روزنـامه مدیریتـی - اقتصـادی

فرصت امروز

بـرای کسـب وکـار آفـرینی

شنبه
۲۸ بهمن ۱۴۰۲

Sat.17 Feb 2024

۷ شعبان ۱۴۴۵ - سـال نهم
شماره ۲۴۲۰
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

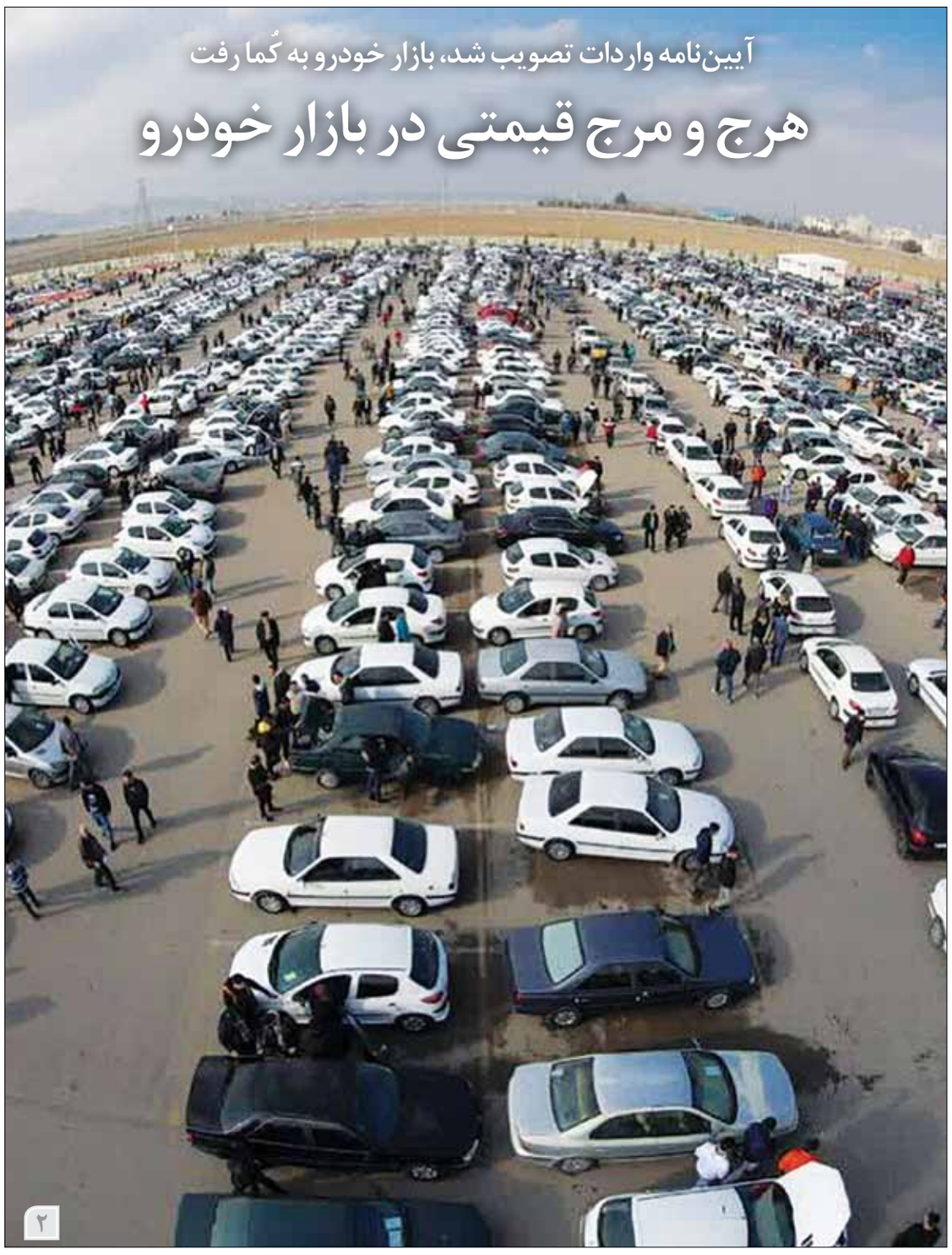
www.forsatnet.ir

افت ۱۹ هزار واحدی نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در هفته چهارم بهمن‌ماه

بورس بی‌رمق ماند

فرصـت امروز: شـاخص کل بورس تهـران در هفته چهارم بهمن‌ماه در مجموع بیـش از ۱۹ هزار واحد ریخت و رکورد هشـت روز خروج پول حقیقی مداوم را ثبت کـرد. نماگر اصلی بورس تهران در پایان معامـلات ایـن هفته با ثبت بازدهی منفی ۰.۹ درصدی در سـطح ۲ میلیـون و ۷۸ هزار واحد ایستاد. شاخص کل بورس ابتدا در معاملات روز شنبه ۲ هزار و ۷۹ واحد بالا آمد، اما در...

۴



آیین‌نامه واردات تصویب شد، بازار خودرو به کُما رفت

هرج و مرج قیمتی در بازار خودرو

۲

انتظارات تورمی از آینده ارز تغییر شکل داد

بازارهای سنتی بر مدار رکود

فرصت امروز: هفته پایانی بهمن ماه را باید هفته ایسـتایی بازارها در نظر گرفت. بازارهای چهارگانه سـنتی در این هفته یا سـودی به سرمایه‌گذاران خود ندادند یا زیان اندکی را نصیب‌شان کردند. نگاهی به وضعیت بازارهای دارایی نشان می‌دهد که رکود تورمی در حال تعمیق است. در هفته‌ای که گذشت، انتشار گزارش مرکز آمار ایران نیز نشان داد بازار مسکن در شرایطی که مشتری چندانی در بازار حضور ندارد، به روند رشد خود ادامه داده و عقب‌نشینی اندک آذرماه را در فصل زمسـتان جبران کرده اسـت. متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در شهر تهران از مرز ۸۰ میلیون تومان فراتر رفته است و این خود نشان از کاهش شدید قدرت خرید مشتریان در بازار مسکن دارد. در عین حال بازار خودرو نیز با نوسان شدید قیمتی مواجه شده و افزایش شدید قیمت‌ها در بازار به رکود دامن زده است. در این فضا البته انتشار اخباری در خصوص افزایش قیمت بنزین و پیشنهاد یک نماینده مجلس برای رسیدن بهای بنزین غیرسهمیه‌ای به سطح ۲۶ هزار تومان در تقویت انتظارات تورمی موثر بوده است.

هرچه هست، در هفته‌ای که با یک روز تعطیلی رسمی در روز یکشنبه مواجه بود، بازارهای بورس و طلا با بازدهی منفی مواجه شدند و قیمت دلار و سکه نیز بازدهی مثبت اندکی داشتند. اتفاق جالب در این هفته، بی‌اعتنایی بازار سکه و طلا به کاهش قیمت‌های جهانی بود. در حالی که نوسانات قیمت طلا در بازارهای جهانی با کاهش ۱۹ دلاری...

۳

فضای کار در فصل پاییز اندکی بهتر شد

رشد لاک پشتی محیط کسب‌وکار

۲

مدیریت و کسب‌وکار

بازنگری در رابطه میان برندها و اینفلوئنسرها

همکاری با اینفلوئنسـرها همیشه یکی از گزینه‌های جذاب برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. درست در زمانی که دیگر هیچ ایده تازه‌ای برای تولید محتوا یا تعامل با مخاطب وجود ندارد، اینفلوئنسرها با کوله باری از تجربه و صدالبته اعتبار در میان کاربران از راه می‌رسند. انگار که آنها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به حرفه‌ای‌ترین شکل ممکن آموزش دیده‌اند. برخلاف تیم‌های بازاریابی و به طور کلی برندها که محبوبیت زیادی در میان کاربران شبکه‌های اجتماعی ندارند، اینفلوئنسرها از نظر شهرت و اعتبار یک سر و گردن بالاتر از بقیه هستند. درست به همین خاطر تقریبا تمام برندها در دنیا به دنبال همکاری با این افراد هستند. شاید شما هم تا حالا چند باری با انواع اینفلوئنسـرها همکاری کرده باشید. خب در این صورت به خوبی توانایی اثرگذاری بر روی مخاطب هدف از سوی آنها را به چشم دیده‌اید. البته همکاری مورد نظر همیشه بی‌عیب و نقص پیش نمی‌رود. خیلی وقت‌ها این...

۸

سرمقاله

مبانی متفاوت طرح جدید بانکداری

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

قانون عملیـات بانکی بدون ربا در دهه ۶۰ تصویب شـده و تایید شرعی شورای نگهبان را به همراه دارد. اصول و مبانی این قانون بیش از چهار دهه حاکم بلامنازع عملیات بانکی بدون ربا بوده و مبانی شرعی آن عمومـا برگرفته از فقه شـیعه اسـت، اما با انتشـار متن رسمی طرح جدید بانکداری که محصول کمیسیون اقتصادی مجلس است، مشخص شد اصول و مبانی شرعی طـرح جدید بانکـداری با اصول و مبانی شرعی قانون عملیات بانکی بدون ربا، تفاوت بسـیاری دارد. از این حیث اکنـون دو متن قانونی در دسـترس پژوهشـگران بانکی اسـت؛ طـرح جدید بانکـداری و قانون عملیـات بانکی بـدون ربا. در صـورت تصویـب نهایی طرح جدید بانکداری، بسیاری از اصول و مبانـی طـرح جدیـد جایگزین مقررات قانون عملیات بانکی بدون ربا خواهد شـد و فصلی جدید در عملیات بانکی ایران گشوده خواهد شـد. فارغ از نحوه اجـرای قانون عملیات بانکی بـدون ربا در نظام بانکی کشور و انتقادات وارد بر آن، اکنون با انتشار متن «طرح جدید بانکداری» و تفاوت مفاد این طرح با اصـول و مبانی قانـون عملیات بانکی بدون ربا، قاعدتا این پرسش در محافل کارشناسی بانکی مطرح خواهد شـد که آیا اصول و مبانی طراحی شـده در قانـون عملیات بانکی بدون ربا، غیرشـرعی بوده و پس از چهار دهه اجرا حالا نیاز به تصویب قوانین جدید شرعی راجع به عملیات بانکی است؟

ادامه در همین صفحه

مبانی متفاوت طرح جدید بانکداری

از نظر حقوقی، پاسـخ این پرسـش بـدون هیچ‌گونه تردیـدی منفی اسـت؛ زیرا اگر مدعی باشـیم اصول و مبانی شـرعی طرح جدید بانکداری، مطابقت بیشتری با اصول شـرعی دارد، این امر بدین معناست که شبکه بانکی کشـور بیش از چهار دهه اصول و مبانی عملیات بانکـی بدون ربا را ناقص اجرا کرده اسـت. همه سـاله «هفته بانکداری» در سـالروز تصویب این قانون توسط بانک مرکزی برگزار می‌شـود تا به همگان اعلام شـود که بانکداری کشورمان، بانکداری بدون رباست. گفتنی اسـت قانون عملیـات بانکی بـدون ربا همانند سـایر قوانیـن مصوب مجلـس در ۲۸ شـهریورماه ۱۳۶۲ به تصویب رسـید و پس از تأیید شورای نگهبان رسما به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد. در زمان حیات بنیانگذار جمهوری اسـلامی هم شـخص ایشـان به‌عنوان یک مرجع تقلید، ایراد شـرعی بر این قانون وارد نکرده‌اند؛ بنابرایـن اکنون نمی‌توان ادعا نمـود که قانون عملیات بانکی بدون ربا، یک قانون غیرشـرعی اسـت. با ادعای غیرشـرعی بودن نمی‌تـوان قوانین را اصـلاح و تغییر داد. گرچه در قانون عملیات بانکی بدون ربا، نشـانی از اصطلاح «بانکداری اسلامی» نیست، اما خط‌مشی کلی این قانون، عدم مغایرت فرآیندهای بانکی با موازین فقه شیعه در باب ربا و معاملات محرمه و محلله است اما در واقع، نقص اصلی قانـون عملیات بانکی بدون ربا، عدم تعیین یک مرجع قانونی فقهی است که راهنمای شبکه بانکی کشـور برای وارد نشدن به معاملات ربوی باشد؛ ایرادی که در برنامه ششم توسعه تا حدودی با تاسیس شورای فقهی بانک مرکزی برطرف شد. به طور خلاصه بـه برخی از تفاوت‌های اصول و مبانـی قانون عملیات بانکی بدون ربا با طرح جدید بانکداری اشاره می‌کنم.

اول: شورای فقهی ناظر بانک‌ها یا سیاستگذار شرعی بانکداری؟

همانگونه که گفته شـد، نقص عمـده قانون عملیات بانکی بدون ربا، فقدان مرجعی قانونی برای تشـخیص عدم مغایرت فرآیندهای بانکی با موازین شـرعی است. این نقص را برنامه ششـم توسعه برطرف کرد و شورای فقهـی بانک مرکزی، موجودیـت قانونی یافت. هرچند چند سـال پیـش از آن نیز شـورای فقهـی به‌صورت بخشـنامه‌ای تشـکیل شـده بود، امـا کار در حد یک مرجـع قانونی برای تشـخیص رعایت موازین شـرعی در عملیـات بانکی باقی نمانـد و در قانون جدید بانک مرکـزی مصـوب مجلس «بـرای حصـول اطمینان از اجرای صحیح عملیات بانکـی بدون ربا در نظام بانکی کشور و جهت نظارت بر عملکرد نظام بانکی و اظهارنظر نسـبت به رویه‌ها و ابزارهای رایج، شیوه‌های عملیاتی، دستورالعمل‌ها، بخشنامه‌ها، چارچوب قراردادها و نحوه اجرای آنهـا از جهت انطباق با موازین فقه اسـلامی»، شـورای فقهی به‌عنـوان یکـی از ارکان بانک مرکزی، ارتقای سازمانی پیدا کرد، اما مجمع تشخیص مصلحت نظام، وسـعت این اختیارات شورای فقهی و نظارت آن بر کل نظام بانکی کشور را به مصلحت ندانست و نهایتا حـدود اختیارات قانونی شـورای فقهـی بانک مرکزی چنین مصوب شـد: «بـرای حصول اطمینـان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قراردادهای مورداستفاده در عملیات بانکی (سپرده‌گیری، پرداخت تسهیلات و ایجاد اعتبار) با موازین شرع، شورای فقهی بانـک مرکزی تشـکیل می‌شـود.» بنابرایـن ملاحظه می‌شـود که در مصوبه مجمع تشخیص، حوزه فعالیت قانونی شـورای فقهی فقط محدود به تصمیمات بانک مرکـزی (و نـه کل شـبکه بانکـی) تعییـن و آن هم محـدود به موارد خاص، یعنی دربـاره نوع قراردادهای مورداسـتفاده در عملیات بانکی شده اسـت اما با این وجود، در فصل ششـم طـرح جدید بانکـداری (ماده ۱۷) تحـت عنوان «نظارت شـرعی» تلاش شـده آن وسعت اختیارات شـورای فقهی (که مجمع تشخیص، آن را محـدود نموده بود) به گونه‌ای دیگر اعاده شـده و اختیارات شـورای فقهی به طور غیرمستقیم افزایش داده شود. جالب آنکه برای حصول به این مقصد در بند «ت» ماده ۱۵ تصریح شـده است: «چگونگی نظارت بر اجرای مصوبات شـورای فقهی مطابق بند (چ) ماده ۱۸ قانون بانک مرکزی به تصویب شورای فقهی می‌رسد.» این مطلب بدان معناسـت که فقط با تصویب شـورای فقهـی و نه با مصوبـه مجلس، اختیـارات و صلاحیت قانونی شـورای فقهی برای نظارت شـرعی بر شـبکه بانکی قابل افزایش است؛ در حالی که مجمع تشخیص در همه موارد پیش‌بینی‌شـده در ماده ۱۷ طرح جدید قبـلا به طور شـفاف (در ماده ۱۸ قانـون جدید بانک مرکزی) قانون لازم را تصویب کرده و اساسـا نیازی به قانونگذاری جدید نیست.

