ۳ درصد مناطق نفت‌خیز و کمتر

مالکان و مستأجران در تابستان به تفاهم رسیدند

سیر مسکن‌سازی پایتخت

به دلیل ایجاد موجی از نااطمینانی در مورد آینده اقتصاد، به افزایش تورم نهادهای ساختمانی در تهران منجر شد. داده‌های مرکز آمار نشان می‌دهد که قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی در این شهر از ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان در بهار آن سال و قبیل از جهش، به ۱۰ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان در زمستان همان سال و بعد از این جهش رسیده است. بنابراین به نظر می‌رسد جهش‌های بی‌دربی تورم نهادهای ساختمانی طی ۱۱ سال گذشته هزینه تولید مسکن را به حدی بالا برده که حتی در صورت فراهم‌شدن سایر شرایط، قیمت این کالا حداکثر به اندازه هزینه تولیدی کاهش می‌یابد؛ هزینه‌ای که در سال‌های گذشته افزایش قیمت‌های متعددی را تجربه کرده است. شاید بتوان دهه ۱۳۹۰ را دهه آغازکننده دور باطل تحریم‌ها برای اقتصاد کشور دانست. بانک مرکزی در سال ۱۳۹۰ تحریم شد و پس از آن تحریم‌ها تا سال ۱۳۹۱ ادامه داشت و همین باعث شد تا نرخ ارز شاهد یک جهش باشد. طبق آمارهای بانک مرکزی، هر دلار در پاییز ۱۳۹۰ حدود ۱۳۱۳ تومان بود در حالی که در پاییز ۱۳۹۱ و با وضع تحریم‌ها، قیمت هر دلار به ۳۰۷۱ تومان رسید. در سمت دیگر ماجرا، تورم فصلی نهادهای ساختمانی تهران نشان می‌دهد که این نرخ در تابستان ۱۳۹۱ افزایش یافته و به ۱۲،۵ درصد رسیده است. بنابراین به نظر می‌رسد افزایش نرخ ارز اثر خود را روی مواد اولیه ساخت مسکن گذاشته است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که گروه‌های «سیمان» و «خدمات» بالاترین اثر را در افزایش نرخ تورم فصلی نهادهای ساختمانی داشته‌اند. برای مثال، تورم فصلی گروه «سیمان» در بهار سال گذشته ۵۵،۸ درصد برآورد شده است. گزارشات حاکی از آن است که با شروع گرمای هوا، کارخانه‌های سیمان با محدودیت استفاده از برق مواجه شده و به همین دلیل حجم تولید آنها کاهش یافته است. به طور همزمان، تقاضای مصالح در فصل بهار افزایش یافته و همراهی این دو علت باعث شده تا تورم این گروه افزایش یابد. در طرف دیگر ماجرا، تورم گروه «خدمات» نیز ۵۲،۹ درصد افزایش یافته است. دستمزد پرداختی به کارگران ساختمانی نیز ذیل همین گروه حساب می‌شود. در ابتدای سال گذشته، دستمزد

برخی رسانه‌ها و واسطه‌گران ملکی می‌گویند قیمت‌ها تا حدودی در حوزه مسکن عقب‌نشینی کرده است، اما رصد بازار نشان می‌دهد کاهش قیمت‌ها آنقدر محسوس نیست. در همین زمینه، نایب رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران درباره وضعیت بازار مسکن در شش ماهه نخست سال به «کوابران» می‌گوید: در این مدت بیشتر فعالیت‌ها درخصوص ساماندهی اصناف حوزه مسکن بود و آماری از تولید مسکن مشاهده نکردیم. چند ماهی است بازارهای مالی دیگر ثبات داشته‌اند؛ زمانی که بازار خودرو، سکه و ارز متعادل هستند ناخودگانه بازار سرمایه‌ای مسکن نیز آرامش نسبی پیدا می‌کند. مسکن نیز بازار عرضه و تقاضا است و ایجاد ثبات و ساماندهی در بخش مسکن صرفاً با تولید مسکن محقق می‌شود. «داود بیگی‌نژاد» در رابطه با وضعیت بازار اجاره در تابستان امسال نیز گفت: سامانه املاک و مستغلات تمامی اتفاقات در این حوزه را ثبت کرده و مرجع دقیقی برای دریافت آمار و مستندات است و با بررسی آمار آن با آمارهای قبلی مقایسه افزایش یا کاهش قیمت اجاره امکان‌پذیر می‌شود، اما امروز سامانه‌ای موازی با سامانه قبلی اجرا کردند و هنوز آمار صحیح و دقیقی وجود ندارد که چه میزان و با چه درصدی تغییر کرده است اما حقیقت امر، تعداد قراردادهایی که منجر به تمدید شد، بسیار زیاد بود و نقل مکانی صورت نگرفت. در واقع، مالکان و مستأجران به تفاهم رسیدند. از سوی دیگر، روند ۱۱ ساله تورم فصلی نهادهای ساختمانی تهران نشان می‌دهد که قیمت مصالح موردنیاز برای ساخت مسکن طی سال‌های اخیر بارها افزایش یافته است. همین مسئله باعث ایجاد این سوال می‌شود که قیمت مسکن چقدر ممکن است کاهش یابد؟ مسکن یکی از مهمترین کالاهای سبد خانوار است که خرید آن برای خانه اولی‌ها طی سال‌های اخیر به چالش بزرگی تبدیل شده است. قیمت مسکن مانند هر کالای دیگری متأثر از قیمت اجزای سازنده‌اش است. داده‌های مرکز آمار از تغییرات قیمت مصالح ساختمانی در ۱۱ سال گذشته نشان می‌دهد در این بازه زمانی قیمت این نهادهای جهش‌های بی‌دربی داشته که طبعاً اثر خود را روی قیمت مسکن گذاشته است. مثلاً خروج ترامپ از برجام در اوایل سال ۱۳۹۷

خبرنامه



انجمن خودروسازان اروپا اعلام کرد

برترین صادرکنندگان خودرو

براساس گزارش انجمن خودروسازان اروپا، در سال ۲۰۲۲ بیش از ۸۵میلیون وسیله نقلیه موتوری در سراسر جهان تولید شده است و آمریکا، اتحادیه اروپا و ژاپن برترین کشورهای صادرکننده خودرو در جهان هستند. براساس داده‌های سازمان تجارت جهانی، برترین صادرکنندگان خودرو در جهان در یک منطقه جغرافیایی متمرکز نیستند و این ماهیت جهانی صنعت خودروسازی را برجسته می‌کند. اما ۱۰ کشور برتر صادرکننده جهان کدام کشورها هستند؟ برای پاسخ به این سوال از داده‌های سازمان تجارت جهانی و سهم هر کشور از ارزش صادرات محصولات جهانی خودرو طی سال‌های ۲۰۰۰ و ۲۰۲۲ استفاده شده است. محصولات خودرویی توسط سازمان تجارت جهانی به عنوان وسایل نقلیه موتوری، قطعات و لوازم جانبی وسایل نقلیه موتوری و موتورهای احتراق داخلی برای به حرکت درآوردن وسایل نقلیه مذکور تعریف شده است. این گروه‌بندی شامل موتورسیکلت‌ها و تریلرها نمی‌شود. از این داده‌ها می‌توان تشخیص داد که کدام کشورها در ۲۲ سال گذشته بیشترین رشد یا کاهش را تجربه کرده‌اند.

براساس آمارهای سازمان تجارت جهانی، چین، مکزیک و کره جنوبی از سال ۲۰۰۰ تاکنون بیشترین میزان افزایش سهم صادرات خودرو از مجموع صادرات جهانی را داشته‌اند. افزایش سهم هر یک از این کشورها عوامل متفاوتی داشته است. مثلاً چین در سال ۲۰۰۹ هم‌زمان با رشد سریع خودروسازان داخلی، به بزرگ‌ترین بازار خودروی جهان تبدیل شد. این کشور همچنین مرکز فعالیت تعدادی از بزرگ‌ترین تأمین‌کنندگان قطعات خودرو در جهان از جمله Weichai (موتورهای دیزل)، Hasco Automotive (دستگاه‌های پیش‌رانه و تپویه مطبوع) و CATL (باتری‌های EV) به شمار می‌رود. از سوی دیگر، مکزیک صنعت خودروسازی خود را با ترغیب برندهای جهانی برای ساخت کارخانه‌های خود در این کشور رشد داده است. مزیت رقابتی این کشور نیروی کار ارزان‌تر و داشتن مرز زمینی با آمریکا است. درنهایت رشد کره جنوبی عمدتاً وابسته به شرکت هیوندای موتور است. این خودروساز مستقر در سئول اخیراً با پشت سر گذاشتن تویوتا و فولکس‌واگن، به سومین خودروساز بزرگ جهان تبدیل شد. در سمت دیگر، کشورهای کانادا، ژاپن و آمریکا صادرکنندگانی هستند که بیشترین کاهش سهم در صادرات جهانی را از سال ۲۰۰۰ تاکنون تجربه کرده‌اند. صنعت خودروی کانادا در سال‌های اخیر به‌صورت مداوم دچار کاهش رشد شده است، اگرچه سرمایه‌گذاری‌های جدید مرتبط با خودروهای برقی می‌تواند به‌مرور اوضاع را تغییر دهد. صنعت خودروسازی کانادا عمدتاً در استان انتاریو، که همسایه میشیگان، ایالت برتر تولید خودرو در آمریکا است، متمرکز شده است.