ویژگی طـرح جدید بانکداری، وجود شـورای فقهی برای تشـخیص عدم مغایرت عملیـات بانکی با موازین فقهی است؛ در حالی که قانون عملیات بانکی بدون ربا، این ویژگی را ندارد. اما به نظر می‌رسـد راه‌حل کارآمد کردن شـورای فقهی، مشابه‌سازی شورای نگهبان نظام بانکی و گسترش اختیارات و حوزه سازمانی آن نیست. بایـد بپذیریم که زبـان مدیران و کارشناسـان بانکی، زبان بانکی اسـت؛ حال آنکه زبان شـورای فقهی، زبان حوزوی است. ضرورت دارد این دو به یک زبان مشترک برسـند تا بتوانند در یک فضای صمیمی و غیرتحکمی، اختلاف‌نظرهای کارشناسی خود را حل‌وفصل نمایند و به مصوبات فقهی قابل اجرا در نظام بانکی دست یابند؛ موضوعـی که مرحوم «سـیدعباس موسـویان»، عضو سابق شورای فقهی تا حدود زیادی در آن موفق بود.

دوم: روابط حقوقی شـفاف بین بانک و مشـتری در قانون عملیات بانکی بدون ربا، ولی غیرشـفاف در طرح جدید بانکی

در بانکداری غیرربوی، شـفاف بـودن روابط حقوقی بین بانک و مشـتری، چه در بخش سپرده‌گذاری و چه در بخش پرداخت تسهیلات بانکی، یک ضرورت اساسی اسـت و در غیر آن صورت، فقدان شفافیت حقوقی، هم مردم و هم شـبکه بانکی و هم مراجع قضایی را بسیار دچار مشـکل خواهد کرد، اما متأسـفانه روابط حقوقی بین بانک‌ها و مشـتریان در طرح جدید بانکداری عمدا یا سهوا غیرشفاف تنظیم شده است؛ بنابراین در صورت تصویـب ایـن متن به همیـن صورت، بروز مشـکلات مسـتمر مردم با شبکه بانکی اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. براساس اصول و مبانی قانون مورداشاره، روابط بانک‌ها و مشـتریان، خواه در سپرده‌گذاری و خواه در پرداخت وام قرض‌الحسنه و تسهیلات و اعتبارات بانکی، مبتنی بر انجام معاملات مشروع است. مشروعیت این عقود یا به عبارتی، این معاملات، تأیید شـرعی شورای نگهبان را بـه همراه دارد؛ بنابراین تقریبا ۴۰ سـال اسـت که روابط حقوقی بانک‌ها و مشتریان مبتنی بر قرض ربوی نیست. در مبحث تأمین و تجهیز منابع و سپرده‌پذیری نیز بانک‌ها هم وکیل و هم شریک سپرده‌گذار محسوب می‌شـوند و به نسبت سهم منابع بانکی و میزان سپرده هـر فرد، سـود حاصـل از عملیات بانکی (کـه از نظر حسـابداری به‌عنوان درآمد مشاع محسوب می‌شود) به دو صورت سـود علی‌الحساب و سود قطعی بین بانک و سپرده‌گذاران تقسیم خواهد شد.

قانـون عملیـات بانکـی بـدون ربـا در بخـش قرض‌الحسـنه، رابطـه بیـن بانک‌هـا و مشـتریان را برمبنای عقد قرض پایه‌گذاری کرده است. حساب‌های قرض‌الحسـنه نیز در دو دسته حسـاب‌های جاری و حسـاب پس‌انداز قرض‌الحسـنه تقسیم شـده است. حسـاب جاری، مشـمول مقررات قانون چک و قانون تجارت اسـت و بـه دارندگان این حسـاب در صورت داشـتن اعتبار، دسـته‌چک تعلـق می‌گیـرد. از نظر شـرعی و حقوقی، عقد قـرض نیز از عقـود تملیکی اسـت؛ یعنی پس از تحقق عقد قرض، مال مورد قرض خودبه‌خـود به تملـک قرض‌گیرنـده درخواهد آمد و در عـوض، قرض‌گیرنـده متعهد بـه بازپرداخت اصل مبلغ قرض خواهد بـود. پرداخت مبلغ اضافه بر مبلغ قرض‌الحسـنه حتی به‌صورت توافقی نیز ربا محسوب شده و شـرعا مجاز نیسـت. به همین جهت بانک‌ها، چه در مقام سـپرده‌پذیری و چه در مقام پرداخت وام قرض‌الحسنه، مجاز به دریافت یا پرداخت هیچ مبلغی اضافه بر مبلغ قرض‌الحسـنه نیستند. اگرچه به روابط حقوقی بین بانک و مشـتری در قانون عملیات بانکی بدون ربا، انتقاداتی وارد است، اما مهم آن است که در ایـن قانون، روابط حقوقی بین بانک و مشـتری کاملا شـفاف است؛ درحالی‌که طرح جدید بانکداری، چنین ویژگی ندارد و غیرشـفاف است؛ مثلا مشخص نیست که در حسـاب‌های جاری، روابط حقوقی بین بانک و مشـتری بر کدام عقد شـرعی پایه‌گذاری می‌شـود و آیا شـرعا می‌توان بانک‌ها را تکلیـف کرد که از محل منابع کوتاه‌مدت حسـاب جاری یا حسـاب پس‌انداز قرض‌الحسـنه، تسـهیلات بلندمدت تکلیفی پرداخت کننـد و بـرای بازپرداخت منابع حسـاب‌های جاری نیز یـا خلق پول کنند یا آنکه دسـت به دامان منابع بانک مرکزی با سـود ۳۴ درصدی شوند؟ دقیقا چهار دهه اسـت که تمامی سیسـتم‌های مالی، حسابداری، اعتبارسـنجی و پرداخـت انواع تسـهیلات مبادله‌ای و مشـارکتی و همینطور سـپرده‌پذیری شبکه بانکی کشـور برمبنای اصول شرعی عملیات بانکی بدون ربا پایه‌گذاری و نهادینه شـده اسـت، اما به نظر می‌رسد طرح جدید بانکداری مترصد است طرحی نو دراندازد و بنیـاد عملیـات بانکی بدون ربا را برانـدازد. آیا این مطلب بدان معناست که شبکه بانکی کشور چهار دهه است با اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا، راه خطا و غیرشـرعی را پیموده است؟ به‌طوری‌که اکنون لازم اسـت اصول شـرعی عملیات بانکی بـدون ربا مجددا طراحی و تحت عنوان «بانکداری اسـلامی» به شبکه بانکی کشور ابلاغ گردد؟

سوم: سـپرده‌گذاری خاص و سـپرده‌گذاری عام در مقابل سـپرده‌گذاری قرض‌الحسـنه و سـپرده‌گذاری مدت‌دار

قانون عملیات بانکی بدون ربا، سـپرده‌های بانکی را به دو دسـته سـپرده‌های قرض‌الحسـنه و سپرده‌های سـرمایه‌گذاری مدت‌دار تقسیم کرده است. سپرده‌های قرض‌الحسنه نیز خود به دو دسته سپرده‌های پس‌انداز قرض‌الحسـنه و سپرده‌های جاری تقسیم می‌شوند، اما ماده ۱۳ قانـون جدید بانکداری، این تقسـیم‌بندی را کنار نهاده و سـپرده‌ها را به سپرده سرمایه‌گذاری عام، سپرده سـرمایه‌گذاری خاص، سـپرده جاری و سپرده پس‌انداز تقسیم کرده و از آوردن اصطلاح قرض‌الحسنه در سـپرده جاری و پس‌انداز خودداری کرده اسـت تا ماهیت حقوقی و شـرعی این‌گونه سـپرده‌ها را کتمان کند. حال با این اوصاف، پرسـش آن است که در مورد قواعد سـپرده‌گذاری، کدام متن (قانون عملیات بانکی بـدون ربا و طـرح جدید بانکداری) شـفاف و در عین حال، شرعی است؟

چهارم: ابداع خدمات بانکی در مقابل عملیات بانکی

براسـاس عـرف بانکـداری و اصول قانـون عملیات بانکـی بدون ربـا، فعالیت بانک‌ها عموما در دو دسـته کلـی پرداخـت وام و تسـهیلات و اعتبـارات بانکی و سرویس‌های بانکی تقسیم می‌شوند اما در طرح جدید، خدمـات بانکی از عملیات بانکی منفک و چنین تعریف شـده اسـت: «مجموعه اقدامات غیر از عملیات بانکی نظیر نگهداری و نقل و انتقال وجوه، صدور ضمانت‌نامه و گشـایش اعتبار اسـنادی، خریدوفـروش ارز، اجاره صندوق امانات و نظایر آنها اسـت که موسسه اعتباری آن کارمـزد دریافت می‌کنند.» به راسـتی آیا خدماتی نظیر صدور ضمانت‌نامه بانکی یا اعتبار اسـنادی از نظر مبانی شـرعی و میزان ریسـک بانک، با سرویس‌هایی نظیر پرداخت پول یکی هست؟!

پنجم: تقسـیم بانکـداری بـه بانکـداری اجتماعی (قرض‌الحسنه)، بانکداری تجاری و بانکداری توسعه‌ای

تصـور نمی‌کنـم در حـال حاضـر پرداخـت وام قرض‌الحسـنه، یک نوع بانکداری محسوب و در ردیف انواع بانکـداری نظیر بانک‌های تخصصی و توسـعه‌ای باشـد. پرداخت وام قرض‌الحسـنه فقط نوعی عملیات بانکـی اسـت بنابراین اگـر قرار اسـت در طرح جدید بانکـداری، پرداخت وام قرض‌الحسـنه نوعی بانکداری باشـد، لطفا بی‌زحمت اصول و مبانی این نوع بانکداری را دقیقا مشـخص نمایید و بفرمایید کـه در بانکداری اجتماعـی موردنظـر، هزینه‌های عملیاتی و پرسـنلی بانکداران اجتماعی چگونه تأمین می‌شـود؟ به هرحال، این تقسـیم‌بندی در قانـون عملیات بانکـی بدون ربا نیامده است. در قانون عملیات بانکی بدون ربا، تنها وام قابل‌پرداخت در سیسـتم بانکی، وام قرض‌الحسنه است و بقیه پرداختی بانک‌ها در مجموع، «تسهیلات بانکی» نـام دارد. تفاوت وام قرض‌الحسـنه با انواع تسـهیلات نیز مشـخص است؛ در وام قرض‌الحسـنه، درآمد بانک فقـط کارمزد اسـت، اما درآمـد بانک‌هـا در پرداخت انواع تسـهیلات مبادله‌ای یا مشارکتی، سود حاصل از معامله است. سود نیز با کارمزد، تفاوت اساسی دارد. در طرح جدید بانکداری، وام قرض‌الحسـنه، «تسهیلات» نام گرفته اسـت، اما در این نوع تسـهیلات، بانک سود نمی‌گیرد بلکه فقط مجاز به دریافت کارمزد است. پس چه اصراری به تغییر نام وام قرض‌الحسنه به «تسهیلات قرض‌الحسـنه» اسـت؟ آیا مبنای قانون عملیات بانکی بدون ربا در این مورد، اشـتباه و غیرشرعی بوده است؟ و آیا از نظر مبانی شـرعی می‌تـوان منابع غیرانتفاعی و کوتاه‌مـدت قرض‌الحسـنه را به تسـهیلات انتفاعی بلندمدت اختصاص داد تا تسـهیلات‌گیرنده با استفاده از این تسـهیلات بدون سـود، کسـب ثروت کند، ولی بانک فقط مجاز به گرفتن کارمزد شود؟

ششم: مبهم بودن ماهیت شرعی و حقوقی تسهیلات مشارکتی و مبادله‌ای

براساس مبانی قانون عملیات بانکی بدون ربا، در حال حاضر تسهیلات بانکی بر حسب نوع عقد مورد استفاده به دو دسـته تسهیلات مبادله‌ای و تسهیلات مشارکتی تقسیم می‌شود. در تسهیلات مشارکتی از نظر حقوقی بین بانک و مشتری، حالت شراکت ایجاد می‌شود؛ یعنی با پرداخت تسـهیلات، بانک با مشـتری شریک خواهد شـد اما تسـهیلات مبادله‌ای، نتیجـه معاملات معوق بین بانک و مشـتری اسـت و نتیجه حقوقی و شرعی آن نیـز مالکیت بانک و مشـتری تسـهیلات‌گیرنده بر عوضین معامله است؛ مثلا در تسهیلات فروش اقساطی یا مرابحه یا اجاره به شـرط تملیک، نتیجه تسهیلات، مالکیت تسهیلات‌گیرنده بر مال یا ملک خریداری شده اسـت و بانک نیز مالکیت ثمن آن را به دسـت خواهد آورد، اما در طرح جدید بانکداری در تعریف تسـهیلات مبادله‌ای به جای تعریف دقیق ماهیت شرعی و حقوقی این‌گونه تسـهیلات، نتیجه حقوقی تسهیلات مبادله‌ای آورده شـده اسـت. در بند «ت» ماده ۱۵ گفته شـده که تسـهیلات مبادله‌ای، «تسهیلاتی است که به‌منظور تأمین سـرمایه ثابت یا در گـردش واحدهای تولیدی تجاری و خدماتی یا خرید کالا و خدمات در قالب عقود مورد تأیید شـورای فقهی (مورد تأیید شورای فقهی یا مجلس شورای اسلامی؟!) غیر از قرض‌الحسنه پرداخت می‌شـود.» از کـی تاکنـون نتیجه آثـار حقوقی عقود شرعی به‌عنوان تعریف فقهی آن عقود معرفی می‌شود؟

هفتم: حق‌الوکاله به‌کارگیری سپرده‌ها

از نظـر مبانی قانون عملیات بانکی بـدون ربا، بانک هم شریک و هم وکیل سپرده‌گذاران محسوب می‌شود. بانک‌ها بابت مشارکت در سود حاصل از عملیات بانکی، شریک سـپرده‌گذاران خواهند شـد و برای وکالت در به‌کارگیری سـپرده‌های بانکی مردم در عملیات مجاز و مشـروع بانکی، حق‌الوکاله به‌کارگیری سـپرده‌ها به آنـان تعلق خواهـد گرفت. حداکثر میـزان حق‌الوکاله سـپرده‌های بانکی نیز توسـط شـورای پـول و اعتبار تعیین می‌شـود، اما بانک‌ها مجاز به تخفیف یا معافیت سـپرده‌گذاران از این حق‌الوکاله هسـتند. بنده متوجه نشـدم که در طرح جدید بانکداری، مقررات مربوط به حق‌الوکاله به‌کارگیری سپرده‌های بانکی چیست؟

گفتـار پایانی آنکه، مبانی شـرعی و حقوقی عملیات بانکی در قانون عملیات بانکی بدون ربا، بسیار شفاف‌تر از طـرح جدیـد بانکداری اسـت و این عدم شـفافیت سهوی یا عمدی، شبکه بانکی و مراجع قضایی را دچار مشـکل خواهد کرد. بدون تعارف، برای نهادینه‌سـازی روابط شـرعی در عملیات بانکی، نیازی به تغییر قانون و (برخـلاف مصوبـه مجمع تشـخیص مصلحت نظام) توسعه اختیارات شورای فقهی بانک مرکزی و دبیرخانه شورای فقهی و ناظران شـرعی آن و پایه‌گذاری اصول جدید و غیرشـفاف نیست. به‌جای انجام این‌گونه امور، تلاش برای ایجاد زبان مشـترک و اصلاح کارشناسـی قانـون عملیات بانکـی بدون ربا کفایـت می‌کند. بهتر اسـت با این طرح‌های غیرکارشناسـی، مردم و شبکه بانکی را به زحمت نیندازیم.

نگـــاه

فدرال رزرو چطور دستگاه پول مجانی برای بانک‌ها ساخت؟

سیاست پولی در ینگه دنیا

فدرال رزرو، دســتگاه پول رایگان برای بانک‌ها ساخته است. به نوشته «اکونومیســت»، نرخ‌های بهره بالاتر، بانکــداران آمریکا را هم نابوده کرده و هم ثروتمند ســاخته است. کمتر از یک ســال قبل بود که افزایش نرخ بهره، بانک ســیلیکون ولی (svb) و سپس بانک فرست‌ریپابلیک (First Republic) را به ورشکستگی کشانید. این بزرگ‌ترین ورشکستگی بانکی از سال ۲۰۰۸ به این سو بود. یکی از دلایل عدم گسترش بحران در سال ۲۰۲۳، این بود که فدرال رزرو با یک برنامه وام‌دهی جدید و سخاوتمندانه آن را مهار کرد. متاسفانه این اقدام هزینه‌ای را به بار آورده است که فدرال رزرو باید آن را پیش‌بینی می‌کرد. به لطف چرخش دیگری در چشم‌انداز نرخ بهره، این برنامه به یک دســتگاه تولید پــول رایگان برای بانک‌هایی تبدیل شده است که با بی‌پروایی و گستاخی از آن سوءاستفاده می‌کنند.

برنامــه تامین منابع مــدت‌دار بانکــی (BTFP) در ازای ارزش صوری اوراق خزانــه به بانک‌هــا وام می‌دهد. هدف از این اقــدام، آن بود که اگر ســپرده‌گذاران پول‌شان را برداشــتند بانک‌ها مجبور نباشند برای تامین نقدینگــی، اوراق خزانه خود را بفروشــند. فروش یکجــای اوراق در بانک ســیلیکون ولی، ضرر هنگفتی را متوجه بانک کرد، چون نرخ بالای بهره، قیمت اوراق قرضه بلندمدت را از ارزش صوری آنها بســیار پایین‌تر آورده بود. برنامه تامین منابع بلندمدت، ارزش صوری و نه ارزش بازاری اوراق را به عنوان وثیقه وام می‌پذیرد و همین سخاوتمندی باعث شد تا نظام بانکی بتواند خود را بالا بکشد و جلوی یک بحران احتمالی گرفته شود.

امــا برنامه تامین مالی مدت‌دار خود این روزها یک مشــکل به شــمار مــی‌رود. نرخ بهره‌ای که بانک‌ها برای تامیــن منابع می‌پردازند، بازتابی از نرخ بهره یک ساله‌ای است که در بازارهای مالی تعیین می‌شود. نرخ بازار نیز به نوبه خود برمبنای پیش‌بینی میانگین نرخ سیاستی فدرال رزرو در ســال پیش رو قرار دارد. از آنجایی که ســرمایه‌گذاران احتمال می‌دهند بانک مرکــزی نرخ‌ها را به میزان زیادی پایین مــی‌آورد هم‌اکنون هزینه وام‌گیری فقط ۴.۸ درصد است. اما چون آن کاهش نرخ هنوز محقق نشده اســت، فدرال رزرو برای موجودی نقدی بانک‌ها ۵.۴ درصد سود می‌دهد. به عبارت دیگر، بانک‌ها می‌توانند با اســتفاده از یک شکاف ۰.۶ درصدی وام بدون ریسک بگیرند و هزینه آن را بانک مرکزی می‌پردازد. اگر کاهش مورد انتظار نرخ بهره اتفاق بیفتد، بانک‌ها گرفتار حاشــیه منفی نرخ بهره نخواهند شــد، چون می‌توانند وام‌هــا را زودهنگام پس دهند. فدرال رزرو بدون هیچ هزینه‌ای، این گزینه را در اختیار آنها گذاشــته اســت. هویت وام‌گیرندگان در نهایت افشا خواهد شد، بنابراین ریسک شهرت، تنها عامل محدودکننــده بانک‌ها خواهد بود، اما تعــدادی از آنها، این فرصت‌طلبی بی‌شرمانه را نوعی فضیلت می‌دانند.

طبیعی است که میزان استفاده از برنامه تامین منابع مدت‌دار اوج بگیرد. از زمان شروع برنامه در ماه نوامبر، میزان موجودی در راه از ۱۰۹ به ۱۴۷ میلیارد دلار رســیده اســت. از منظر «اکونومیست»، مشخص نیست که تمام این موجودی با هدف استفاده از شکاف بهره باشد اما در همان مدت، ارزش اوراق بالاتر رفت و این اتفاق، مشــکلی را که برنامه تامین منابع در صدد حل آن بود، کوچک‌تر ساخت بنابراین با اطمینان می‌توان گفت که انگیزه بانک‌ها از وام‌گیری جدید، نه نیاز آنها بلکه فرصت‌طلبی اســت و از آنجایی که مالیات‌دهندگان، صاحبان فدرال رزرو هستند، پولی که بانک‌ها بالا می‌کشند از جیب آنها تامین می‌گردد.

فــدرال رزرو چــه کاری باید انجام دهد؟ این ســازمان در اوج بحران با شــتاب‌زدگی وعده داد که برنامه تامین منابــع را تا مارس ۲۰۲۴ باز نگه دارد. از آن زمــان فدرال رزرو با اطمینان می‌گوید که این تســهیلات در همان زمان مقرر به پایان خواهند رســید. بستن پیش از موعد آن، اعتبار و باورپذیری فدرال رزرو را خدشــه‌دار می‌کند بنابرایــن فدرال رزرو باید بلافاصلــه نرخ بهره را برای وام‌های جدید اصلاح و یا گزینه پیش‌پرداخت را بــه طور مناســب قیمت‌گذاری کند. هر کدام از ایــن اقدامات می‌تواند دامنه بهره‌برداری از شــکاف ســود را کاهش دهد. همچنین فدرال رزرو باید در بحران‌های بعدی با دقت بیشتری مداخله کند. یکی از قواعد بانک مرکزی که به نام «والتر بجت»، ســردبیر نشــریه «اکونومیست» در قرن نوزدهم نام‌گذاری شده اســت، می‌گوید که بانک‌های مرکزی باید آزادانه به موسســات سالمی که در معرض خطر هجوم بانکی قرار دارند، در ازای وثیقه مناسب و با نرخ تنبیهی وام دهد، اما فدرال رزرو هر سه شرط بجت را نادیده گرفته اســت. بحران ۲۰۲۳، بحرانی نابهنجار بود اما راه حل آن هم نابهنجار تلقی می‌شود.

با این وجود از منظر «اکونومیست»، نرخ‌های بهره بالا، جنگ و تنش‌های مالی همچنان نتوانسته‌اند رشد اقتصادی را متوقف کنند. بانک‌های مرکزی با به‌کارگیری سیاســت‌های پولی انقباضی در پی کنترل تورم هســتند. نگرانی‌ها درباره وضعیت اقتصادی نیز از بازار اوراق قرضه گرفته تا املاک تجاری و کارایی بانک‌ها همواره پابرجاســت. امســال قرار اســت حدود ۴ میلیــون نفر پای صندوق‌های رأی بروند که نتایج آن غیرقابل پیش‌بینی است، اما آنچه از همه نگران‌کننده‌تر است، آتش درگیری‌ها و جنگ‌هایی است که جهان را از دریای سرخ تا اوکراین دربر گرفته‌اند. البته تنش‌های دیگری مانند درگیری چین و تایوان هم بعید به نظر نمی‌رسد. پس جای تعجب ندارد که تحلیلگران از واژگانی همچون «چند بحرانی» و «بی‌نظمی نوین جهانی» برای توصیف وضعیت فعلی دنیا اســتفاده می‌کنند. جالب آنکه در چنین شرایطی، اقتصاد دنیا به همه این بحران‌ها و ترس‌ها پوزخند می‌زند و به روند مثبت خود ادامه می‌دهد. در آغاز سال ۲۰۲۳، تقریبا تمام اقتصاددانــان بر این باور بودند کــه رکود جهانی روی خواهد داد، با وجود این، تولید ناخالص جهانی حدود ۳ درصد رشد کرد. نشانه‌ها حاکی از آن است که این روند مثبت در سال ۲۰۲۴ نیز ادامه خواهد داشت. داده‌های گلدمن ساکس (بزرگ‌ترین بانک سرمایه‌گذاری جهان) نشان می‌دهد که وضعیت اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۴ به پررونقی سال ۲۰۱۹ خواهد بود. تولید ناخالص داخلی اندازه‌گیری شــده توسط سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (OECD) که شامل بسیاری از کشورهای ثروتمند دنیا می‌شود نیز نتایج مشابهی را نشان می‌دهد. وضعیت بازار کار نیز از همین وضعیت مثبت حکایت دارد.

امــا چرا اقتصاد جهــان تا این اندازه نســبت به بی‌نظمی و آشــفتگی بی‌تفاوت است؟ نرخ‌های بالای بهره توانسته‌اند سطح تورم را از اوج بیش از ۱۰ درصدی در کشورهای توسعه‌یافته به حدود ۶ درصد کاهش دهند. این امر نه تنها قدرت خرید خانوارها را افزایش می‌دهد که روحیه و سطح امید آنها را نیز بالا می‌برد. اعتماد مصرف‌کننده پس از رسیدن به کمترین سطح خود در سال ۲۰۲۲، در کشورهای توسعه‌یافته به‌طور قابل توجهی افزایش یافته اســت. از آنجا که نرخ ســود بخش زیادی از بدهی خانوارها و شــرکت‌ها ثابت است، تاثیر منفی هزینه‌های بالای استقراض، کمتر به چشم می‌آید. البته بی‌تفاوتی اقتصاد جهان نسبت به مشکلات فعلی، زیاد هم عجیب به نظر نمی‌رســد؛ پس از شــوک‌های زیادی که در چند سال اخیر به اقتصاد دنیا وارد شده، گویی دنیا دیگر حساسیت خود به بحران‌ها را از دســت داده است. مشاهدات علمی هم این مسئله را تایید می‌کند و نتایج یک پژوهش تازه نشــان می‌دهد که تاثیر هر شــوکی که به اقتصاد وارد می‌شــود، پس از چند ماه کمرنگ می‌شــود. آنچه واضح است، اینکه تمام اقتصادهای خوب دنیا محتــاط باقی می‌مانند. اگرچه نرخ‌های بهره بالا ممکن اســت در کوتاه‌مدت، اثر مســتقیمی بر رشد اقتصادی نداشته باشند، اما تشــدید تنش‌ها در درگیری‌های روسیه و اوکراین و همینطور التهاب دریای سرخ می‌تواند شــوک جدیدی به عرضه انرژی و تورم وارد کند. البته این موضوع را نمی‌توان نادیده گرفت که تصمیم «شــی جین پینگ»، رئیس جمهور چین درخصوص حمله به تایوان می‌تواند تمام این پیش‌بینی‌ها را به چالش بکشــد اما از ســوی دیگر، کاهش سطح تورم و افزایش احتمالی بهره‌وری به لطف هوش مصنوعی می‌تواند باعث شــتاب گرفتن رشــد اقتصادی جهان شــود. البته اقتصاد جهان پیش از این هم انعطاف و مقاومت خود را در مقابل شوک‌های مختلف نشان داده است.

فضای کار در فصل پاییز اندکی بهتر شد

رشد لاک‌پشتی محیط کسب‌وکار

فرصت امروز: آخرین پایش محیط کســب‌وکار کشــور از بهبود خفیف و لاک‌پشــتی شــاخص محیط کســب‌وکار حکایت دارد. شاخص محیط کســب‌وکار کشــور در پاییز ۱۴۰۲ به رقم ۵.۹۸ رسید که نسبت به رقم ۶.۱۱ فصل تابســتان، بهبود خفیفی را نشــان می‌دهد. بخش خدمات (با رقم ۶.۰۳) در مقایســه با بخش‌های صنعت (۵.۸۱) و کشاورزی (۵.۹۹)، وضعیت نامناســب‌تری در پاییز امسال داشته و استان‌های خوزستان، قم و زنجان نســبت به سایر استان‌ها به ترتیب به عنوان مساعدترین محیط کسب‌وکار معرفی شده‌اند. همچنین «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمــت مــواد اولیه و محصــولات»، «دشــواری تامین مالــی از بانک‌ها» و «بی‌ثباتــی سیاســت‌ها، قوانین و مقــررات و رویه‌هــای اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» همچنان به عنوان نامناسب‌ترین مولفه‌های محیط کسب‌وکار کشور شناخته می‌شوند.