نظرسنجی جدید گالوپ نشان می‌دهد

نگاه بدبینانه آمریکایی‌ها به اقتصاد

در آستانه تعطیلی دولت آمریکا، موسسه گالوپ اعلام کرد دیدگاه آمریکایی‌ها نسبت به اقتصاد در ماه سپتامبر بدتر شده است و نزدیک به نیمی از آمریکایی‌ها باور دارند وضعیت اقتصادی ضعیف است و چشم‌انداز مثبتی هم به آینده ندارند. موسسه نظرسنجی گالوپ در گزارش جدید خود اعلام کرد که تنها ۲۰ درصد از بزرگسالان آمریکایی باور دارند شرایط اقتصادی «عالی» یا «خوب» است. ۳۲ درصد آنها وضعیت اقتصادی را متوسط و ۴۸ درصد آنها اقتصاد را بسیار ضعیف می‌بینند.

در ماه گذشته، ۲۳ درصد از پاسخ‌دهندگان شرایط اقتصادی را عالی یا خوب توصیف کرده بودند، ۳۵ درصد آن را متوسط و ۴۲ درصد آن را ضعیف توصیف کرده بودند. براساس آخرین داده‌های گالوپ، چشم‌انداز آمریکایی‌ها از آینده اقتصاد کشورشان هم رو به ضعیف‌تر شدن گذاشته است، زیرا ۷۳ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی اعلام کردند که در مجموع وضعیت اقتصادی در کل کشور رو به وخامت گذاشته است، درحالی‌که آمار این نظر در ماه گذشته ۶۷ درصد بود.

گالوپ همچنین دریافت که آمریکایی‌های بیشتری معتقدند امروز اقتصاد مهم‌ترین مشکل پیش روی این کشور است. ۳۴ درصد از آمریکایی‌ها گفتند که اقتصاد مهم‌ترین مشکل آمریکا در ماه سپتامبر است که این رقم نسبت به ماه اوت ۳ درصد افزایش داشته است. این یافته‌ها پیش از تعطیلی قریبالوقوع دولت که بعضی از قانون‌گذاران اکنون آن را اجتناب‌ناپذیر می‌دانند، منتشر شده است.

گالوپ می‌گوید رده‌بندی اقتصادی پایین‌تر از سطح اقتصادی آمریکایی‌ها از زمان شیوع همه‌گیری کرونا معمول بوده است، اما ارزیابی‌های ماه سپتامبر پس‌ازآنکه نظرات کمی بهبودیافته بودند، نشان از بدتر شدن وضعیت دارد. درعین حال رضایت کلی آمریکایی‌ها از کشور روی ۲۰ درصد ثابت باقی‌مانده است، احتمالاً به این دلیل که میزان رضایت، بدون وقوع نایب رویداد بزرگ اقتصادی یا سیاسی که باعث نگرانی دو حزب شود، در پایین‌ترین حد ممکن است. رویدادهایی مشابه بحران اقتصادی جهانی در سال ۲۰۰۸، کاهش سقف بدهی در سال ۲۰۱۱، تعطیلی دولت در سال ۲۰۱۳ و قتل جورج فلوید و رویدادهای وابسته به آن در سال ۲۰۲۰ که منجر به کاهش رضایت آمریکایی‌ها از کشورشان شد.

تحت تأثیر کندی رشد اقتصاد چین

رشد آسیای شرقی کم می‌شود

بانک جهانی با استناد به کاهش تقاضای جهانی و کندی رشد اقتصادی چین در بحبوحه بالا ماندن نرخ‌های بهره بانکی و کاهش میزان تجارت جهانی، پیش‌بینی رشد خود برای اقتصاد شرق آسیا و اقیانوس آرام را کاهش داد. بانک جهانی در گزارش اکتبر که روز دوشنبه منتشر شد، اعلام کرد که اکنون انتظار دارد اقتصادهای درحال‌توسعه شرق آسیا و اقیانوس آرام در سال ۲۰۲۳ ۵ رشد درصدی داشته باشند. این کمی کمتر از ۵٫۱ درصدی است که این نهاد در ماه آوریل پیش‌بینی کرده بود. بانک جهانی همچنین پیش‌بینی رشد خود برای اقتصادهای این منطقه برای سال ۲۰۲۴ را ۴٫۸ درصد ماه آوریل به ۴٫۵ درصد کاهش داد.

بانک جهانی پیش‌بینی ۵٫۱ درصدی رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۲۳ را در گزارش جدید خود تغییر ندهاد، اما برآورد خود برای سال ۲۰۲۴ را از ۴٫۸ درصد ماه آوریل به ۴٫۴ درصد کاهش داده است. این سازمان از عوامل ساختاری بلندمدت، افزایش سطح بدهی در دومین اقتصاد بزرگ جهان و ضعف در بخش املاک به‌عنوان دلایل کاهش برآورد خود از رشد اقتصادی چین یاد کرد. بانک جهانی در گزارش خود، اعلام کرده است: درحالی‌که احتمالاً تأثیر عوامل داخلی بر رشد اقتصاد چین بسیار زیاد است، اما تأثیر عوامل خارجی بر اقتصاد این کشور نسبت به دیگر بخش‌های این منطقه جغرافیایی بیشتر بوده است. اگرچه بیشتر اقتصادهای آسیای شرقی از سال ۲۰۲۰ تاکنون از شوک‌های اقتصادی متعددی ازجمله همه‌گیری کرونا بهبودیافته و به رشد خود ادامه داده‌اند، اما سرعت این رشد کند خواهد بود. بانک جهانی در گزارش جدید خود تأکیدی ویژه بر افزایش قابل‌توجه بدهی عمومی دولت‌ها و همچنین جهش سریع در سطح بدهی شرکت‌ها، به‌ویژه در چین، تایلد و ویتنام داشته است. این سازمان هشدار داد که سطوح بالای بدهی دولت می‌تواند سرمایه‌گذاری دولتی و خصوصی را محدود کند. افزایش بدهی می‌تواند منجر به افزایش نرخ بهره شده و در نتیجه هزینه استراحتی برای مشاغل خصوصی افزایش خواهد یافت. براساس محاسبات بانک جهانی، افزایش ۱۰ درصدی بدهی عمومی دولت نسبت به تولید ناخالص داخلی با کاهش ۱۵۲ درصدی رشد سرمایه‌گذاری همراه است. به‌طور مشابه، افزایش ۱۰ درصدی بدهی خصوصی نسبت به تولید ناخالص داخلی با کاهش ۱۵۱ درصدی رشد سرمایه‌گذاری همراه خواهد بود.

فرصت امروز: در روزی که شاخص کل بورس تهران سه بار تغییر مسیر داد، در نهایت ۳۵۹ واحد بالاتر از روز قبل ایستاد و به روند نزولی شاخص کل پایان داد. در معاملات روز دوشنبه دهم مهرماه، شاخص کل بورس تهران پس از نوسانات متعدد در نهایت ۳۵۹ واحد نسبت به روز یکشنبه بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۶۷ هزار و ۵۲۴ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۲ هزار و ۳۰۶ واحد در رقم ۷۱۲ هزار و ۷۴۸ واحدی ایستاد. در آن سوی بازار سهام نیز شاخص کل فرابورس با رشد ۶۱ واحدی به رقم ۲۵ هزار و ۸۴۳ واحد رسید. شاخص هم‌وزن فرابورس هم با افزایش ۵۱۹ واحدی به سطح ۱۲۸ هزار و ۱۹۸ واحد رسید. همچنین روند خروج پول حقیقی به دهمین روز متوالی رسید و ۹ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد تفراس بیشترین خروج پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۱۷ میلیارد تومان بود. پس از تفراس، نمادهای وپاسار، غنایه، و تجارت و ونوبن بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. در سوی دیگر نیز بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای وبملت، بکابل، نشاهد، فرابورس و سدبیر تعلق داشت.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۸۹ هزار و ۱۲۷ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۱۸۲ هزار و ۱۴۴ میلیارد تومان بود که ۹۶ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با کاهش ۸ درصدی به ۱۸۹ هزار و ۱۲۷ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار معاملات کل بازار سهام نیز به ۱۸۹ هزار و ۱۲۷ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۱۸۲ هزار و ۱۴۴ میلیارد تومان بود که ۹۶ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با کاهش ۸ درصدی نسبت به روز معاملاتی قبل به رقم ۴ هزار و ۲۴۴ میلیارد تومان رسید.

چشم‌انداز بورس در نیمسال دوم

بازار سهام همچنان گرفتار دوگانه رکود و خروج پول است. در معاملات روز دوشنبه، روند خروج پول حقیقی به دهمین روز متوالی رسید و ۹ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. همچنین در مجموع روزهای شنبه و یکشنبه نیز ۷۱۴ میلیارد تومان سرمایه از بورس خارج شد. همچنین ارزش معاملات خرد سهام نیز در این روزها ریزش کرد و به نظر می‌رسد بازار همچنان گرفتار دوگانه رکود معاملاتی و خروج پول حقیقی است. دو عاملی که مانع رشد بازار هستند و می‌تواند در روزهای معاملاتی آینده نیز کماکان روزهای نزولی متوالی را رقم بزنند. نیمه دوم سال ۱۴۰۲ برای سهامداران بورسی چندان خوب شروع نشده و نامگار اصلی بورس در هفته اول مهرماه با افت بیش از یک درصدی،

روند خروج پول حقیقی به دهمین روز متوالی رسید

سریال خروج سرمایه بورسی



شرکت تا ۵ میلیارد ریال (هر کدام کمتر است) باشد.

سرپرست مدیریت عملیات بازار فرابورس همچنین ارسال سفارش در بازار توافقی را از طریق ایستگاه‌های معاملاتی نامک و صرفاً با اعتبار زمانی روز امکان‌پذیر دانست و گفت: استفاده از اعتبار برای خرید سهام و حق تقدم سهام در نمادهای معاملاتی ناشر بازار توافقی مجاز نیست. در بازار توافقی، انتشار قراردادهای آتی، اختیار معامله و اختیار فروش تبعی برمبنای سهام درج‌شده در آن و انجام فروش تعهدی امکان‌پذیر نیست. روزهای معاملاتی این بازار از شنبه تا چهارشنبه هر هفته به استثنای ایام تعطیل رسمی از ساعت ۹ صبح تا ۱۲ و ۳۰ دقیقه تعیین شده است و هرگونه تغییر در شرایط معاملاتی این بازار حداقل دو روز کاری قبل از اعمال به اطلاع عموم خواهد رسید.

سرمایه‌گذار حقیقی در بازار جدید

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از ورود ۹۵ هزار سرمایه‌گذار حقیقی به بازار جدید بورس خبر داد و گفت: تاکنون و در روزهای گذشته حدود ۹۵ هزار نفر سرمایه‌گذار حقیقی در این بازار ورود پیدا کرده‌اند. مجید عشقی در مراسم رونمایی بازار جدید بورس تهران با عنوان بازار سرمایه‌گذاری حرفه‌ای با اشاره به ورود سرمایه‌گذار حقیقی به بازار جدید بورس توضیح داد: همواره عادت کردیم هر وقت به دنبال جذب سرمایه

هستیم به بانک فکر می‌کنیم اما باید به دنبال تقویت سهم بازار سرمایه در تامین مالی باشیم. این پتانسیل در بازار سرمایه وجود دارد که نقشش در تامین مالی پروژه‌های مختلف بسیار بیشتر از آن چیزی باشد که هست. در برخی پروژه‌ها قابلیت ورود همه سرمایه‌گذاران به دلیل نوع و میزان ریسک وجود نداشت؛ بنابراین نیاز داشتیم که بازار و نوع جدیدی از سرمایه‌گذاری ایجاد شود. امیدواریم بازار جدیدی که امروز افتتاح خواهد شد این مشکل را برطرف کند. عشقی ادامه داد: این بازار ابداًع ما در کشور نیست و در بسیاری از کشورها بازار مجزا و جدیدی برای سرمایه‌گذاران حرفه‌ای ایجاد شده است. در توضیح تفاوت‌های بازار سرمایه‌گذاری حرفه‌ای با بازار سرمایه باند گتت که به عنوان مثال در عرضه‌های اولیه‌ای که در بازار سرمایه اتفاق می‌افتد، بیش از ۱۵ میلیون نفر شرکت می‌کردند، اما در این بازار حدود ۹۵ هزار سرمایه‌گذار حقیقی و ۳۰۰ هزار نفر سرمایه‌گذار حقوقی وارد شده‌اند که البته نسبت به شرایط موجود و نوع و تفاوت‌های این بازار این عدد امیدوارکننده است؛ چراکه تعداد سرمایه‌گذاران با تعداد کمتر اما با سرمایه‌های بزرگتر وارد این بازار شده‌اند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با تأکید بر لزوم شفافیت هرچه بیشتر و ارائه گزارش به موقع و دقیق‌تر از سوی شرکت‌ها، گفت: امیدواریم تا پایان امسال سه پروژه دیگر را نیز به پذیره‌نویسی در این بازار برسانیم.

سطح ۲٫۱ میلیون واحد را از دست داد. در مورد چرایی چنین اتفاقی که از اواسط شهریورماه شروع شده و به معاملات مهرماه نیز تسری یافته، باید به رکود شدید اقتصاد ایران اشاره کرد که خود را در معاملات بورس – به عنوان دماسنج اقتصاد – نشان می‌دهد. به نظر می‌رسد تا زمانی که نیروی محرکه‌ای برای بازار ایجاد نشود، روند فعلی ادامه خواهد داشت. برخی کارشناسان معتقدند پول‌های خارج شده از بورس به سمت سپرده‌های بانکی حرکت می‌کند، اما به نظر می‌رسد سهامداران منتظر محرک جدیدی هستند تا بتوانند بار دیگر به جریان دادوستدها بازگردند. شاید انتشار گزارش‌های شش ماهه شرکت‌های بورسی، این محرک را در دسترس قرار دهد؛ هرچند گزارش‌های اخیر که بازوی پژوهشی بانک مرکزی از صنایع بزرگ بورسی منتشر کرده، از وضعیت نامساعد شاخص تولید و فروش بنگاه‌های بزرگ تولیدی به دلیل قطعی برق در تابستان امسال حکایت دارد. با این حال، باید همچنان به انتظار گزارش‌های شش ماهه شرکت‌ها ماند. در صورت بهبود چشم‌انداز سودآوری شرکت‌ها، روند صعودی بورس در شهریورماه که در واپسین روزهای این ماه با وقفه مواجه شده بود، با قدرت بیشتری به کار خود ادامه می‌دهد و انگیزه‌های مناسبی را برای خرید سهام ایجاد می‌کند.

معاملات سهام در بازار توافقی

سرپرست مدیریت عملیات بازار فرابورس ایران با اعلام خبر درج سه شرکت در هشتمین بازار فرابورس ایران، جزئیاتی از نحوه انجام معاملات و چگونگی خریدوفروش سهام در این بازار را تشریح کرد. «محمدصادق غزنوی»، سرپرست مدیریت عملیات بازار فرابورس با اشاره به اینکه معاملات در بازار توافقی بدون دامنه نوسان و حجم‌مبنا خواهد بود، گفت: همه معاملات در این بازار به روش بلوکی و معاملات عمده است. او با تأکید بر اینکه مشتریان بازار توافقی از طریق کارگزاران باید «فرازانمه و بیانیه پذیرش ریسک»، را تأیید و امضا کنند، افزود: تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی به غیر از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله و صندوق سرمایه‌گذاری مشترک در سهام، با درآمد ثابت و مختلط می‌توانند در این بازار حضور داشته باشند. سهامداران بازار توافقی می‌توانند سفارش فروش سهام خرد در تملک خود را در این بازار ثبت کنند، اما امکان خرید سهام به صورت خرد در این بازار وجود ندارد و تنها تأمین‌کننده نقدینگی که از میان سهامداران حقوقی بالای یک درصد یا به عنوان بازارگردان تعیین می‌شود، می‌تواند سهام خرد از این بازار خریداری کند. به گفته غزنوی، مابقی متقاضیان خرید تنها در صورتی می‌توانند نسبت به ثبت سفارش خرید خود اقدام کنند که سفارش‌های فروش انتخابی و مورد توافق به میزان حداقل یک دهم درصد از سرمایه پایه

۲ سناریوی رشد بازار سهام در نیمه دوم سال

سیطره رکود تمام می‌شود؟

به عقیده این کارشناس بازار سهام، کنترل قیمت، راه کنترل تورم نیست. اینکه قیمت را کنترل کنیم، مهار تورم نیست. ریشه عمده تورم، سیاست‌های پولی است و این سیاست‌ها همچنان ادامه دارد. با وجود اینکه مسئولان بیان می‌کنند، شتاب رشد نقدینگی کاهش یافته، اما موضوع افزایش جدی‌سازی دولت‌ها به بانک‌ها، حرف دیگری می‌زند. در حالی که آمار اجزای پولی منتشر نمی‌شود و (درحالی که در مهرماه به سر می‌بریم) به تازگی آمار و ارقام فروردین‌ماه منتشر شده است. این نشان می‌دهد ناکفته‌هایی در این میان وجود دارد. بنابراین شرایط بازار وابسته به این موضوع است. حال اگر من به عنوان تحلیلگر در عین حال که سیاستگذار پولی معتقد به مهار قیمت‌ها است، با قطعیت بگویم با توجه به شرایط کلان اقتصادی، بازارها باید رشد کنند، موضوعیت ندارد. البته این دیدگاه مختص آقای فرزین نیست و متأسفانه در ۵۰ سال گذشته که ریشه تورم ما عمدتاً سیاست‌های پولی بوده است، سیاستگذار همیشه به دلیل مسائل پوپولیستی، سیاست کنترل قیمت‌ها که در انتهای مسیر تورم قرار دارند را مدنظر قرار داده است.