آخرین نظرسنجی از فعالان اقتصادی نشان می‌دهد که بهبود در فصل پاییز امسال بسیار کند و لاک‌پشتی انجام شده است. براساس نتایج حاصل از پایش ملی محیط کســب‌وکار ایران در پاییز ۱۴۰۲، فضای کســب‌وکار کشور در پاییز امسال توانست نمره ۵.۹۸ را کسب کند که نسبت به نمره تابســتان، بهبود ۰.۱۳ واحدی را نشان می‌دهد. رشته فعالیت‌های «مالی و بیمه»، «ســلامت انسان و مددکاری اجتماعی» و «املاک و مستغلات» به ترتیب دارای نامســاعدترین محیط کســب‌وکار و رشــته فعالیت‌های «آب‌رســانی، مدیریت پســماند، فاضلاب و فعالیت‌هــای تصفیه»، «هنر، ســرگرمی و تفریح» و «تولید صنعتی (ســاخت)» به ترتیب مساعدترین محیط برای کسب‌وکار نسبت به سایر رشته فعالیت‌های اقتصادی ارزیابی شده‌اند. ســه استان خوزستان، قم و زنجان نیز دارای مساعدترین محیط کسب‌وکار کشور شناخته شــده‌اند. اختلاف رقم شاخص وضعیت محیط کســب‌وکار در بهترین و بدترین استان در پاییز امسال معادل ۱.۰۷ واحد اســت که نشــانگر نبود تفاوت قابل‌توجه در وضعیت اســتان‌ها نسبت به یکدیگر است.

مثلث خطر فضای کسب وکار

نتایج جدیدترین پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران نشان می‌دهد نمره شــاخص محیط کســب‌وکار کشور در پاییز امســال به ۵.۹ رسیده (نمره بدترین ارزیابی ۱۰ اســت) که نشــانگر بهبود لاک‌پشتی نسبت به فصل تابستان است. از نظر فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، وضعیت برخی مولفه‌های موثر بر محیط کسب‌وکار در پاییز امسال مساعدتر شده است. عدد شاخص در پاییز امسال نسبت به فصل مشابه سال قبل (۱.۱۴ درصد) مساعدتر شده است. آنطور که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از نتایج پایش ملی محیط کســب‌وکار در پاییز امســال گزارش داده، این شاخص نســبت به فصل تابستان اندکی بهبود داشــته و توانسته است نمره ۵.۹۸ را دریافت کند که نســبت به نمره ۶.۱۱ در فصل تابســتان ســال جاری، حدود ۰.۱۳ واحد بهبود را نشان می‌دهد. فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در پایش پاییز امســال به ترتیب ســه مولفه «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، «دشواری تامین مالی از بانک‌ها» و «بی‌ثباتــی سیاســت‌ها، قوانین و مقــررات و رویه‌هــای اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» را نامناسب‌ترین مولفه‌های محیط کسب‌وکار کشور نسبت به سایر مولفه‌ها ارزیابی کرده‌اند. براساس یافته‌های این طرح در پاییز امسال استان‌های خوزســتان، قم و زنجان به ترتیب دارای مساعدترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

براســاس یافته‌های طرح پایش محیط کســب و کار، میانگین ظرفیت فعالیت (واقعی) بنگاه‌های اقتصادی شــرکت‌کننده در فصل پاییز امسال معادل ۴۴.۹۱ درصد بوده که نســبت به فصل تابســتان (۴۱.۶۵ درصد) رشــد ۳.۲۶ درصدی داشته اســت. همچنین براساس نتایج این پایش در پاییز امســال، وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش خدمات (با رقم ۶.۰۳) در مقایســه با بخش‌های صنعت (۵.۸۱) و کشاورزی (۵.۹۹)، نامناسب‌تر ارزیابی شده است. در بین رشته فعالیت‌های اقتصادی نیز در پاییز ۱۴۰۲ بــه ترتیب رشــته فعالیت‌های «آب‌رســانی، مدیریت پســماند، فاضلاب و فعالیت‌هــای تصفیــه»، «هنر، ســرگرمی و تفریــح» و «تولید صنعتی (ســاخت)» دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار و رشته‌فعالیت‌های «مالــی و بیمه»، «ســلامت انســان و مددکاری اجتماعــی» و «املاک و مســتغلات» به ترتیب بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار را در مقایسه با سایر رشته‌فعالیت‌های اقتصادی در کشور داشته‌اند.

شاخص بخشی محیط کسب‌وکار

براساس نظریه عمومی کارآفرینی شین، شاخص ملی محیط کسب‌وکار ایران در پاییز امســال، عدد ۶.۰۴ (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی است) به‌دست آمده اســت کــه بهتر از وضعیت این شــاخص در ارزیابی فصل گذشــته (تابستان ۱۴۰۲ با میانگین ۶.۲۸) است. میانگین ارزیابی محیط اقتصادی (شــامل محیط اقتصاد کلان، محیط مالی، محیط جغرافیایی و ســاختار تولیــد) عدد ۶.۴۶ اســت که در ارزیابی فصل گذشــته عدد ۶.۵۸ حاصل شــده بود و میانگین ارزیابی محیط نهادی (شامل محیط سیاسی، محیط آموزشی و علمی، محیط فرهنگی، محیط فناوری و نوآوری، محیط حقوقی و ســاختار دولت) عدد ۵.۷۰ است که در فصل گذشته عدد ۶.۰۳ ارزیابی شده بود. بر این اساس، محیط حقوقی و قانونی با عدد ۴.۷۴ و محیط مالی با عدد ۸.۲۱ به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیط‌ها براساس نظریه عمومی کارآفرینی شین بوده‌اند. شاخص شین به دلیل در نظر گرفتن وزن عوامل مختلف در محاسبه، از دقت بیشتری نسبت به شاخص کل کشور برخوردار است.

یافته‌های پایش محیط کسب‌وکار در فصل پاییز نشان می‌دهد وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش خدمات (با رقم ۶.۰۳) در مقایسه با بخش‌های صنعت (۵.۸۱) و کشاورزی (۵.۹۹)، نامناسب‌تر ارزیابی شده است. با توجه به تقسیم‌بندی رشته‌فعالیت‌ها در ســه بخش عمده کشاورزی، صنعت و خدمات، فعالان اقتصادی سراســر کشور در پاییز امسال، وضعیت محیط کسب‌وکار بخش صنعت و خدمات را به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیــط کســب‌وکار ارزیابی کرده‌انــد. در بخش‌های صنعــت و خدمات «غیرقابــل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مــواد اولیه و محصولات» و در بخش کشــاورزی «دشــواری تامین مالی از بانک‌ها» نامســاعدترین و در بخــش صنعت و خدمات «محدودیت دسترســی بــه آب» و در بخش کشــاورزی «نحوه استقبال مشتریان از نوآوری و ابتکار در ارائه خدمات و محصول» مســاعدترین مولفه (مانع) در ۲۸ مولفه پیمایشی پرسش‌شده از فعالان اقتصادی مشــارکت‌کننده در طرح ارزیابی شــده‌اند. اولویت اول در بخش صنعت و خدمــات «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات» و در بخش کشــاورزی «دشــواری تامین مالی از بانک‌ها»، اولویت دوم در بخش صنعت و خدمات «دشــواری تامین مالی از بانک‌ها» و در بخش کشــاورزی «غیرقابــل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات» و اولویت سوم در هر سه بخش «بی‌ثباتی سیاســت‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» و به عنوان مهمترین مشکلات کسب‌وکار توســط فعالان اقتصادی بیان شده است.

مهمترین مشکلات فعالان اقتصادی

نتایــج ارزیابی طرح پایش در پاییز امســال نشــان می‌دهد که از منظر وضعیت مولفه‌های محیط کســب‌وکار، استان‌های خوزستان، قم و زنجان دارای محیط کسب‌وکار مساعدتری نسبت به سایر استان‌ها بوده‌اند. عدد شاخص برای حدود ۶۱ درصد استان‌های کشور از عدد شاخص ملی فضای کسب‌وکار کمتر بوده است. همچنین اختلاف عدد شاخص وضعیت محیط کسب‌وکار در بهترین و بدترین استان حداکثر معادل ۱.۰۷ واحد است که نشانگر نبود تفاوت قابل‌توجه در وضعیت عدد شاخص استان‌ها نسبت به یکدیگر است. در پاییز ۱۴۰۲ همچنین رشته فعالیت‌های «مالی و بیمه»، «سلامت انسان و مددکاری اجتماعی» و «املاک و مستغلات» به ترتیب دارای نامســاعدترین محیط کسب‌وکار و رشــته فعالیت‌های «آب‌رسانی، مدیریت پسماند، فاضلاب و فعالیت‌های تصفیه»، «هنر، سرگرمی و تفریح» و «تولید صنعتی (ساخت)» به ترتیب مساعدترین محیط برای کسب‌وکار نســبت به سایر رشته فعالیت‌های اقتصادی ارزیابی شده‌اند. گفتنی است که از ۲۱ رشــته فعالیت عمده اقتصادی، چهار رشته فعالیت به دلیل قرار گرفتــن در بخش عمومی و خانواری از چارچــوب آمارگیری طرح حذف شــده‌اند. منظور از ســایر فعالیت‌های خدماتی، فعالیت‌های سازمان‌های دارای عضو، تعمیر رایانه و کالاهای شخصی و خانگی و سایر فعالیت‌های خدماتی شخصی است.

فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش در پاییز امسال، سه مولفه «غیرقابل پیش‌بینــی بودن و تغییرات قیمت مــواد اولیه و محصولات»، «دشواری تامین مالی از بانک‌ها» و «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» را نامناسب‌ترین مولفه‌های محیط کســب‌وکار کشور نســبت به ســایر مولفه‌ها ارزیابی کرده‌اند. اولویت اول در اتــاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشــاورزی ایــران و اتاق اصناف ایران «غیرقابــل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مــواد اولیه و محصولات» و در اتاق تعاون ایران «دشــواری تامین مالی از بانک‌ها» عنوان شده است. اولویت دوم در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق اصناف ایران «دشــواری تامین مالی از بانک‌هــا» و در اتاق تعاون ایران «غیرقابل پیش‌بینــی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات» عنوان شــده است. اولویت سوم در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق تعاون ایران «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» و در اتاق اصناف ایران «رویه‌های ناعادلانه ممیزی و دریافت مالیات» عنوان شده است.

از نظر سابقه فعالیت اقتصادی

عدد شــاخص محیط کسب‌وکار در بنگاه‌های بیشــتر از ۲۰۰ کارکن، ۵.۷۶ محاســبه شده که نشــان‌دهنده وضعیت کســب‌وکار بهتر در این بنگاه‌ها نســبت به سایر بنگاه‌های اقتصادی اســت. عدد شاخص محیط کســب‌وکار در بنگاه‌های با کمتر از پنج کارکن نیز ۶.۰۲ محاســبه شده است که این بنگاه‌ها دارای وضعیت بدتری در محیط کسب‌وکار نسبت به سایر بنگاه‌ها ارزیابی شده‌اند. همچنین در بنگاه‌هایی که فعالیت اقتصادی آنها بیشــتر از ۱۶ سال است، نامســاعدترین محیط کسب‌وکار نسبت به ســایر بنگاه‌ها با میانگین ۵.۹۸ اعلام شده و بنگاه‌های اقتصادی کمتر از دو سال ســابقه فعالیت اقتصادی هم دارای مساعدترین وضعیت محیط کسب‌وکار (با رقم ۵.۴۷) هســتند. از سوی دیگر، پنج مشکل اولویت‌دار شــرکت‌های دانش‌بنیان نیز «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مــواد اولیه و محصــولات»، «بی‌ثباتی سیاســت‌ها، قوانیــن و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار»، «دشواری تامین مالی از بانک‌ها»، «موانع در فرآیندهای اداری و اخذ مجوزهای کســب‌وکار در دستگاه‌های اجرایــی» و «دخالت‌هــای غیرمنطقــی نهادهای حاکمیتــی در تعیین قیمت‌ها در بازار» هستند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که برخی مشکلات این شرکت‌ها در مقایسه با سایر واحدهای اقتصادی کشور حادتر است. طبق بررســی‌ها، بنگاه‌های اقتصادی مشارکت‌کننده در طرح (۲۸۸۹ بنگاه) به طور متوسط با ۴۴.۹۱ درصد ظرفیت اسمی خود در پاییز امسال فعالیت داشته‌اند.