او سپس به دو سناریوی رشد در نیمه دو سال اشاره می‌کند و می‌گوید: تاکنون بازارها با خبردرمانی متوقف شده‌اند. این موضوع که تنش‌ها میان طرفین تشدید نمی‌شود، باعث شده راکدشدن بازارها، طبق سیاست نهادهای مرتبط پیش رود، اما از این پس، نیاز به اقدامات جدی‌تری وجود دارد. اگر این اقدامات در نیمه دوم سال رخ ندهد، همه بازارها حرکتی رو به بالا در پیش خواهند داشت. در این حالت، هرچه از سوی سیاستگذار، اراده‌ای مبنی بر کنترل بازارها وجود داشته باشد، بازارها راه خود را خواهند رفت. تحقق این سناریو منوط به این است، که خبیر جدی به طور مثال یک اتفاق خاص در فضای دیپلماتیک کشور نبفتد، اما بازار تا جایی با اخبار تکراری چون واسطه‌گری عمان، ژاپن و یا قطر و این دست خبردرمانی‌ها منتظر می‌ماند. همچنان که سال گذشته تا شهریور این اتفاق رخ داد. در سال گذشته خبرها مبنی بر احتمال امضای توافق تا شهریور بازارها را

^[1] سرپرست مدیریت عملیات بازار فرابورس همچنین ارسال سفارش در بازار توافقی را از طریق ایستگاه‌های معاملاتی نامک و صرفاً با اعتبار زمانی روز امکان‌پذیر دانست و گفت: استفاده از اعتبار برای خرید سهام و حق تقدم سهام در نمادهای معاملاتی ناشر بازار توافقی مجاز نیست

^[2] در بازار توافقی، انتشار قراردادهای آتی، اختیار معامله و اختیار فروش تبعی برمبنای سهام درج‌شده در آن و انجام فروش تعهدی امکان‌پذیر نیست

مهارت‌های ضروری برای کار آفرینان؛ راهنمایی برای تازه‌کارها!



نویسنده: **علی آل علی**

ورود به بازارهای جدید، رقابت بر سر جذب مشتریان و در نهایت جا پای کسانی مثل ایلان ماسک یا جف بزوس گذاشتن رویایی است که کمتر کسی به راحتی از کنارش عبور می‌کند. این روزها اغلب مردم دنیا با هزار امید و آرزو قصد ورود به دنیای کارآفرینی را دارند. در این بین هم اصلاً فرقی میان دانشجویهای بی‌تجربه با کارمندان در آستانه بازنشستگی وجود ندارد. کافی است کمی کنجکاوی و صدا البته خلاقیت داشته باشید تا رویاپردازی‌تان شروع شود. البته ماجرا همیشه به این سادگی‌ها نیست؛ چراکه در بازار کلی رقیب گردن کلفت منتظران هستند و به این سادگی‌ها سهمی از سودهای کلان به من و شما نمی‌دهند.

کار آفرینان صفر کیلومتر برای اینکه گلیم‌شان را از آب بیرون بکشند، باید روز به روز تلاش کنند. البته تلاش خالی کار به جایی نمی‌برد، در عوض شما باید روی یادگیری مهارت‌های تازه سرمایه‌گذاری کنید. اجازه دهید با هم روراست باشیم، در دنیایی که انتظارات مشتریان از برندها ناپه به ناپه بیشتر می‌شود، شما نمی‌توانید همین طوری دست روی دست بگذارید. اگر بخواهیم سسری به دنیای شیرین مثال‌های کاربردی بزنیم، باید گفت کارآفرینان مثل رمان‌نویس‌هایی هستند که هرچه مهارت نویسندگی‌شان بیشتر باشد، انتشاراتی‌های بزرگتری سراغ‌شان خواهند آمد.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم مهارت‌آموزی کارآفرینان باید همیشه با برنامه‌ای دقیق دنبال شود، وگرنه آخر سر شما با کلی مهارت به درد نخور تنها می‌مانید. به همین خاطر مقاله کنونی را به مهارت‌های ضروری برای کارآفرینان اختصاص داده‌ایم. اگر شما کارآفرینی کار کشته هستید، احتمالاً این مقاله یاد و خاطره سال‌های دور را برای‌تان زنده خواهد کرد. از سوی دیگر برای آنهایی که تازه از گرد راه رسیده‌اند، نکات این مقاله مثل یک کلاس درس با بزرگترین کارآفرینان دنیا خواهد بود. پس مطمئن شسوید قلم و کاغذ دم دست‌تان دارید تا حتی یک نکته کنکوری هم از یادتان نرود.

مهارت‌های کارآفرینی که باید بلد باشید

وقتی صحبت از کارآفرینی می‌شود، بعضی‌ها آنقدر کار را سخت و پیچیده می‌کنند که نگو و نپرس. خب اگر کارآفرینی واقعا تا این اندازه سخت و نفسگیر است، اصلاً چرا باید سراغش رفت؟ این سوالی است که معمولا کسی جوابی به آن نمی‌دهد. اگر از ما بپرسید، می‌گوییم کارآفرینی مثل بازی فوتبال است. شما می‌توانید همین طوری توپ را وسط زمین انداخته و شروع به بازی با دوستان‌تان کنید، اما اگر قرار باشد در یک تورنمنت مهم شرکت کنید آن وقت دیگر پای حساب و کتاب وسط خواهد بود. همانطور که در دنیای فوتبال با تمرین‌های مختلف می‌شود مهارت‌های دفاع، حفظ توپ یا حمله را ارتقا داد، شما هم در عرصه کارآفرینی می‌توانید با تکنیک‌های کلیدی خیال‌تان را راحت کنید؛ به طوری که حتی یک برند هم حرفی‌تان در بازار نشود. ما در ادامه قصد داریم چند تا از این مهارت‌های کلیدی را زیر ذره بین ببریم.

مدیریت استرس

اغلب مردم بعد از سال‌ها همچنان خاطرات دوران کنکورشان را به یاد می‌آورند، زمانی که همه چیز برای آدم در تست و مطالعه خلاصه می‌شود. در حالی که خیلی از داوطلبان نتیجه دلخواه‌شان را در کنکور نمی‌گیرند، کسانی که یک سال به طور منظم مطالعه کرده و تست زده‌اند بهترین رشته‌ها را قبول می‌شوند. شاید فکر کنید این افراد همگی نخبه‌های منزوی هستند که چیزی به غیر از کتاب نمی‌شناسند. در این صورت باید بگوییم کاملاً در اشتباهید؛ چراکه ماجرا اصلاً اینطور نیست. تنها فرق بین رتبه‌های برتر با کسانی که از ورود به دانشگاه جا می‌مانند، در مدیریت استرس‌شان است. باور کنید یا نه، وقتی آدم استرس داشته باشد حتی ساده‌ترین کارهای دنیا هم مثل بالا رفتن از دیوار صاف سخت یا حتی غیرممکن می‌شود.

مثال بالا تا حد زیادی درباره عرصه کارآفرینی هم صدق می‌کند. وقتی شما همیشه نگران آینده برندی یا حتی مدیریت شرایط جاری باشید، دیگر

توانی برای برنامه‌ریزی و انجام کارهای روزمره نخواهید داشت. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند استرس هیچ حوزه از عرصه کسب و کار جاداشدنی نیست. راستش را بخواهید، ما در روزنامه فرصت امروز اصلاً میانه خوبی با چنین باورهایی نداریم. اجازه دهید با یک سوال کاربردی بحث را پیش ببریم؛ آیا تا به حال در صورت بیل گیتس، وارن بافت یا جف بزوس استرسی دیده‌اید؟ تا جایی که من یادم هست، از این کارآفرینان مولتی میلیاردر همیشه با اعتماد به نفس و کاملاً آرام جلوی دوربین ظاهر می‌شوند. خب اگر چنین آدم‌های موفق فرمولی برای حفظ آرامش دارند، چرا شما نداشته باشید؟

احتمالاً الان منتظرید ما یک فرمول طلایی برای مدیریت استرس‌تان رو کنیم. در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه هیچ فرمول یگانه‌ای برای همه کارآفرینان وجود ندارد. در عوض هر کسی قلق خاص خودش را دارد. بعضی‌ها با کلاس‌هایی مثل یوگا یا مدیتیشن اعصاب‌شان کاملاً آرام می‌شود. در حالی که بعضی دیگر پیاده‌روی‌های طولانی را ترجیح می‌دهند. مثلاً خود من هیچ چیزی بیه اندازه موزیک خوب را دوست ندارم. به همین خاطر هم همیشه هندزفری و اکانت اسپاتیفایم دم دست است. اینطوری تا کمی اعصاب به هم می‌ریزد، فوراً با اسپاتیفای مشکل را حل می‌کنم.

اگر شما تا به حال درباره روش‌های مدیریت استرس‌تان فکر نکرده‌اید، باید از همین حالا چنین ظلمی به خودتان را متوقف کنید. یادتان باشد شما ربات نیستید که ۲۴ ساعته کار کنید و خم به ابرو نیاروید. پس کمی به خودتان احترام گذاشته و هر وقت استرس‌تان زیاد شد، کمی استراحت کنید. یک بازی ویدیویی، نوشیدنی گرم یا حتی چرتی چند دقیقه‌ای می‌تواند حساسی حالتان را عوض کند. اینطوری دوباره همان قهرمانی می‌شوید که مشتریان در بازار انتظارش را دارند.

کنجکاوی پای‌ناپذیر

کسانی که مطالعه تفریح مورد علاقه‌شان است، خیلی خوب با این جمله دکارت که «من شک می‌کنم پس هستم» آشنایی دارند. زمانی دکارت از این استدلال برای ایجاد انقلاب در نحوه نگارش بشر به محیط پیرامونش استفاده کرد، اما ما قرار است آن را در بسستر کارآفرینی به کار بندیم. هر چه باشد کارآفرین‌ها هم تا به چیزی شک نکنند، چیزی از نوآوری‌های حیرت‌انگیزشان نخواهد بود. مثلاً خودروهای برقی را در نظر بگیرید. احتمالاً اولین بار ایده خودروهای برقی وقتی به ذهن کارآفرینان رسید که با شک و تردید به خودروهای دیزلی نگاه کردند. خب اگر می‌شود روشنایی خانه و حتی نیروی مورد نیاز برای حرکت واگن‌های مترو را با برق تامین کرد، چرا چنین کاری را با اتومبیل‌ها نکنیم؟

کنجکاوی در دنیای امروز نیرویی بی‌پایان برای بهبود اوضاع محسوس می‌شود. شما با استفاده از این مهارت می‌توانید همه چیز را به چالش کشیده و راهکارهای ساده‌تری را ایجاد کنید. اینطوری هم به انتظارات بی‌پایان مشتریان پاسخ داده‌اید، هم اینکه اسم و رسمی در بین بزرگان کسب و کار برای خودتان دست و پا می‌کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز دست به کار شده و همه چیزهایی که به نظرتان کاملاً عادی بود را دوباره از نو مرور کنید. قول می‌دهم خیلی زود به راهکارهای جذابی برای عرضه محصولات جدید دست پیدا کنید.

انتطابک با شرایط جدید

دنیا همیشه مطابق میل ما پیش نمی‌رود. حتی بزرگترین فوتبال‌بست‌های دنیا هم وقتی سن‌شان بالا برود، باید کم به فکر خداحافظی از ورزش حرفه‌ای باشند. قبول دارم دوری از تشویق‌های مداوم هواداران و هیجان مسابقات بزرگ برای هیچ‌کس ساده نیست، اما دنیا منتظر خواسته آدم‌ها نمی‌ماند. پس چاره‌ای به غیر از انتطابک با شرایط جدید پیش روی ما نیست. بعضی از کارآفرینان فکر می‌کنند همین که یک موقعیت شغلی یا فرمول مناسب برای تولید محصولات پیدا کردند، دیگر همه چیز بر وفق مرادشان خواهد بود. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید هشدار دهم که شکست هر لحظه در کمین‌تان است. همانطور که شرکت‌هایی مثل اپل هر سال

محصولات‌شان را به روز رسانی می‌کنند، شما نیز باید آپدیت‌های گاه و بیگاه را در خاطر داشته باشید. هر چه باشد مشتریان در بازاری که کلی محصولات رنگارنگ دم دست‌شان است، هیچ وقت منتظر شما نخواهند ماند.

کارآفرینی که خیلی خوب با شرایط تازه کنار می‌آیند، معمولاً شانس بیشتری برای نوآوری و کسب سودهای کلان دارند. یادتان باشد همه کارآفرینانی که اسم‌شان در تالار مشاهیر این صنعت ثبت شده، جزو اولین نفرهایی بودند که با شرایط تازه ویدئو پدید کردند. پس بی خودی سر فرمول‌ها یا روش‌های قدیمی بافشاری نکنید. گاهی اوقات موفقیت شما در رها کردن روش‌های قدیمی و جست‌وجو برای راهکارهای تازه نهفته است؛ دقیقاً مثل جویندگان طلا که خیلی زود قید سرزمین‌هایی که طلا نداشتند را می‌زدند!

ما در روزنامه فرصت امروز باور داریم کارآفرینانی که نمی‌توانند خودشان را با شرایط تازه وفق دهند، هیچ مهارتی در تغییر اوضاع‌شان نخواهند داشت. وقتی دنیای بیرون تغییر می‌کند، شما هم باید در واکنش به آن تا حدودی تغییر کنید. وگرنه کشمکش میان شما و تغییرات بیرونی دست آخر موجب شکست‌تان خواهد شد. فرمول ما برای تقویت این مهارت توجه به تجربه کارآفرینان موفق است. اگر شما خیلی خوب از روی دست آدم‌های موفق الگوبرداری کنید، به زودی همه راه و چاه‌های انطابق با شرایط تازه را یاد می‌گیرید.

فروش و روابط عمومی بالا

کارآفرینان دست آخر باید ایده‌های‌شان را در بازار تبدیل به پول کنند. شما حتی اگر بهترین اتومبیل یا آپ تل دنیا را هم طراحی کرده باشید، تا وقتی که یک سرمایه‌گذار حاضر به خرید ایده‌تان نشود یک سنت هم پول گیرتان نمی‌آید. از آن گذشته خیلی از کارآفرینان در ابتدای راه باید خودشان مسئولیت فروش محصولات را برعهده بگیرند؛ چراکه نه بودجه کافی برای استخدام نیروی کار را دارند نه اینکه کارمندان حرفه‌ای حاضر به پذیرش ریسک همکاری با آنها هستند. پس اگر فکر کرده‌اید از همان قدم اول یک تیم فروش حرفه‌ای در کنار بردن‌تان خواهد بود، سخت در اشتباهید. از آنجایی که بخش فروش پچه بازی نیست و یک اشتباه کوچک هم آدم را طوری در بدهی فرو می‌برد که راه برگشتی نباشد، شما باید کاملاً هوشمندانه در این راستا عمل کنید. فرمول طلایی ما در این بخش بر طبق پیوند میان فروش و روابط عمومی بالا تاکید دارد. به زبان خودمانی، شما تا روابط عمومی بالایی نداشته باشید، حتی یک محصول هم در بازار نخواهید فروخت.

شاید انتظار داشته باشید ما در این مقاله درباره مهارت‌های مختلف روابط عمومی با شما حرف بزنیم. راستش را بخواهید چنین کاری در یک مقاله کوتاه اصلاً امکان‌پذیر نیست. در عوض ما شما را به مرور آرشو روزنامه فرصت امروز دعوت می‌کنیم. قول می‌دهم آنجا کلی مطلب رنگارنگ درباره روابط عمومی و مهارت‌های مختلف این حوزه به دست‌تان می‌خورد. به

علاوه، هیچ وقت از معجزه اینترنت غافل نشوید؛ چراکه با یک جست‌جوی ساده کلی دوره آموزشی رایگان پیش پای‌تان قرار خواهد گرفت. با این حساب دیگر هیچ بهانه‌ای از شما پذیرفته نیست و باید همین امروز آستین‌تان را بالا زده و وارد گود شوید.

کارآفرینانی که به طور طبیعی حس شوخ طبعی و روابط اجتماعی بالایی دارند، معمولاً در این بخش اصلاً آب در دل‌شان تکان نمی‌خورد. با این حال اگر شما آدم درونگرایی هستید، کارتان کمی سخت خواهد شد؛ باید پله به پله مهارت‌تان در این حوزه را ارتقا دهید. یادتان باشد هیچ‌کس یک شبه تبدیل به سخنرانی همه فن حریف یا فروشنده‌ای در حد استانداردهای جهانی نمی‌شود. این تمرین و تکرار است که از شما قهرمانی شکست‌ناپذیر خواهد ساخت. پس هیچ وقت دست از جست‌وجو برای ارتقای مهارت‌های روابط عمومی‌تان برندارید. اینطوری به طور خودکار توانایی فروش‌تان هم رکورددنشکنی خواهد کرد.

یادگیری از اشتباهات گذشته

حتی بهترین برندهای دنیا هم گاهی اوقات در بازار طوری گلف می‌دهند که شکست‌شان انکارناپذیر می‌شود. این یعنی شما به عنوان یک کارآفرین تازه کار حساب‌تان کاملاً روشن است. باور کنید یا نه، در طول سال‌های پیش روی کلی شکست مختلف انتظارتان را می‌کشید. شاید فکر کنید اشتباه و شکست امری طبیعی است. در این صورت حق کاملاً با شماست. البته این بدان معنا نیست که شما مجازید اشتباهات‌تان را دوباره تکرار کنید؛ چراکه به بازار رقابتی این روزها چنین اجازه‌ای به شما می‌دهد، نه مشتریان تحملش را دارند. پس یاد کمی روی توانایی‌تان برای یادگیری از اشتباهات گذشته کار کنید.

قبول دارم مرور اشتباهات گذشته کار مورد علاقه هیچ‌کسی نیست، اما اگر شما این بازی با روح و روان‌تان را به جان نخرید، خیلی زود باید با دنیای کارآفرینی خداحافظی کنید. تنها تمیزی که در این بخش باید دنبال کنید، مرور هر شکست و تلاش برای یادداشت‌برداری از اشتباهات است. شما که به چنین فاجعه‌هایی ختم شده است، بعد از آن باید این اشتباهات را همیشه جلوی چشم‌تان نگه دارید تا دو بار از یک سوراخ گزیده نشوید. احتمالاً اگر انتظار فرمولی عجیب و غریب از داشتید، الان حساسی ششوکه شده‌اید. حق هم دارید؛ چراکه این روزها بعضی از کارشناس‌ها طوری دنیای کسب و کار را پیچیده کرده‌اند که حتی خودشان هم از آن سر در نخواهند آورد. در عوض ما در روزنامه فرصت امروز همیشه روی راهکارهای ساده اما تاثیرگذار دست می‌گذاریم. پس لطفاً عزم‌تان را جزم کنید تا اگر خدایی نکرده در بازار شکست خوردید، حداقل از آن درسی هم بگیرید.