آیین‌نامه واردات تصویب شد، بازار خودرو به کُما رفت

هرج و مرج قیمتی در بازار خودرو

بازار خودرو در هفته‌ای که گذشــت، روند ثابتی نداشــت؛ به طوری که برخی خودروها همانند هفته قبل به روند کاهش قیمت خود ادامه دادند، برخی دیگر با قیمت‌های قبلی در بازار معامله شدند و تعدادی از خودروها هم افزایش قیمت را تجربه کردند. به نظر می‌رســد بازار خودرو وارد هرج و مرج قیمتی شده و هر یک از فروشندگان نیز بی‌توجه به آیتم‌های موثر روی قیمت بازاری خودرو، نسبت به تعیین قیمت خودروی در اختیار خود اقدام می‌کنند. براساس گزارش‌های میدانی، کوییک معمولی در هفته‌ای که گذشــت با افت حدود ۴ درصدی در صــدر جدول کاهش قیمت قرار داشت. این خودرو با قیمتی حول و حوش ۳۶۵ میلیون تومانی در دسترس خریــداران قرار دارد. هایمــا اس ۷ پلاس نیز با افت ۳ درصدی در جایگاه دوم جدول هفتگی کاهش قیمت قرار گرفت. پژو ۲۰۷ دو رنگ با گیربکس اتوماتیک توانســت قیمت خود را ظرف یک هفته حدود ۵ میلیون تومان افزایش داده و به حوالی ۸۴۰ میلیون تومان برســاند. پژو پارس ســال نیز جای پای خود را با رشــد ۵ میلیون تومانی قیمت در کانال ۶۰۰ میلیون تومانی محکم کرد. به نظر می‌رسد تصویب آیین‌نامه واردات خودروهای نو، بازار خودروهای داخلی را به کُما برده اســت؛ به طوری که در آخرین روز کاری هفته گذشــته، غالب پرطرفدارهای ایران خودرو در کنار سایپایی‌ها بدون تغییر در بازار قیمت‌گذاری شــدند. به گزارش «اکوایران»؛ آیین‌نامه واردات خودروهای نو به پیشنهاد وزارت صمت و به استناد اصل ۱۳۸ قانون ساماندهی صنعت خودرو (مصوب سال ۱۴۰۰) اصلاح و مورد تصویب قرار گرفت. براســاس آیین‌نامه واردات خودروهــای نو، ورود و ترخیص خودرو بدون ثبت ســفارش و بدون تخصیص ارز، قاچاق محسوب شده و ممنوع اعلام شده است. تصویب این آیین‌نامه توانسته بازار خودرو را به کما ببرد. بررســی بازار خودرو نشــان می‌دهد در آخرین روز کاری هفته و در میان پرطرفدارهــای داخلی نیمی از خودروها بدون تغییر در بازار قیمت‌گذاری شــدند و برخی دیگر نیز افت قیمت را تجربه کردند، اما در روز آرام بازار خودرو، دنا پلاس ۶ دنده توربو، تنها خودرویی است که در بازار رشد قیمت داشت. همچنین بیشتر افت قیمت به «هایماS۸» رسید و این خودرو افتی ۱۰ میلیــون تومانی داشــت و دنا پلاس ۶ دنــده توربو نیز تنها خودرویی بود که با رشــد ۳ میلیون تومانی در بازار قیمت‌گذاری شــد و به مســیر رشــد خود ادامه داد. در میان محصولات ایران خودرو، قیمت خودروهای پژو۲۰۷ دنده‌ای، هایماS۸، تارا اتوماتV۲، پژو ۲۰۶ دنده‌ای، «دنا پلاس ۶ دنده توربو و دنا پلاس توربو اتوماتAT مورد ارزیابی قرار گرفت. براساس اطلاعات قیمتی در آخرین روز کاری هفته و نســبت به روزهای گذشته، پــژو ۲۰۶ دنده‌ای حدود ۵۷۰ میلیون تومان قیمت‌گذاری شــد و تغییر قیمت نداشــت. هایما S۸ هم در بازار یک میلیارد و ۸۳۰ میلیون تومان قیمت خورد و کاهشــی ۱۰۰ میلیون تومانی را ثبت کرد. این خودرو روز قبل هم افتی ۱۰ میلیونی را تجربه کرده بود. ارزیابی بازار همچنین نشان می‌دهد که در میان ایران خودرویی‌ها، تارا اتوماتV۲ حدود ۸۹۰ میلیون قیمت‌گذاری شــد و افتی ۲ میلیون تومانی را تجربه کرد. از ســوی دیگر، بررسی‌ها نشان می‌دهد که در میان پرطرفدارهای ایران خودرو، قیمت دنا پلاس ۶ دنده توربو به حدود ۸۴۳ میلیون تومان رسید و رشدی ۳ میلیون تومانی را به ثبت رساند، اما قیمت دنا پلاس توربو اتومات بدون تغییر در بازار با رقم ۹۱۰ میلیون به فروش رسید. بررسی‌ها همچنین نشان می‌دهد کــه پژو ۲۰۷ دنده‌ای هم در بازار حدود ۷۲۰ میلیون تومان قیمت‌گذاری شــد و تغییر قیمتی نداشــت. از سوی دیگر در میان محصولات سایپا نیز قیمت خودروهای شاهینG، تیبا صندوق‌دارSX، تیبا هاچ‌بکEX، کوییک دنده‌ایR، کوییک دنده‌ایS و ســاینا دنده‌ایS مورد ارزیابی قرار گرفتند. براساس اطلاعات قیمتی کارنامه، خودروی شاهینG در بازار حدود ۶۸۸ میلیون تومان قیمت‌گذاری شد و تغییر قیمتی نداشت. خانواده کوییک هم در کنار افت، ثبات قیمت هم در بازار داشــتند و با این شرایط، کوییکR دنده‌ای حدود ۳۹۲ میلیون تومان قیمت خورد و کاهش قیمتی نداشــت. همچنیــن کوییک دنده‌ایS هم با افت یک میلیون تومانی در بازار حدود ۳۹۴ میلیــون تومانی به فروش رســید. از ســوی دیگر خانــواده تیبا هم تغییر قیمتی نداشت و با این شرایط، تیبا صندوق‌دار حدود ۳۸۷ میلیون تومــان قیمت خورد و قیمت تیبا هاچ بــک EX هم حدود ۳۷۶ میلیون تومان به ثبت رســید. بررســی بازار همچنین نشان می‌دهد که خودروی ســاینا دنده‌ای S نیز در آخرین روز کاری هفته گذشــته با افت ۲ میلیون تومانی، ۴۰۳ میلیون تومان قیمت‌گذاری شد. در این میان، خودروسازان در حالی که اوضاع مالی مســاعدی ندارند تحت فشــار وزارت صمت باید ســرمایه‌گذاری‌هایی را برای تولید محصولات جدید در دســتور کار قرار دهند. وزارت صمت دولت سیزدهم از بدو فعالیت به شرکت‌های خودروساز تاکید کرد تا عرضه یک خودروی اقتصادی را در دستور کار قرار دهند. این وظیفه در حالی روی دوش دو خودروساز بزرگ کشور قرار گرفت که این شرکت‌ها همچنان اسیر قیمت‌گذاری دستوری هستند و امکان اختصاص دادن ســرمایه جدید برای تحقیق و توسعه روی طراحی و تولید محصول جدید را ندارند. فراموش نکنیم ایران خودرو و ســایپا به واسطه بالا رفتن اســتانداردهای خودرویی مجبور به حذف خودروهایی از سبد محصولاتی خود شــدند که به نوعی عنوان اقتصادی را یدک می‌کشیدند. محصولاتی مانند پراید، پژو ۴۰۵، سمند و پژو ۲۰۶ با توجه به بازه قیمتی در کارخانه نزدیــک به ایده صمت برای تولید و عرضه خــودروی اقتصادی بودند، اما بالارفتن استانداردها سبب شد تا به ناچار از خط تولید خارج و روانه موزه شوند. البته مدیران خودروساز از حذف این خودروها ناراحت نشدند؛ زیرا به دلیل قیمت‌گذاری دستوری و همچنین تیراژ بالای این خودروها، زیان سنگینی می‌دادند. هنوز فشار برای تولید خودروی اقتصادی از روی دوش شرکت‌های خودروساز برداشته نشده بود که مجلس، «رضا فاطمی‌امین»، اولیــن وزیر صمت دولت ســیزدهم را اســتیضاح کرد و ســپس «عباس علی‌آبادی» جایگزینش شد. قرار گرفتن «علی‌آبادی» پشت فرمان وزارت صمت سبب شد تا وظیفه تازه‌ای برای صنعت خودروی کشور تعریف شود و آن تولید خودروی برقی بود. پروژه برقی‌سازی در شرکت‌های خودروساز همانند پروژه تولید خودروی اقتصادی نیازمند تجهیز منابع مالی اســت، اما خودروسازان کفگیرشــان به ته دیگ خورده و در پرداخت هزینه‌های معمول مانند حقوق و دستمزد نیز با چالش روبه‌رو هستند. به نظر می‌رسد اولین گام برای تحقق این مهم، حذف قیمت‌گذاری دســتوری است. البته در کنــار مباحث مالی، خودروســازان احتیاج دارند که بــدون دغدغه با شرکای بین‌المللی ارتباط داشته باشند و این مهم، برنامه‌ریزی برای کنار زدن تحریم‌ها و بازگشت خودروسازان به بازار بین‌المللی را می‌طلبد.

انتظارات تورمی از آینده ارز تغییر شکل داد

بازارهای سنتی بر مدار رکود

فرصت امروز: هفته پایانی بهمن ماه را باید هفته ایستایی بازارها در نظر گرفت. بازارهای چهارگانه سنتی در این هفته یا سودی به سرمایه‌گذاران خود ندادند یا زیان اندکی را نصیب‌شان کردند. نگاهی به وضعیت بازارهای دارایی نشـان می‌دهد که رکود تورمی در حال تعمیق اسـت. در هفته‌ای که گذشـت، انتشـار گزارش مرکز آمار ایران نیز نشان داد بازار مسکن در شرایطی که مشتری چندانی در بازار حضور ندارد، به روند رشد خود ادامه داده و عقب‌نشـینی اندک آذرماه را در فصل زمسـتان جبران کرده است. متوسـط قیمت هر متر مربع واحد مسـکونی در شـهر تهران از مرز ۸۰ میلیون تومان فراتر رفته اسـت و این خود نشـان از کاهش شدید قدرت خرید مشتریان در بازار مسکن دارد. در عین حال بازار خودرو نیز با نوسان شدید قیمتی مواجه شده و افزایش شدید قیمت‌ها در بازار به رکود دامن زده است. در این فضا البته انتشار اخباری در خصوص افزایش قیمت بنزین و پیشنهاد یک نماینده مجلس برای رسیدن بهای بنزین غیرسهمیه‌ای به سطح ۲۶ هزار تومان در تقویت انتظارات تورمی موثر بوده است.

هرچه هست، در هفته‌ای که با یک روز تعطیلی رسمی در روز یکشنبه مواجه بود، بازارهای بورس و طلا با بازدهی منفی مواجه شـدند و قیمت دلار و سـکه نیز بازدهی مثبت اندکی داشتند. اتفاق جالب در این هفته، بی‌اعتنایی بازار سکه و طلا به کاهش قیمت‌های جهانی بود. در حالی که نوسـانات قیمت طلا در بازارهای جهانی بـا کاهش ۱۹ دلاری قیمت آن همراه شده، اما بازار سکه و طلا در ایران تحت تاثیر نوسانات نرخ ارز قرار گرفت و به افت جهانی قیمت طلا، واکنشی نشان نداد.

دلار ۳۰۰ تومان گران شد

به گزارش «خبرآنلاین»، قیمت دلار از روز ۱۸ بهمن ماه تا پایان هفته گذشته، یعنی روز ۲۶ بهمن ماه (طی روزهای معاملاتی هفته چهارم بهمن ماه)، نوسـانات افزایشی محدودی داشـت، به طوری که قیمت هر دلار از ۵۵ هزار و ۱۵۰ تومان در روز هجدهم بهمن ماه به حدود ۵۵ هزار و ۶۰۰ تومان در آخرین روز کاری هفته رسـید. این نوسان محدود از آنجا واجد اهمیت است که بار دیگر پرچمداری بازارها به دست اسکناس دلار افتاده است و هر نوسان افزایشی به نوعی قیمت‌ها را به سمت بالا هدایت می‌کند. این نکته البته خطرات بالقوه‌ای را متوجه بازارهای سرمایه‌گذاری می‌کند.

چسبندگی بالا از نوع طلایی

حتی کاهش قیمت هر اونس طلا نیز نتوانست بهای طلا را در بازار ایران راضـی به کاهش همپای قیمت‌های جهانی کند. انتظارات تورمی شـکل گرفته پیرامون دلار سـبب شده است تا چسـبندگی این بازار بسیار بالا باشد. قیمت طلا البته پس از آنکه به سطح ۱۹۹۸ دلار در هر اونس رسید، بازگشتی را تجربه کرد و بار دیگر روی عدد ۲۰۰۵ دلار ایستاد. با این حال میزان ریزش قیمت طلا در بازار ایران بسـیار اندک بود، به طوری که در روز پنجشنبه ۲۶ بهمن ماه هر گرم طلای ۱۸ عیار به قیمت ۲ میلیون و ۷۷۷ هزار و ۵۰۰ تومان رسید و با کاهش ۱۱ هزار تومانی قیمت نسبت به هفته گذشته، به کار خود پایان داد. بدین ترتیب، در این هفته قیمت طلا بازدهی منفی ۰.۳۹ درصدی را به ثبت رسـاند. در هفته چهارم بهمن ماه هر مثقال طلای ۱۸ عیار روی رقم ۱۲ میلیون و ۳۴ هزار تومان ایستاد.

وقتی سکه سود می‌دهد

همانطور که گفته شـد، حتی کاهش نرخ طـلا در بازارهای جهانی نیز بر بازار سـکه در ایران بی‌تاثیر بود و این بازار به روند رشد خود ادامه داد. دولت حتی با فروش اوراق سـپرده ۳۰ درصـدی نیز تلاش کرد تا حدی فضا را برای مهار نرخ ارز و سکه مهیا کند، اما در عمل قیمت سکه با رشد ۲۲۰ هزار تومانی مواجه شـد. قیمت سکه امامی در آخرین معاملات روز پنجشنبه با قیمت ۳۲ میلیون و ۸۰۳ هزار تومان به فروش رسید. قیمت سـکه تمام بهار آزادی در روز پنجشنبه در سطح ۳۰ میلیون و ۵۱۵ هزار تومان قرار گرفت. در آخرین معاملات این هفته همچنین نیم‌سکه با قیمت ۱۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و ربع سکه با رقم ۱۱ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان معامله شـد. بهای سکه گرمی نیز روی رقم ۵ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان ایستاد.

سرکوب بازار سهام ادامه دارد

به نظر می‌رسـد در حال حاضر هیچ چیزی به نفع بازار سرمایه نیست. گویا بازار سرمایه هم در هفته عقب‌نشینی قیمت دلار زیان می‌دهد و هم در هفته پیشروی دلار. انگار بورس رابطه خود با سایر بازارها را قطع کرده است. نگاهی به معاملات بازار سهام در هفته چهارم بهمن‌ماه حاکی از آن است که شاخص کل بورس طی دادوستدهای این هفته نزولی شده است. در طرف سهم‌های کوچک بازار نیز همین روند دیده می‌شود؛ با این تفاوت کـه میانگین قیمت هم‌وزن بازار در این هفته کاهش بیشـتری را تجربه کرده اسـت. بررسی معاملات هفته چهارم بهمن‌ماه ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که شـاخص کل بورس طی چهار روز کاری این هفته حدود ۰.۸۸ درصد پایین آمد و از سطح ۲ میلیون و ۹۸ هزار واحد به سطح ۲ میلیون و ۷۸ هزار واحد رسید. در طرف دیگر اما شاخص کل هم‌وزن در این هفته، نزول بیشـتری را پشت سر گذاشـت؛ به نحوی که این نماگر طی هفته چهارم بهمـن ماه از تـراز ۷۳۹ هزار واحد با کاهـش ۱۵۶ درصدی به تراز ۷۲۷ هزار واحد رسـید. همچنین باید گفت بازار سهام طی معاملات این هفته به طور میانگین روزانه ۶ میلیارد و ۷۵۰ میلیون برگه سـهم حجم خورد کـه ارزش میانگین معادل ۴ هزار و ۱۸ میلیارد تومان را رقم زده اسـت. همین‌طـور در این هفته جریان خروج پول حقیقـی از بازار ادامه یافت و طی چهـار روز کاری این هفته حدود ۷۶۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

بی‌توجهی طلا به افت قیمت جهانی

بازار سـکه و طلا در ایران تحت تاثیر نوسـانات نرخ ارز، به افت جهانی قیمت طلا، واکنش نشـان نداد. «نادر بذرافشـان»، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران درباره وضعیت یک هفته اخیر بازار سـکه و طلا به «ایسنا» توضیح داد: در هفته‌ای که گذشـت، در بازارهای جهانی شـاهد نوسانات بسـیاری هم به صورت افزایشی و هم به صورت کاهشی بودیم، اما نسبت به هفته‌های گذشته، بیشتر نوسان کاهشی طی شد و حتی تا ۳۷ دلار هم نوسـان داشـت و به زیر ۲۰۰۰ دلار هم و تا تقریبا ۱۹۷۳ دلار هم رسید، اما در مجموع در طول یک هفته اخیر، میانگین کاهش ۱۹ دلاری اونس جهانـی طلا رقم خورد. آخرین نرخ ثبت شـده برای هر اونس طلا حدود ۲۰۰۵ دلار اسـت. او با اشاره به نوسـانات قیمت طلا در بازارهای جهانی که در مجموع کاهش ۱۹ دلاری را از خود بر جای گذاشت، گفت که بازار سکه و طلای داخلی اما تحت تاثیر نوسانات نرخ ارز، از افت قیمت طلا در بازارهای جهانی تاثیری نپذیرفت. به گفته وی، علاوه بر بازار های جهانی، بازار سـکه و طلا در داخل نیز طی یک هفته اخیر، نوسـانات بسیاری را به خود دید اما علی‌رغم بازارهای جهانی که اکثرا مسـیر کاهشـی را طی می‌کرد، نوسـانات بازار داخلی بیشتر میل به صعود داشت و در نهایت هم افزایشـی به پایان رسید. این مسیر صعودی قیمت‌ها در بازار سکه و طلا، ناشـی از نوسانات افزایشـی نرخ ارز در بازار و اندکی هم افزایش تقاضای ایجادشده در روزهای پایانی هفته بوده است.

حباب قیمت سکه بزرگ‌تر شد

«بذرافشـان» در رابطه با آخرین قیمت انواع قطعات سکه و مصنوعات طلا در پایان هفته گذشته و تغییرات قیمتی آن نسبت به ابتدای هفته نیز گفت: هر قطعه سکه تمام طرح جدید با ۵۵۰ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته، در آخرین معاملات پایانی هفته گذشته به ۳۲ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و هر قطعه سـکه تمام طرح قدیم با ۶۰۰ هزار تومان افزایش قیمت به ۳۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. نیم سکه با ۳۵۰ هزار تومان افزایش حدود ۱۸ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان و ربع سکه نیز با ۲۰۰ هزار تومان افزایش حـدود ۱۱ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان در آخرین معاملات پایانی هفته تعیین قیمت شد. سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی نیز با رقم ۵ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان دادوستد شد که نسبت به ابتدای هفته ۵۰ هزار تومان افزایش بها داشـت. هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز با میانگین ۲۳ هزار تومان افزایش قیمت نسـبت به بهای طلا در ابتدای هفته، با رقم ۲ میلیون و ۷۷۸ هزار تومان مبنای معاملات طلا به ازای هر گرم قرار گرفت. در پی روند صعودی قیمت سکه در بازار داخلی همچنین حباب سکه در این هفته بزرگ‌تر شـد و با ۲۵۰ هـزار تومان افزایش به ۵میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید.

سامانه خودنویس مغایر با حقوق مشاوران املاک است

قیمت مسکن در ارزان‌ترین منطقه تهران

منطقه یک در ماه گذشـته با متوسط قیمت هر مترمربع ۱۶۶ میلیون تومان، بیشـترین و منطقه ۱۸ با متوسط قیمت هر مترمربع ۴۲ میلیون تومان، کمترین قیمت را در بین مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران به خود اختصاص دادند. آخرین داده‌های مرکز آمار ایران از بازار مسـکن پایتخت در دی ماه ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که متوسط قیمت آپارتمان‌های مسکونی فروش رفته در شـهر تهران از مرز ۸۰ میلیون تومان عبور کرده است. در این ماه، منطقه یک با متوسـط قیمت هر مترمربـع ۱۶۶ میلیون تومان دارای بیشـترین و منطقه ۱۸ با متوسـط قیمت هر مترمربع ۴۲ میلیون تومان، دارای کمترین قیمت در بین مناطق بیسـت‌ودوگانه شـهر تهران شناخته شـدند. بررسی‌ها از بازار مسکن منطقه ۱۸ تهران نشان می‌دهد که در دی ماه امسـال در این منطقـه، ۱۰۰ فقره معامله صورت گرفته و این منطقه با افزایش تعداد خریداران نسبت به ماه گذشته (با ۹۲ فقره) و کاهش خریداران نسـبت به مدت زمان مشابه در دی ماه ۱۴۰۱ (با ۲۵۸ فقره) روبه‌رو بوده است. قیمت مسکن در منطقه ۱۸ نسبت به سال گذشته حدود ۶۰ درصد افزایش داشته است.

یک واسطه‌گر ملکی در محله شهرک ولی عصر با اشاره به اینکه هم‌اکنون ملک‌های به قیمت با سرعت بیشتری به فروش می‌روند، می‌گوید: پس از نوسـانات دلار، وضعیت ملک شاهد بازگشـت دوباره خریداران شد، البته طبق روال هر ساله، نزدیکی به پایان سال نیز می‌تواند یکی دیگر از دلایل افزایـش تقاضا در این بازار باشـد. به گفته وی، بـا بودجه‌ای معادل یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان می‌توان در شهرک ولی عصر، یک آپارتمان حدودا ۱۵ الی ۲۰ سـال سـاخت با ۴۰ مترمربع مسـاحت و البته بدون امکاناتی همچون پارکینگ و آسانسور خریداری کرد.

در همین حال، یک عضو هیأت رئیسه اتحادیه مشاوران املاک می‌گوید: امکان ثبت قراردادهای مسکن توسـط عموم مردم در سامانه خودنویس نه‌تنها به تعطیلی دفاتر املاک منجر می‌شود و به اشتغال این قشر ضربه می‌زند، بلکه امنیت معاملات را به خطر می‌اندازد. «مهدی کرباسیان» در گفت‌وگو با «ایسـنا» با تاکید بر اینکه سـامانه خودنویس مغایر با حقوق مشـاوران املاک است، توضیح داد: بازار مسکن این روزها یکی از مقاطع کم‌معامله خود را سـپری می‌کند که اثرات منفی بر شـاخص‌های بخش مسکن از جمله نرخ رشد این بخش، اشتغال و میزان ساخت و ساز خواهد داشـت. درآمد مشاوران املاک نیز به دلیل کاهش حق‌الزحمه این صنف توسط دولت قبل به طور محسوسی کاهش یافته است. مشاوران املاک از توان تامین هزینه‌های دفاتر، مالیات، اجاره مغازه هزینه‌های آب، برق و ... برنمی‌آیند و این روزها که انتظار داشتیم حداقل در بازار شب عید مقداری معامـلات افزایش پیدا کند برخی همکاران ما می‌گویند قصد دارند مغازه خـود را تعطیل کنند. این موضـوع در تضاد کامل با اهداف دولت محترم نسبت به موضوع اشتغال‌زایی است و می‌توان گفت چندین میلیون نفر که از طریق کار در دفاتر مشاورین املاک امرارمعاش می‌کنند بیکار می‌شوند که این امر یک دغدغه بزرگ از جهت اقتصادی و امنیتی در کشور خواهد بود. او با بیان اینکه سامانه خودنویس نیز امنیت شغلی مشاوران املاک را تحت تاثیر قرار داده است، گفت: وزارت راه و شهرسازی شرایطی را فراهم کرده که مالکان و مسـتاجران رأسـا می‌توانند قرارداد اجاره را در سامانه خودنویس منعقد کنند. اخیرا به مشـاوران امـلاک تهران نیز اعلام کرده از این پس باید قراردادهای اجاره را در این سـامانه به ثبت برسـانند، اما ثبت قراردادهای مسـکن توسط همه مردم در سامانه خودنویس علاوه بر اینکه بیکاری را افزایش می‌دهد دعواهای حقوقی را بالا می‌برد؛ زیرا یکی از مهمتریـن موضوعات برای یک قرارداد، تنظیم‌کننده قرارداد و مشـاور املاک است که با آموزش‌های حقوقی که هنگام دریافت جواز کسب دیده می‌تواند مفاد قرارداد را به لحاظ حقوقی مورد بررسـی قرار دهد. به گفته وی، وزارت صمت در زمان راه‌اندازی سـامانه املاک و مستغلات در سال ۱۳۸۸ هزینه بالایی را متحمل شـد. حالا سامانه خودنویس جایگزین آن شـده و به نظرم این سـامانه نیز خیلی دوام نمی‌آورد؛ زیرا از ملزومات و سـاختارهای موردنیاز بخش املاک برخوردار نیسـت. ما با کالایی به نام مسـکن مواجهیم که مهمترین دارایی خانوار است، به طور متوسط خرید آن چندیـن دهه زمان می‌برد و تنظیم قـرارداد آن پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. مسـکن، دوچرخه یا کفش نیسـت که اگر در خرید و فروش آن مشکلی ایجاد شد خسارتش برای افراد اهمیت چندانی نداشته باشد.

رئیس شـعبه ۲۶۲۰ مجتمع ۲۷ شـورای اختلاف استان تهران با بیان این ادعا کـه درصد بالا و عمده قراردادهای منعقدشـده در دفاتر املاک با مشکلات حقوقی مواجه نمی‌شـوند، افزود: شاید چند درصد قراردادها منجر به شـکایت طرفین معامله به اتحادیه املاک و شورای حل اختلاف شـود که اغلب این موارد نیـز با پیگیری اتحادیه حل و فصل می‌شـود، اما اگر قرار باشـد طرفین معامله در خانه بنشـینند و از طریق سـایت با هم قرارداد بنویسند چه مشکلاتی ایجاد می‌شود؟ سیستم از کجا متوجه می‌شـود کسی که قرارداد را ثبت می‌کند سفیه نیست، فراموشی ندارد یا از حق تصرف در اموال خود برخوردار اسـت؟ موقعی که قرارداد در دفاتر املاک منعقد می‌شـود اسـناد و مدارک مالکیت به رویت مشاور املاک و طرفین معامله می‌رسد. خوب پیشگیری از جرم یعنی همین. آیا در سامانه خودنویس، موضوع احراز هویت لحاظ شده است؟ آیا می‌توان مطمئن بود که فروش مال غیر صورت نخواهد گرفت؟

این عضو هیأت رئیسـه اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه در ایجاد سـامانه خودنویس هیچ‌گونه مشـورتی با اعضای صنف مشـاوران املاک صورت نگرفته اسـت، ادامه داد: همه مشـاوران املاک در سراسر کشور با این اقدام آچمز شده‌اند. ما همین الان هم به دلیل رکود مسکن با تعطیلی دفاتر املاک مواجهیم. بعد می‌بینیم به جای ایجاد رونق در بازار مسـکن، اقدامات رکودزا انجام می‌شود. ما کاملا موافق این هستیم که اسناد عادی از اعتبار خارج شـود و نظرات خود را در این زمینه به اداره محترم ثبت و مجمع تشخیص مصلحت نظام ارائه دادیم. گفتیم ما را به ثبت اسناد لینک کنید تا سند را ببینیم و طبق سند، قرارداد را ثبت کنیم. این باعث افزایش ضریب امنیت معاملات می‌شود و در راستای سیاست‌های کلان نظام است اما سامانه خودنویس همه معادلات را به هم ریخت.

گفتنی اسـت کـه در پی رایگان شـدن دریافت کد رهگیـری قرارداد اجاره برای مالکان و مسـتاجران، در روز ۱۷ بهمن ماه امسـال وزارت راه و شهرسـازی با ارسـال پیامکی به مشاوران املاک اسـتان تهران از آنها خواسـت تا پس از طی یک فرآیند آموزشـی در تنظیم قراردادهای اجاره سامانه «خودنویس» را جایگزین سامانه ایران املاک کنند. تهران پنجمین اسـتانی است که به این سـامانه متصل می‌شـود. پیش از این مشاوران املاک استان‌های یزد، کرمانشاه، کرمان و سیستان و بلوچستان به سامانه خودنویس متصل شده بودند.

اخبـــــار

نرخ حق‌الوکاله بانک پاسارگاد تعیین شد

نرخ حق‌الوکاله به‌کارگیری انواع سـپرده‌های سـرمایه‌گذاری بانک پاسـارگاد در سال آینده مشخص شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، در راسـتای قانون عملیات بانکی بدون ربا، نرخ حق‌الوکاله به‌کارگیری انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری در بانک پاسارگاد در سال ۱۴۰۳ به میزان ۳ درصد تعیین شد.

روابط عمومی بانک پاسـارگاد همچنین با اشـاره به انتقال سامانه الکترونیکی ارتباط مردم با دولت (سامد) به شبکه اینترنت، اعلام کرد: به اطلاع می‌رسـاند در راسـتای اجرای شعار محوری دولت سیزدهم مبنی بر ضرورت و اولویت ایجاد و توسعه زیرساخت‌های خدمت‌رسان به مردم عزیز ایران اسلامی و سهولت دسترسی ارتباطی تمامی اقشار جامعه با دولت، سـامانه الکترونیکی ارتباط مردم با دولت (سامد) به آدرس https://:ir.۱۱ از شـبکه دولـت به شـبکه اینترنت انتقال داده شـده و در دسترس عموم مردم قرار گرفته است. بر این اساس، هموطنان گرامی می‌توانند درخواست‌های خود را از این بستر ثبت و پیگیری نمایند.

وضعیت بازپرداخت تسهیلات بانکی مبهم است

افزایش سهم دانش‌بنیان‌ها از وام‌های بانکی

طی یک سـال اخیر، سـهم شـرکت‌های دانش‌بنیان از تسهیلات بانکی بیش از یک واحد درصد افزایش داشـته اسـت، اما بانک مرکزی از وضعیت بازپرداخت این تسهیلات گزارشی منتشر نکرده است. به گزارش «اکوایران»، طی یک سال اخیر سهم شرکت‌های دانش‌بنیان از تسهیلات بانکی افزایش یافته، اما آماری درباره بازپرداخت این تسهیلات در دسترس نیست. آخرین گزارش بانک مرکزی نشـان می‌دهد طی ۱۰ ماهه ابتدای امسـال شـبکه بانکی یک میلیون و ۵۸۹ هزار فقره تسهیلات به مبلغ ۴ هزار و ۳۰۸ همت پرداخت کرده که سـهم دانش‌بنیانی‌ها بیش از ۴ درصد بوده است. براساس گزارش‌هـای ماهانه بانک مرکزی، شـرکت‌های دانش‌بنیـان طی ۱۰ ماهه ابتدای امسال معادل ۱۸۰ همت تسـهیلات بانکی دریافت کرده‌اند؛ این در حالی است که این نهاد در گزارش تجمعی عنوان کرده طی ۱۰ ماهه ابتدای امسال بیش از ۲۰۲ همت وام بانکی به شرکت دانش‌بنیان پرداخت شده که ایـن تناقض آماری جای تأمل دارد بنابراین در این گزارش ملاک بررسـی، گزارش‌های ماهانه بوده و بر این اسـاس سـهم دانش‌بنیانی‌ها از تسهیلات شبکه بانکی محاسبه شده است.