منابع:

https://www.noobpreneur.com/essential-skills-for-new-entrepreneurs/۲۰۲۷/۰۹/۷۲۳۰-۷
https://ncfeindia.org/entrepreneurship-skills

آگهی فراخوان مناقسه عمومی

دو مر حله ای شماره ۱۴۰۲/۱۷

شناسه آگهی: ۱۵۷۸۶۵۶

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در نظر دارد انجام پروژه هارا از طریق مناقسه عمومی به شرکتهای واجد شرایط واگذار نماید.

مهلت دریافت اسناد مناقسه: از تاریخ ۱۴۰۲/۰۷/۰۹ تا ۱۴۰۲/۰۷/۱۵ ساعت ۱۴:۰۰ می باشد.

نحوه دریافت اسناد مناقسه: از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می باشد.

مهلت اصلاح ، پس گرفتن ، جایگزینی و ارسال پیشنهادها: حداکثر تا ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۶ خواهد بود.

زمان بازگشایی پاکتها: بازگشایی پاکت الف و ب (مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۶) و بازگشایی پاکتهای ج : (۱۴۰۲/۰۷/۲۹) ساعت ۹ صبح درمحل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی می باشد.

پاکت الف تا ساعت ۸صبح مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۶ در قبال اخذ رسید تحویل دبیرخانه این اداره کل واقع در طبقه همکف گردد.

از کلیه مناقسه گرانی که پاکت پیشنهاد قیمت ارائه می نمایند دعوت می گردد در جلسه بازگشایی حضور بهم رسانند.

آگهی تجدید مناقسه عمومی خرید لوازم بازی و ورزشی پارک ها و بوستان های سطح شهر ملارد

نوبت دوم

شهرداری ملارد در نظر دارد به استناد شماره ۱۱/۱۴ در ش.ش ۱۴۰۲/۰۷/۰۶ تا ۱۴۰۲/۰۷/۰۶ موضوع بند ۲ تبصره حله ۱۸ مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۰۶ شورای اسلامی شهر ملارد، مناقسه عمومی با موضوع خرید لوازم بازی و ورزشی پارک ها و بوستان های سطح شهر ملارد را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقسه از دریافت و تحویل اسناد مناقسه تا بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. متقاضیان شرکت در مناقسه در صورت عدم عضویت در سامانه نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت بر خط) برای کلیه صاحبان امضای مجزا و بهره رسانی اقدام لازم را عمل آورند.

۱) موضوع مناقسه: خرید لوازم بازی و ورزشی پارک ها و بوستان های سطح شهر ملارد

۲) مبلغ اعتبار: ۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (سی میلیون ریال)

۳) شرح مختصری از مشخصات و مقادیر کار: خرید لوازم بازی و ورزشی پارک ها و بوستان های سطح شهر ملارد

ردیف	شرح کالا و خدمات	مخصصات فنی	مقدار	تعداد
۱	وسپله بازی کودکان- پای اتیلان ست بزرگ	دارای سه سوسره ساده، پیچ، لوله ای دو ایستگاه پله دار	۶ عدد	۶
۲	وسپله بازی کودکان، پای اتیلان ست کوچک	دارای یک سوسره ساده، یکسر سربپیچ، دو ایستگاه دوبله دار	۶ عدد	۶
۳	تاپ کوکبک ۱۱ نفره	باله ۱۱ نفره، ۸ زنجیر، پروروفلی ۰۴۰۰۳۰	۳۰ عدد	۳۰
۴	تاپ بزرگسال ۴ نفره	باله ۱۱ نفره، ۸ زنجیر، اتصالات بلورنگی، کفی ضدغلی لغز	۲۰ عدد	۲۰
۵	سوسره ساده	پدک ست پلی اتیلان	۳ عدد	۳
۶	سوسره سربپیچ	پدک ست پلی اتیلان	۳ عدد	۳
۷	صندلی تاپ کوکبک	پلاستیکی بازبازچیز	۵۰ عدد	۵۰

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۷/۰۴

محمد بهمنی - شهردار ملارد

آگهی مناقسه عمومی

بهسازی حاشیه مسیر راه آهن - اسکان

شناسه آگهی: ۱۵۷۹۱۷۰

موضوع مناقسه: بهسازی حاشیه مسیر راه آهن - اسکان

مبلغ و نوع سپرده شرکت در مناقسه: مبلغ ضمانت شرکت در مناقسه به صورت مقطوع و به میزان ۶۵۹۸۱۰۰۰۰ ریال که می‌تواند به صورت واریز وجه نقد به حساب سپرده ۲۰۵۲۱۴۶۶۷۷ بانک تجارت به نام منطقه چهار شهرداری یزد و یا به صورت ضمانت نامه بانکی (دارای اعتبار سه ماهه) در وجه حساب مذکور باشد.

مبلغ و نوع سپرده انجام تعهدات: مبلغ ضمانت انجام تعهدات در هنگام عقد قرارداد معادل ۵٪ مبلغ کل قرارداد می باشد.

نحوه تأمین اعتبار: از محل بودجه سال ۱۴۰۲ منطقه چهار شهرداری یزد تأمین اعتبار می شود.

مهلت خرید و تحویل اسناد: زمان شرکت در مناقسه از تاریخ ۱۴۰۲/۰۷/۱۲ می باشد. کلیه پیشنهادات در ساعت ۰۹:۱۵ صبح روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۹ در دفتر مدیر منطقه چهار مفتوح و با حضور اعضاء تصمیم گیری خواهدشد.

محل دریافت اسناد: تمامی متقاضیان می بایست جهت خرید اسناد به سامانه ستاد(سامانه تدارکات الکترونیکی دولت) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند. بدیهی است در صورت عدم رعایت این بند و واریز وجه، منطقه چهار نسبت به استرداد آن هیچ گونه مسئولیتی ندارد.

مبلغ فروش اسناد: مبلغ فروش اسناد ۱.۵۰۰.۰۰۰ ریال که در سامانه ستاد درج گردیده(شماره حساب ۲۰۹۱۵۲۶۸۸۴ بانک تجارت به نام منطقه چهار شهرداری یزد)، سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقسه مندرج است.

محل انجام کار: شهر یزد

- به پیشنهادات فاقد سپرده و امضاء، مشروط، مخدوش، مبهم و پیشنهاتی که پس از انقضای مهلت مقرر تحویل داده شود، سپرده های مخدوش و کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- چنانچه برنده اول و دوم حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنها به ترتیب به نفع منطقه چهار شهرداری ضبط خواهد شد.
- منطقه چهار شهرداری یزد در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.
- شرکت در مناقسه و دادن پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف شهرداری یزد موضوع ماده ۱۰ آیین نامه معاملات شهرداری های مراکز استان ها می باشد.
- به این پیمان پیش پرداخت تعلق نمی گیرد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به معامله در اسناد مناقسه مندرج می باشد.
- هزینه چاپ و نشر آگهی و کارشناسی به عهده برنده مناقسه می باشد.

روابط عمومی منطقه چهار شهرداری یزد

مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین

نویسنده: علی آل علی

دنیای خرده‌فروشی روز به روز پیشرفت می‌کند و هر لحظه هم آدم را بیشتر شگفت‌زده می‌کند. احتمالا کسانی که مرز ۴۰ سالگی را رد کرده‌اند، خیلی خوب صف‌های طولانی فروشگاه‌ها را به یاد دارند؛ به ویژه اگر نزدیک یک مناسبت مهم بود و آدم تازه دقیقه ۹۰ یاد خریدهایش می‌افتاد. آن وقت حتما باید یک نوار کاست در کیف‌مان می‌گذاشتیم تا عذاب ساعت‌های طولانی انتظار در صف خرید را کم کنیم. از آن زمان تا به حال خیلی از معادلات دنیای کسب و کار تغییر کرده است. شما را نمی‌دانم، ولی برای من یکی که دیگر کابوس خرید حضوری با قفسه‌های شلوغ قابل تحمل نیست. خرده‌فروشی‌های آنلاین درست در چنین اوضاعی مثل شخصیت اصلی یک فیلم هالیوودی سر و کله‌شان پیدا می‌شود.

از وقتی خرده‌فروشی‌های آنلاین مثل آمازون پای‌شان به زندگی مردم باز شده، دیگر خبری از خریدهای هول هولکی نیست. در عوض آدم با حوصله تک تک محصولات را زیر ذره بین برده و حتی با هم مقایسه می‌کند. بعد هم فقط با یک کلیک خریدش در عرض یکی دو روز به دستش می‌رسد. بی‌شک این سناریو برای کسانی که تازه به مرز ۲۰ سالگی رسیده‌اند، خیلی عادی به نظر می‌رسد. اگر شما هم جزو این دسته از افراد هستید باید بگویم زمانی آینده هوابیما هم خیلی برای مردم عجیب بود، اما این روزها یک سیستم حمل و نقل کاملا عادی محسوب می‌شود. پس به کسانی که تجربه انتظارهای تمام نشدنی در صف خرید را دارند، حق بدهید کمی بابت خرده‌فروشی‌های آنلاین ذوق‌زده باشند.