بررسـی آمارها نشان می‌دهد سهم شـرکت‌های دانش‌بنیان از تسهیلات بانکی طی یک سـال اخیر حـدود ۱.۱۴ واحد درصد افزایش یافته اسـت. شرکت‌های دانش‌بنیان طی ۱۰ ماهه ابتدای سال گذشته سهم ۳ درصدی از وام‌های بانکی را به خود اختصاص داده بودند که این سهم در ۱۰ ماهه ابتدای امسـال به ۴ درصد رسیده و نشـان از توجه بیشتر حاکمیت به شرکت‌های دانش‌بنیان اسـت. نکته قابل توجه این اسـت که میزان تسهیلات پرداختی به شـرکت‌های دانش‌بنیان از میزان تسهیلات پرداختی به بخش مسکن و ساختمان بیشتر بوده و تقریبا معادل تسهیلات پرداختی به بخش کشاورزی است.

افزایش تسـهیلات پرداختی به شـرکت‌های دانش‌بنیـان در بخش‌های مختلف در چند سـال گذشـته همواره مورد تاکید مدیران و مسئولان قرار گرفته اسـت؛ وام‌های پرداختی به این شـرکت‌ها، نرخ بهره پایینی داشـته و عموما قرض‌الحسـنه بوده که با هدف تجاری‌سـازی دستاوردهای علمی، فناوری و پژوهشی کشور صورت می‌گیرد. یک شرکت دانش‌بنیان در راستای تجاری‌سـازی ایده‌ها و اختراع نخبگان علمی شکل می‌گیرد و در واقع آنچه در یک شـرکت دانش‌بنیان رخ می‌دهد خلق ایده یا بومی‌سـازی فناوری‌ها و البتـه کارآفرینـی بر پایه علم و دانش بوده کـه از ارزش افزوده بالایی نیز برخوردار اسـت. افزایش توجه به شـرکت‌های دانش‌بنیان در واقع توجه به بخش خصوصی اسـت که می‌تواند بخش قابل توجهی از رشـد اقتصادی را محقق کند و از طریق آن اشتغال‌زایی صورت بگیرد، اما آنچه که همواره مورد انتقاد اسـت افزایش چشمگیر تعداد این شرکت‌ها بوده که اطلاعات دقیقی از عملکرد آنها در دسترس نیست. برخی کارشناسان بر عدم کارایی بخشی از این شرکت‌ها تاکید دارند که به درآمد نرسیده و هدف از تشکیل آنها تنها دریافت وام‌های میلیاردی است بنابراین علی‌رغم تحولات مهم در زیست‌بوم دانش‌بنیان، ملاک‌های ارزیابی شـرکت‌ها تغییری نداشته و به محل جدی ناکارآمدی تبدیل شده است.

برمبنای آنچه بانک مرکزی در گزارش اخیر خود اعلام کرده می‌توان گفت طی ۱۰ ماهه ابتدای امسـال به طور میانگین هر شرکت دانش‌بنیان حداقل ۷۸ میلیارد تومان تسهیلات در قالب هفت فقره وام دریافت کرده است. معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان رئیس‌جمهوری در شـهریورماه امسـال عنوان کرد که پیش‌بینی می‌شـود تا پایان سـال جاری تعداد شـرکت‌های دانش‌بنیان به ۱۱ هزار شـرکت برسـد و در سال آینده نیز ۱۵ هزار شرکت دانش‌بنیان پیش‌بینی شده است.

اما مسـئله دیگری که درخصوص تسـهیلات پرداختی به شـرکت‌های دانش‌بنیان وجود دارد مربوط به بازپرداخت این تسهیلات بوده که اطلاعات دقیقی در این باره در دسـترس نیست. بانک مرکزی تا فروردین ماه امسال آمار مربوط به مانده تسهیلات اعطایی به شرکت‌های دانش‌بنیان را به تفکیک جاری، سررسید گذشته، معوق و مشکوک‌الوصول منتشر می‌کرد اما پس از آن تاکنون این روند را متوقف کرده و اطلاعاتی در این باره دیگر منتشر نشده است. براسـاس اخرین گزارش منتشرشده از وضعیت بازپرداخت تسهیلات پرداختی به شـرکت‌های دانش‌بنیان، تا پایان فروردین ماه امسـال بیش از ۶ همت مانده تسـهیلات غیرجاری (حدود ۴.۴ درصد) به تفکیک ۳.۶ هزار میلیارد تومان مطالبات مشکوک‌الوصول، ۸۰۶ میلیارد تومان مطالبات معوق و حدود ۱.۷ هزار میلیارد تومان مطالبات سررسـید گذشته به ثبت رسیده است.

بریکس تا سال ۲۰۲۸ قدرت اقتصادی برتر خواهد شد

سبقت بریکس از گروه ۷

بریکس از نظر قدرت اقتصادی تا سال ۲۰۲۸ میلادی از گروه هفت پیشی خواهد گرفت. رئیس بانک توسـعه جدید (NDB)، «دیلما روسف» گفت که کشـورهای عضو بریکس از نظر سـهم در تولید ناخالص داخلی جهانی طی چهار سـال آینده از گروه هفت پیشـی خواهند گرفـت. مدیر این وام‌دهنده چندملیتی طی سخنرانی در اجلاس سران جهانی دولت‌ها در شهر دبی گفت که با اضافه شـدن اعضای جدید، سـهم این گروه در تولید اقتصاد جهانی از ۳۵ درصد فعلی به ۴۰ درصد تا سال ۲۰۲۸ میلادی افزایش خواهد یافت؛ در حالی که سهم گروه هفت به عنوان گروه کشورهای توسعه‌یافته به ۲۷ درصد کاهش خواهد یافت.

این مقام مسـئول همچنین خاطرنشـان کرد که سهم بریکس در تجارت جهانی از ۳۷ درصد در سـال ۲۰۱۶ به ۴۱ درصد در سـال ۲۰۲۲ رسـیده اسـت؛ در حالی که گروه هفت با کاهش سـهم خود از حـدود ۶۲ درصد به حدود ۵۸ درصد تقریبا موقعیت خود را کاهش داده اسـت. گفتنی است که گروه بریکس شامل اقتصادهای نوظهور برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی بود و پس از پیوستن عربستان سعودی، ایران، اتیوپی، مصر و امارات متحده عربی در ماه ژانویه سال جاری میلادی گسترش یافت. با اضافه شدن پنج کشـور جدید حالا بریکس بیش از ۴۰ درصد از تولید جهانی نفت خام را در اختیار خواهد داشـت؛ در حالی که جمعیت آن نزدیک به ۳ میلیارد و ۶۰۰ میلیون نفر خواهد رسـید که تقریبا معادل نیمی از جمعیت کل جهان اسـت. بانک توسعه جدید مستقر در شهر شـانگهای در سال ۲۰۱۴ توسط کشورهای برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی با هدف تامین بودجه برای پروژه‌های زیرساختی و توسعه پایدار تاسیس شد. این بانک به‌طور رسمی در سال ۲۰۱۵ افتتاح شد و بعدها کشوررهای بنگلادش، امارات متحده عربی، مصر و اروگوئه نیز به آن ملحق شـدند. عربستان سعودی نیز در حال مذاکره برای عضویت در این گروه است.

خبرنامه

در تلاش برای احیای ذخایر نفتی

تقاضای جهانی نفت بالا می‌رود

تحلیلگران بازار نفت باور دارند که فشار برای دوباره پر کردن ذخایر کاهش‌یافته نفت به‌ویژه از سوی چین، آمریکا و اروپا می‌تواند تقاضا و قیمت‌های جهانی را در ماه‌های آینده افزایش دهد. احیای ذخایر جهانی نفت که به دلیل اختلالات عرضه ناشی از تحریم‌های روسیه در اواسط سال ۲۰۲۲ و همچنین کاهش طولانی‌مدت تولید اوپک پلاس در بحبوحه تنش‌ها در خاورمیانه و اختلال خطوط اصلی کشتیرانی به‌شدت کاهش‌یافته، با وجود تاجرانی که قادر به توجیه هزینه‌های ذخیره‌سازی نفت نیستند با چالش مواجه شده است. اختلال حمل‌ونقل دریایی در دریای سرخ، نگرانی‌ها در مورد عرضه را افزایش داده و خریداران را به‌سوی احیای ذخایر متمایل کرده است. مورگان استنلی چشم‌انداز سه ماهه خود را برای قیمت نفت خام برنت در روز سه‌شنبه هفته گذشته به ۸۲.۵ دلار در هر بشکه در سه ماهه اول و دوم افزایش داد که در مقایسه با پیش‌بینی ۸۰ دلار و ۷۷.۵ دلار قبلی نشان‌دهنده آن است که این مرکز اکنون انتظار دارد بازار نفت در سال جاری منقبض شود.

داده‌های موجود در سال ۲۰۲۴ نشان‌دهنده کاهش شدید فصلی ذخایر نفت خام و سوخت با گنجایش تقریبا ۲۹ میلیون بشکه است. آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرد که ذخایر جهانی در ماه نوامبر گذشته ۸.۴ میلیون بشکه کاهش یافته و این آخرین ماهی است که اطلاعات کامل در مورد ذخایر نفتی وجود دارد. این میزان کسری، ذخایر نفتی جهان را به کمترین میزان از جولای ۲۰۲۲ تاکنون رسانده است، اما داده‌های اولیه دسامبر حاکی از افزایش موجودی‌ها است. معامله‌گران می‌گویند که تاکنون شاهد خرید قوی از سوی مشتریانی مانند چین، اروپا و آمریکا بوده‌اند. چینی‌ها نفتی را می‌خرند که بهار امسال تحویل می‌گیرند تا ذخایر خود را دوباره پر کنند؛ درحالی‌که آمریکا به‌تدریج ذخایر استراتژیک نفت خود را پس از شکستن رکورد فروش نفت از ذخایر دولتی در سال ۲۰۲۲ به‌تدریج افزایش می‌دهد. سازمان کشورهای صادرکننده نفت و متحدانش مانند روسیه (اوپک پلاس) از سال ۲۰۲۲ با کاهش تولید به‌منظور افزایش قیمت‌ها به دنبال مهار عرضه هستند. زمانی که عربستان سعودی از اصلی‌ترین اعضای این گروه، برنامه‌های افزایش حداکثر ظرفیت تولید خود را متوقف کرد، مهر تأییدی بر این برنامه‌ها و اهداف زد.

صندوق بین‌المللی پول بررسی کرد

مصائب جنگی اقتصاد روسیه

آمارهای سالانه جدید نشان می‌دهند که اقتصاد روسیه از رکود سال ۲۰۲۲ بهبودیافته است، اما این رشد به‌شدت به تولید تسلیحات و مهمات با بودجه دولتی وابسته است و بر مشکلاتی که مانع بهبود استانداردهای زندگی روس‌ها شده سرپوش گذاشته است. به گفته کریستالینا جورجیوا مدیرعامل صندوق بین‌المللی پول، اقتصاد جنگی روسیه به دلیل خروج افراد از کشور و کمبود فناوری در شرایط سختی قرار دارد، حتی در شرایطی که هزینه‌های نظامی بالا رشد اقتصادی را بهبود بخشیده است. از نگاه مدیرعامل صندوق بین‌المللی پول، پیش‌بینی ۲.۶ درصد تولید ناخالص داخلی این صندوق برای روسیه در سال ۲۰۲۴، نشانه‌ای از این بود که دولت روسیه، که طی سال‌ها انضباط مالی حائل‌های مالی قابل‌توجهی ایجاد کرده، تنها در اقتصاد جنگ سرمایه‌گذاری می‌کند. به گفته جورجیوا، امروز در روسیه، تولید نظامی افزایش یافته و مصرف کاهش می‌یابد. این تقریباً همان روندی است که در اتحاد جماهیر شوروی رخ می‌داد، یعنی سطح تولید بالا و سطح پایین مصرف.

اقتصاد روسیه پس از انقباض ۱.۲ درصدی در سال ۲۰۲۲، با رشد ۳.۶ درصدی در سال ۲۰۲۳ مواجه شد. اقتصاددانان مستقر در روسیه کیفیت پایین رشد اقتصادی را برجسته کرده و خاطرنشان کردند که موشک‌ها و گلوله‌ها ممکن است به تولید ناخالص داخلی بالاتر کمک کنند، اما برای زیست مردم روسیه منافعی به دنبال ندارند. به گفته جورجیوا، واقعیت این است که اقتصاد روسیه به دلیل خروج مردم از کشور و به دلیل کاهش دسترسی به فناوری تحت تأثیر تحریم‌ها، در شرایط بسیار سختی قرار دارد.

خروج از اروپا چگونه به ضرر انگلیس تمام شد؟

تبعات برگزیت از نگاه گلدمن ساکس

گلدمن ساکس در مطالعه جدید خود اعلام کرد که برگزیت با تورم بالاتر، مختل ساختن روند سرمایه‌گذاری و رشد بسیار ضعیف‌تر به اقتصاد انگلیس آسیب رسانده است. براساس مطالعه جدید گلدمن ساکس، اقتصاد انگلیس اگر هرگز اتحادیه اروپا را ترک نمی‌کرد، ۵ درصد قوی‌تر از اکنون می‌بود، زیرا اقتصاد این کشور از پس از انتخابات ۲۰۱۶ برگزیت تحت تأثیر رکود تجارت و سرمایه‌گذاری ضعیف‌تر شده است. به گفته محققان گلدمن ساکس، این کاهش رشد باعث شده است که سرانه تولید ناخالص داخلی انگلیس از زمان آغاز همه‌گیری کرونا تاکنون دچار رکود شود و از زمان همه‌پرسی سال ۲۰۱۶ به بعد تنها ۴ درصد افزایش یافته است، درحالی‌که سرانه تولید ناخالص داخلی منطقه یورو در همین مدت ۸ درصد و در آمریکا ۱۵ درصد افزایش داشته است. درعین‌حال، انگلیس تورم بسیار بالاتری را نسبت به اقتصادهای پیشرفته رقیب تجربه کرده است، به‌طوری‌که قیمت مصرف‌کننده این کشور از سال ۲۰۱۶ تاکنون ۳۱ درصد افزایش یافته است، درحالی‌که افزایش این قیمت در منطقه یورو ۲۷ درصد و در آمریکا ۲۴ درصد بوده است.