تسا اینجای کار ما فقط از منظر خریداران به پدیده خرده‌فروشی آنلاین پرداختیم. لب مطلب اینکه مشتریان با چنین ایده‌ای کلی کارشان راحت شده است. با این حال بد نیست از خودمان بپرسیم اوضاع کارآفرینان چطور است؟ هرچه باشد مخاطب اصلی ما در روزنامه فرصت امروز کارآفرینان هستند. با عینک کارآفرینی، تغییرات مربوط به تجارت الکترونیک کاملا به فال نیک گرفته می‌شود. قبول دارم هر تغییری کمی دردناک است، اما فروش بی‌دردسر و صدالبته کاهش هزینه‌های مدیریت کسب و کار به همه این سختی‌های می‌چربد!

آن دسته از کارآفرینانی که اهل کتاب و ادبیات هستند، خیلی خوب می‌دانند هر داستانی معمولا یک بخش ترازیک هم دارد. ماجرا درباره خرده‌فروشی آنلاین هم دقیقا همینطور است. چالش اصلی فیلم‌نامه طلایی خرده‌فروشی آنلاین از جایی شروع می‌شود که همه دوست دارند در آن سرک بکشند. به زبان خودمانی، این روزها دنیای اینترنت پر از خرده‌فروشی‌های آنلاینی است که مشتریان را محاصره کرده‌اند. شما را نمی‌دانم، ولی من که وقتی دنبال خرید آنلاین هستم، گاهی اوقات بین کلی اسم خرده‌فروشی مختلف هنگ می‌کنم. این یعنی نیاز به بازاریابی برای ایجاد تمایز میان خرده‌فروشی‌های آنلاین بیش از هر زمان دیگری حس می‌شود. اگر شما هم به تازگی یک خرده‌فروشی آنلاین برای خودتان راه انداخته‌اید، این مقاله به شما یاد می‌دهد چه راه‌هایی برای بازاریابی کسب و کارتان پیش رو دارید. پس در ادامه با ما همراه باشید تا مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌ها را زیر و رو کنیم.

مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین
دنیای تجارت الکترونیک این اواخر شبیه یک مسابقه دو سرعت شده که هیچ‌کس دوست ندارد در آن آخر شود. وقتی رقابت افزایش پیدا می‌کند، شما باید خیلی خوب خودتان را از بقیه جدا کنید. استفاده از الگوهای گوناگون بازاریابی در این بین به شما کمک می‌کند درست زمانی فکر می‌کنید در مسابقه حساس جلب نظر مشتریان آخر شده‌اید، بکپو ورق را برگردانید. اجازه دهید بدون هیچ توضیح اضافی‌ای یک راست برویم سراغ اصل مطلب. بازاریابی محتوا (Content Marketing)، گزینه‌ای همیشه جذاب

بازاریابی محتوا اولین الگویی است که برای پروموت کردن برنسد به ذهن آدم می‌رسد. اگرچه این الگو با اختلاف محبوب‌ترین گزینه بین بازاربازهاست، اما کمتر کسی حتی دقیقا معنای آن را بلد است. بی‌شک اغلب شما گهگاهی اسم این الگو به گوش‌تان خورده و شاید تعریف‌های ناپی‌بندی هم از آن بلد باشید. با این حال، اجازه دهید کارمان را با یک تعریف دقیق شروع کنیم. ما در روزنامه فرصت امروز بازاریابی محتوا را فرآیند انتشار

محتوا در فضای وب برای جلب نظر مخاطب هدف تعریف می‌کنیم. نکته کلیدی در اینجا طراحی یک پرسونای دقیق از مخاطب هدف (همان ویژگی‌های اساسی مشتریان ایده آل‌مان) است. این طوری دیگر محتوای بازاریابی الکی دست کاربران بی‌علاقه نمی‌رسد و حرص آنها درنخواهد آمد.

بعضی از کارآفرینان معتقدند هر فعالیت بازاریابی باید حتما فروش‌شان را بیشتر کند. انکار که مارکتینگ یک ربات چاپ پول است که هر وقت اراده کردیم باید



نداشته باشید، خیلی زود کاربران شیفته برندتان خواهند شد.

در دنیایی که همه کارها بی‌نیاهت پیچیده شده است، سادگی رمز موفقیت است. شما لازم نیست حتما بهترین برند دنیا با برترین محصولات ممکن باشید تا دل مشتریان را ببرید. در عوض با یک ایمیل ساده که زک و پوست‌کنده پیام‌تان را به مخاطب منتقل کند، تبدیل به قهرمان دنیای خرده‌فروشی خواهید شد؛ به همین سادگی!

شکی نیست که بازاریابی ایمیلی روش ساده‌ای برای پروموت کردن محتواست. با این حال جذابیت‌های این مدل به همین جا ختم نمی‌شود. کارآفرینانی که همیشه اهل محاسبه هستند و اتفاقا بودجه محدودی دارند بی‌پرو برگشت عاشق بازاریابی ایمیلی خواهند شد؛ چراکه در این الگو شما لازم نیست دست به جیب‌تان بزنید. در عوض کلی ابزار نه صورت رایگان یا با هزینه‌ای بی‌نیاهت اندک کارتان را راه می‌اندازد. بهترین نمونه در این بین هم سند پالس (Send Pulse) است. این ابزار به شما برای ارسال ایمیل‌های انبوه در کسری از ثانیه کمک خواهد کرد. در ازای این خدمت بزرگ هم یک برنامه کاملا رایگان (با محدودیت تعداد ایمیل) و یک برنامه ۱۰ دلاری پیش روی‌تان قرار می‌دهد.

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی (Social Email Marketing):
کمتر کسی در دنیاست که ایمیل مارکتینگ را نشناسند. از این نظر الگوی مورد بحث‌مان شبیه سوپر استارهای

۴ الگو که خرده‌فروش‌ها باید بلد باشند

مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین

Media Marketing): مهم‌ترین الگوی دنیا

شبکه‌های اجتماعی دنیایی بی‌نیاهت جذاباب برای مردم چهار گوشه دنیا فراهم کرده است. در این دنیای پربینده شما می‌توانید در خانه‌تان مشغول استراحت بوده و با ولاگ‌های مشهور در یوتیوب به بهترین جاذبه‌های گردشگری دنیا سفر کنید. از طرف دیگر اینستاگرام یا پینترست هم کلی عکس جدید پیش پای شما قرار می‌دهند. اگر هم دل‌تان بحث‌های داغ خواست، کلاب هاوس همیشه آن گوشه منتظران خواهد بود.



اگر شما دوست دارید مشتریان را مدت زمان بیشتری در سایت خرده‌فروشی‌تان نگه دارید، ربات‌های چت بهترین گزینه مارکتینگ هستند. این ربات‌ها با هزینه‌ای منطقی به شما برای بازاریابی بی‌دردسر کمک می‌کنند. نکته جالب ماجرا اینکه خریداران معمولا خدمات ربات‌های چت را بیشتر می‌پسندند. دلیل آن هم امکان تعامل متنی یا صوتی با آنهاست. باور کنید یا نه، مشتریان کم کم دیگر حوصله تعامل با اپراتور واقعی را ندارند. در چنین شرایطی ربات چت پاسخی دقیق به نیازهای جدید مشتریان خواهد بود.

این روزها تقریبا همه برندهای دنیا در شبکه‌های اجتماعی اکانت رسمی دارند. شاید فکر کنید چنین کاری فقط برای کلاش‌انست، اما راستش را بخواهید ماجرا خیلی عملگراییانه‌تر از این حرف‌هاست. وقتی شما در یوتیوب یا اینستاگرام اکانت رسمی دارید، در واقع به دامنه بی‌نیاهت وسیع‌تری از مخاطب هدف‌تان دسترسی خواهید داشت؛ کاربرانی که حتی خواب تعامل با آنها در دنیای واقعی را هم نمی‌دیدند! از آنجایی که خرده‌فروشی‌های آنلاین نیز بر بستر اینترنت فعالیت دارند، بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی با ماهیت فعالیت‌شان حساسی سازگار است. این طوری شما مثل یک برند تولید پوشاک ورزشی می‌شوید که درست در گرم‌گرم مسابقات المپیک گوشه زمین مسابقه تبلیغاتش را نصب کرده است. بی‌شک در چنین حالتی کمپین‌های شما طرفدارهای بی‌نیاهت بیشتری خواهد داشت. کارآفرینان بسیاری بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی در حالت عادی نیازی به هیچ پولی ندارند. کافی است محتوایی جذاب درباره خرده‌فروشی‌تان با چاشنی معرفی محصولات گوناگون در چنته داشته باشید. اگر فکر می‌کنید با همه این اوصاف باز هم در برابر برندهای بزرگ کم می‌آورید، توصیه طلایی ما پروموت کردن محتوا در شبکه‌های اجتماعی است. در این حالت شما در ازای

چگونه تیک تاک به رشد کسب و کارها کمک می‌کند

حاضر نبوده و لازم است تا در این زمینه تغییراتی اعمال بشود. نکته‌ای که در این بخش باید به آن توجه نمایید این است که در تیک تاک شما با ویدئوهای چند ثانیه‌ای مواجه هستید که باعث می‌شود تا نیاز به روش‌های خلاقانه برای معرفی محصول خود داشته باشید. درواقع از روش‌های رایجی نظیر نقد و بررسی می‌شود، ابتدا خبری نخواهد بود و فراموش نکنید که دسدن یک تبلیغ، جذابیت بسیار کمی را برای مخاطب دارد. به همین خاطر با استفاده از تیک تاک شما محکوم به استفاده از روش‌های نوین و ارائه خلاقانه‌هایی هستید که بدون شک نتایج به مراتب بهتری را هم به همراه دارد و برند شما را کاملا مدرن نشان خواهد داد. در تیک تاک تعامل در بالاترین حد قرار دارد و همواره شاهد چالش‌های مختلف هستیم که بسیاری از مخاطبان آن را تکرار می‌کنند. به همین خاطر محتوای شما می‌تواند بارها با بازنشر مواجه شود و به نتایج اقتصادی فراتر از حد تصور دست پیدا کنید. برای درک بهتر این موضوع تنها کافی است تا چند نمونه از برندهای موفق فعال در تیک تاک را مشاهده کنید و آمارهای فروش آنها را با زمانی که هنوز در تیک تاک حضور نداشته‌اند، مقایسه نمایید.

۳-بیشترین ترافیک را به دست می‌آورید
از دیگر مزیت‌های تیک تاک این است که فضای خوبی را برای لینک شدن با سایت‌ها ایجاد کرده و همین امر باعث می‌شود تا احتمال بازدید از سایت نیز زیاد باشد. برای مثال ممکن است شما یک کمپینی را طراحی کرده باشید که افراد برای اجرای آن نیاز به خرید یکی از محصولات شما داشته باشند. تحت این شرایط طبیعی است که افراد بخواهند سریعا محصول را تهیه کنند که این امر می‌تواند به سادگی از طریق فروش در سایت اتفاق بیفتد. در این زمینه تیک تاک اخیرا فضایی مانند

یک ویترین دیجیتال را به شبکه خود اضافه کرده است که باعث می‌شود تا کاربران سریعا بتوانند محصولات را مشاهده کرده و در صورت تمایل به خرید، پرداخت

مبلغ مشخصی پول امکان تبلیغ گسترده محتوای‌تان در اینستاگرام یا هر پلتفرم دیگری را پیدا می‌کند. اجازه دهید با هم روراست باشیم، ما در روزنامه فرصت امروز خیلی طرفدار این مدل تبلیغات نیستیم. با این حال اگر اوضاع رقابت خیلی تنگ‌تنگ است، بد نیست یکی دو بار از این روش هم سود ببرید.

بازاریابی محاوره‌ای (Conversational Marketing): به وقت مارکتینگ تک به تک
آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید قبل از عصر اینترنت برندها چطور برای مخاطب بازاریابی می‌کردند؟ شاید خیلی زود بگویید بیلبرده‌های تلویزیونی یا مطبوعات چاپی بهترین گزینه‌های آن زمان بوده‌اند. قبول دارم این گزینه‌ها هنوز هم جذابیت خاص خودشان را دارند، اما هیچ چیز آن زمان به اندازه بازاریابی محاوره‌ای مردم را میخکوب نمی‌کرد.

بازاریابی محاوره‌ای در ساده‌ترین شکلش فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور اختصاصی است. یعنی در این فرآیند شما به جای اینکه کمپین بازاریابی‌تان را برای توده مردم منتشر کنید، تک تک به سراغ آنها خواهید رفت. احتمالا شما هم گهگاهی نتورک‌ها به پست‌تان خورده‌اند که اصرار دارند محصولات‌تان را به شما بفروشند. بی‌شک چنین نتورک‌هایی برای هر آدمی در دنیا یک دردسر بزرگ محسوب می‌شوند؛ چراکه طوری روی اعصاب آدم راه می‌روند که نگو و نپرس. البته شکل مدرن بازاریابی محاوره‌ای هیچ شباهتی به قدیم‌ها ندارد. در الگوی مدرن بازاریابی محاوره‌ای دیگر جای برای مزاحمت‌های بی‌موقع نیست. در عوض بازاربازها روی ربات‌های چت حساب باز کرده‌اند. این ربات‌های هوشمند به خرده‌فروش‌ها برای معرفی محصولات جدید و به طور کلی پاسخگویی به سوالات مشتریان کمک می‌کند. نکته جالب ماجرا اینکه فناوری یادگیری ماشینی در چنین ربات‌هایی عملا آنها را بلد به یک یا پژوهشگر می‌کند. فرض کنید شما سوالی کاملا تازه از یک ربات چت می‌پرسید. در چنین شرایطی این ربات برای پیدا کردن جوابی درست اینترنت را زیر و رو خواهد کرد. آخر سر هم با دستی پر سراغ شما آمده تا کارتان راه بیفتد.

اگر شما دوست دارید مشتریان را مدت زمان بیشتری در سایت خرده‌فروشی‌تان نگه دارید، ربات‌های چت بهترین گزینه مارکتینگ هستند. این ربات‌ها با هزینه‌ای منطقی به شما برای بازاریابی بی‌دردسر کمک می‌کنند. نکته جالب ماجرا اینکه خریداران معمولا خدمات ربات‌های چت را بیشتر می‌پسندند. دلیل آن هم امکان تعامل متنی یا صوتی با آنهاست. باور کنید یا نه، مشتریان کم کم دیگر حوصله تعامل با اپراتور واقعی را ندارند. در چنین شرایطی ربات چت پاسخی دقیق به نیازهای جدید مشتریان خواهد بود.

این روزها با بیش از ۳ میلیارد کاربر اینترنتی در سراسر دنیا ارائه خدمات مشتریان به همه آنها از عهده ماهرترین بازاربازها هم خارج نیست. اگر به این ماجرا کلی دغدغه و مسئولیت‌های روزمره به عنوان کارآفرین را هم اضافه کنیم، دیگر رمان دراماتیک‌مان تکمیل خواهد شد. ما در روزنامه فرصت امروز ربات‌های چت را آینده بازاریابی قلمداد می‌کنیم. دیر یا زود آخرین سنگ‌های مقاومت در برابر این تغییر بزرگ هم خواهد شکست. آن وقت شما می‌مانید و کلی مشتری که عاشق ربات‌های چت هستند. پس چه بهتر که از همین امروز کارتان در این حوزه را شروع کنید.

سخن پایانی

خرده‌فروشی‌های آنلاین رقابتی کم نظیر را تجربه می‌کنند. سالانه میلیون‌ها خرده‌فروشی جدید در سراسر دنیا کارشان را شروع می‌کنند. با این حال فقط تعداد انگشت شماری از آنها آخر سال را به چشم خواهند دید. در این شرایط مارکتینگ به شما برای ایجاد تمایز با سیاهی لشکر دنیای کسب و کار کمک می‌کند. کافی است از الگوهای مورد بحث در این مقاله برای بازاریابی استفاده کنید. آن وقت خود به خود تبدیل به یک خرده‌فروشی آنلاین متمایز خواهید شد.

منابع:

https://www.flycart.org/blog/wordpress/10-types-of-e-commerce-marketing-your-online-store-should-follow
https://xperienify.com/e-commerce-marketing

داشته باشند. این امر باعث می‌شود که شما از دو بستر، شناسن فروش بالایی را داشته باشید. در این زمینه امروزه تیک تاک به واسطه موفقیت‌های فوق‌العاده خود، مورد توجه جدی الگوریتم‌های مرورگرها نیز قرار گرفته و در صورت فعالیت در آن، طبیعی است که سایت شما رتبه بالاتری را پیدا کند.

۴-با نسل جدیدی از اینفلوئنسرها همکاری خواهید داشت

درواقع میانگین سسنی اینفلوئنسرهای تیک تاک، به مراتب کمتر از سایر شبکه‌های اجتماعی بوده و با توجه به این امر که اکثر کاربران تیک تاک جوان هستند، باعث می‌شود تا تعامل بهتر و عمیق‌تری شکل گیرد. درواقع این امر یک واقعیت روان‌شناسی است که افراد با همسن‌های خود بهتر هماهنگ می‌شوند. در این رابطه سن کمتر تیک تاکرها باعث شده است تا این افراد انرژی و ریسک‌پذیری بالاتری را داشته باشند که خود به تنوع بیشتر محتواها کمک کرده است. اگر امر در حالی است که در شبکه‌ای نظیر اینستاگرام، تقلید به اقدامی رایج تبدیل شده است. همچنین همکاری با تیک تاکرها، به مراتب مقرون به صرفه‌تر از اینفلوئنسرهای شبکه‌های دیگر می‌باشد که علت اصلی آن، سال فعالیت به مراتب کمتر در مقایسه با رقبا است.

در آخر فراموش نکنید که اهمیت یک شبکه، باعث نمی‌شود که از توجه به سایر شبکه‌ها غافل شوید. به همین خاطر توصیه می‌شود که سایر شبکه‌ها را نیز جدی بگیرید. درواقع تیک تاک از محدود شبکه‌هایی محسوب می‌شود که از محتواهای آن می‌توانید در فضاهای دیگر نیز استفاده کنید و این امر فعالیت‌های دیگر شما را به مراتب ساده‌تر می‌سازد.

منبع:
entrepreneur.com
https://www.entrepreneur.com/ways-tiktok-to-grow-a-business-can-improve-your-marketing-strategy۴۳۴۸۹۶