مطالعه گلدمن ساکس، اقتصاد انگلیس پس از برگزیت را با مدلی فرضی انگلیسی که هرگز اتحادیه اروپا را ترک نکرده است مقایسه کرد و درنتیجه این مقایسه مقصر عملکرد ضعیف ناشی از افت تجارت، کاهش سرمایه‌گذاری و تأثیرات بازار کار را تصمیم به خروج از اتحادیه اروپا اعلام کرد. حجم تجارت انگلیس، یعنی کل واردات و صادرات این منطقه به دلیل افزایش موانع تجاری با اتحادیه اروپا و درنتیجه اختلال در زنجیره تأمین، تقریباً ۱۵ درصد کمتر از کشورهای مشابه است. در این گزارش همچنین آمده است که صادرات کالاهای انگلیس به اتحادیه اروپا و کل جهان پس از برگزیت به‌شدت کاهش یافته‌اند، حتی باوجوداینکه صادرات خدمات آن‌که ۴۰ درصد از کل صادرات کشور را تشکیل می‌دهد، تقریباً در مسیر خود باقی‌مانده است.

سرمایه‌گذاری در انگلیس هم پس از برگزیت درنتیجه عدم قطعیت در سال‌های ابتدایی پس از رفراندوم در کنار عقب‌نشینی شرکت‌هایی که از خروج از اروپا آسیب دیدند، مختل شده است. سرمایه‌گذاری کلی در انگلیس اکنون ۵ درصد کمتر از زمانی است که انگلیس هرگز اتحادیه اروپا را ترک نمی‌کرد. این وضعیت با کاهش مهاجرت از اتحادیه اروپا که منجر به کاهش انعطاف‌پذیری بازار نیروی کار انگلیس شده، وخیم‌تر شده است؛ حتی باوجوداینکه میزان مهاجرت از کشورهای خارج از اتحادیه به انگلیس افزایش یافته است. قبل از برگزیت، بیشترین مهاجرت به انگلیس از اتحادیه اروپا و با هدف ورود به بازار کار بود. در حال حاضر بخش بزرگی از مهاجران را دانشجوها تشکیل می‌دهند که تأثیر بسیار کمتری در تقویت نیروی کار این کشور دارند. جریان مهاجرت بین انگلیس و اتحادیه اروپا هم پس از برگزیت معکوس شده است، مهاجرت خالص از اروپا که در روزهای اوج خود به بیش از ۳۰۰ هزار نفر می‌رسید اکنون به سطوح منفی رسیده است.

اقتصاددانان گلدمن می‌گویند این عدم مهاجرت منجر به انقباض بازار کار انگلیس شده است که تورم را در اقتصاد این کشور تشدید کرده است. آنها افزودند که بااین‌همه تلاش انگلیس پس از برگزیت برای افزایش جریان کارگران ماهر و کاهش ورود کارگران کم دستمزد باید در بلندمدت به افزایش بهره‌وری کشور کمک کند. انگلیس همچنین می‌تواند مطابق با آنچه در فصل‌های اخیر مشاهده شده است، شاهد افزایش سرمایه‌گذاری هم باشد، زیرا عدم اطمینان در مورد برگزیت به‌طور فزاینده‌ای شروع به کاهش می‌کند، حتی اگر حجم تجارت پایین‌تر همچنان بر سرمایه‌گذاری کلی اثرگذار باقی بماند. این گزارش اضافه می‌کند که قراردادهای تجاری جدید با کشورهای خارج از اتحادیه اروپا می‌تواند به کاهش برخی از هزینه‌های بلندمدت برگزیت کمک کند. بااین‌حال، بعید است که هیچ مزیتی بتواند اثر منفی کاهش تجارت با منطقه یورو را کاهش دهد.

افت ۱۹ هزار واحدی نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در هفته چهارم بهمن‌ماه

بورس بی‌رمق ماند

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در هفته چهارم بهمن‌ماه در مجموع بیش از ۱۹ هزار واحد ریخت و رکورد هشت روز خروج پول حقیقی مداوم را ثبت کرد. نماگر اصلی بورس تهران در پایان معاملات این هفته با ثبت بازدهی منفی ۰.۹ درصدی در سطح ۲ میلیون و ۷۸ هزار واحد ایستاد. شاخص کل بورس ابتدا در معاملات روز شنبه ۲ هزار و ۷۹ واحد بالا آمد، اما در معاملات روز دوشنبه (پس از تعطیلی رسمی یکشنبه) حدود ۸ هزار و ۲۰۳ واحد پایین آمد. در روز سه‌شنبه نیز شاخص کل هزار و ۵۹۴ واحد ریزش کرد و نهایتا در آخرین روز معاملاتی هفته نیز شاخص کل بالغ بر ۱۱ هزار و ۷۸۷ واحد سقوط کرد. بدین ترتیب، شاخص کل در آخرین روز کاری هفته گذشته به رقم ۲ میلیون و ۷۸ هزار و ۵۳۰ واحد رسید و نسبت به آخرین روز معاملاتی هفته قبل از آن حدود ۱۹ هزار و ۵۵۶ واحد پایین‌تر ایستاد و بازدهی هفتگی منفی ۰.۹ درصدی را ثبت کرد. شاخص کل هم‌وزن نیز در پایان هفته گذشته نسبت به هفته پیشین، حدود ۱۱ هزار و ۴۰ واحد پایین‌تر ایستاد و بازدهی منفی ۱.۵ درصدی را به ثبت رساند.

در جریان معاملات هفته‌ای که گذشت، میانگین ارزش معاملات بازار سهام ۹۵ هزار و ۹۴۶ میلیارد تومان بود که نسبت به هفته پیشین حدود ۱۸ درصد افزایش یافته است، اما میانگین ارزش معاملات خرد بورس حدود ۳ هزار و ۸۴۲ میلیارد تومان بود که نسبت به رقم ۴ هزار و ۳۰ میلیاردی هفته پیشین، کاهش ۵ درصدی را نشان می‌دهد. میانگین ارزش صف‌های فروش در هفته اخیر ۱۹۲ میلیارد تومان بود که از میانگین هفته پیشین ۱۸۳ میلیارد تومان کمتر بود و افت ۴۹ درصدی را نشان می‌دهد. بالاترین رقم هفته ۲۱۹ میلیارد تومان بود که در روز دوشنبه ثبت شد و کمترین رقم حدود ۱۵۶ میلیارد تومان بود که در روز سه‌شنبه به ثبت رسید. میانگین ارزش صف‌های خرید در هفته اخیر نیز ۳۶۲ میلیارد تومان بود که از میانگین هفته گذشته خود یک میلیارد تومان کمتر بود. در این هفته، میانگین ارزش صف‌های خرید ۰.۲ درصد کاهش یافته است. بالاترین رقم هفته ۴۶۰ میلیارد تومان بود و در روز شنبه ثبت شد. پایین‌ترین رقم هفته نیز به روز دوشنبه با رقم ۳۰۳ میلیارد تومان برمی‌گردد. در اولین روز معاملاتی هفته گذشته بالغ بر ۳۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد. روز دوشنبه نیز ۲۹۹ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار خارج شد و در روز سه‌شنبه هم ۲۲۶ میلیارد تومان سرمایه حقیقی خارج شد. در آخرین روز معاملاتی هفته نیز برای هشتمین روز متوالی پول حقیقی خارج شد که ارزش آن حدود ۲۱۱ میلیارد تومان بود. به این ترتیب، در مجموع کل هفته گذشته، ۷۷۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی به ۱۹۳ میلیارد تومان رسید که نسبت به هفته پیشین از رشد ۱۰۱ درصدی حکایت دارد. براساس این گزارش، ارزش بازار بورس و اوراق بهادار تهران در پنجمین روز از فروردین ماه امسال برابر با ۷ هزار و ۳۹۵ هزار میلیارد تومان بود که در پایان هفته گذشته (۲۵ بهمن ماه) این رقم به ۷ هزار و ۲۶۳ هزار میلیارد تومان رسید. در جریان معاملات روز چهارشنبه هفته گذشته، ارزش بازار بورس و اوراق بهادار تهران به ارزش ۷ هزار و ۲۶۳ همت رسید که این رقم از روز نخست سال جاری تاکنون افت ۱.۰۸ درصدی را به خود دیده است. البته نباید فراموش کرد که در این بازه شرکت‌های جدیدی به بازار بورس و اوراق بهادار تهران عرضه شدند و تا هفته گذشته بیش از ۱۵ شرکت در بازار بورس تهران روز عرضه اولیه خود را جشن گرفتند. این بازدهی منفی یک ساله ارزش بازار بورس و اوراق بهادار تهران به همراه عدم پاسخگویی مسئولان در مورد وضعیت بازار و دستورالعمل‌های عجیب، اهالی بازار را از ادامه فعالیت در بازار ناامید کرده است! در روز چهارشنبه تنها نماد اخابر بیشترین تاثیر مثبت را روی شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران داشت؛ آن هم با عرضه شدید توسط حقوقی‌ها همراه بود؛ به طوری که به هر تقاضای ایجادشده در صف‌های خرید پاسخ مثبت دادند و تمام این نماد را عرضه کردند. به گزارش «اکو ایران»، ایران خودرو به دلیل عدم رعایت دستورالعمل‌های بازار سرمایه چند روزی است که به حالت تعلیق درآمده و نبود این نماد در بازار نشان داد که همچنان لیدر سنتی بازار است و در نبودش بازار رخ و ارزشی ندارد. البته که این نماد در اطلاعیه جدید منتشرشده توسط بورس تهران به همراه نماد خساپا از تابلوی اصلی بورس به تابلوی فرعی بازار دوم تنزل پیدا کردند که به هرحال این نیز نمره منفی برای دولتی است که ادعا می‌کرد اولویت اول آن بورس است.

اقتصادهای پیشرو چگونه با نااطمینانی مواجه شدند؟

۲۵ اقتصاد برتر ۲۰۲۴

صندوق بین‌المللی پول انتظار دارد رشد اقتصادی جهان که ۳.۱ درصد در سال ۲۰۲۳ برآورد شده بود، در سال ۲۰۲۴ در همین سطح باقی بماند. اگرچه این رشد پیش‌بینی شده بالاتر از آخرین پیش‌بینی انجام شده در اکتبر ۲۰۲۳ است، اما همچنان کمتر از میانگین تاریخی سالانه ۳.۸ درصد است. به گزارش «ایسنا»، اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۳ شاهد بهبودی نابرابر پس از پیامدهای همه‌گیری کووید-۱۹ و جنگ اوکراین بود، اما فعالیت اقتصادی در بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه نتوانست به سطح قبل از همه‌گیری بازگردد و طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در اکتبر ۲۰۲۳، اقتصادهای پیشرفته در سال ۲۰۲۳ با کاهش رشد اقتصادی روبه‌رو شدند. محققان بررسی کردند که چگونه اقتصادهای پیشرو جهان مانند ایالات متحده، چین و هند در سال ۲۰۲۳ با عدم اطمینان اقتصادی مواجه شدند؟ ایالات متحده به دلیل انعطاف‌پذیری بازار کار و بازار مسکن، عملکرد بهتری نسبت به انتظار داشت. اگرچه فدرال رزرو به افزایش نرخ بهره ادامه داد، اما نرخ بیکاری در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۳ تنها ۳.۷ درصد بود. مالکان خانه همچنین قادر به حفظ دارایی خالص خود در میان قیمت‌های بالای مسکن بودند.

چین نیز به عنوان دومین اقتصاد برتر جهان، به مثابه باری روی دوش رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۳ شناخته شد. سی‌ان‌ان در ۲۹ دسامبر ۲۰۲۳، گزارش داد که چالش‌های مختلف، پیشرفت چین را محدود می‌کند. اثر کندی بر اقتصاد ۲۰۲۳ ناشی از قرنطینه‌های شدیدی است که در طول شیوع همه‌گیری به پکن تحمیل شده است. با توجه به بررسی‌های فزاینده، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در چین طی سه ماهه سوم سال ۲۰۲۳، کاهش شدیدی را تجربه کرد. سایر عوامل محدودکننده شامل بحران املاک و نرخ بالای بیکاری در میان جوانان است. یکی دیگر از مسائل اقتصادی مربوط به جمعیت‌شناسی مانند کاهش نرخ باروری است که می‌تواند باعث کاهش عرضه نیروی کار و افزایش بار بدهی چین در آینده شود. در برابر مشکلات ساختاری در اقتصاد، به نظر می‌رسد دولت چین امیدوار است که اقتصاد دوباره به حرکت درآید. هند هم به عنوان یک قدرت انعطاف‌پذیر ظاهر شده که ۱۶ درصد در رشد اقتصادی سال ۲۰۲۳ نقش داشته است. مجمع جهانی اقتصاد در ۱۵ ژانویه گزارش داد که هند قرار است طی پنج سال آینده به سومین اقتصاد بزرگ جهان تبدیل شود. بین سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۳، این کشور در دستیابی به دومین نرخ رشد بالا در میان سایر کشورهای گروه ۲۰ موفق بود. هند علاوه بر تقویت نوآوری و فناوری، در زیرساخت‌های عمومی نیز سرمایه‌گذاری کرده است.

صندوق بین‌المللی پول برای اقتصادهای پیشرفته پیش‌بینی کرده که رشد اقتصادی آنها قبل از اینکه در سال ۲۰۲۵ به ۱.۸ درصد برسد، از ۱.۶ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۱.۵ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش می‌یابد. در مورد ایالات متحده، پیش‌بینی می‌شود که رشد از ۲.۵ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۲.۱ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش یابد. همچنین انتظار می‌رود که منطقه یورو بهبودی در نرخ رشد خود را تجربه کند. این بهبود با شرایطی مانند رشد درآمد واقعی، کاهش تورم و مصرف قوی‌تر خانوارها به دلیل اثرات کاهش‌دهنده حمله روسیه به اوکراین که تقریبا دو سال پیش آغاز شد، حمایت می‌شود. با توجه به اثرات کاهشی قیمت بالای انرژی، بریتانیا نیز در سال ۲۰۲۴ شاهد رشد متوسطی در رشد اقتصادی خود خواهد بود. برای بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه نیز رشد قبل از اینکه در سال ۲۰۲۵ بالاتر رود، همچنان در ۴.۱ درصد در سال ۲۰۲۴ باقی خواهد ماند. در آسیا، هند و چین به عنوان قدرت‌های جهانی پیشرو هستند. رشد اقتصادی هند با حمایت از تقاضای داخلی، انعطاف‌پذیر باقی خواهد ماند. از سوی دیگر، رشد چین ۴.۶ درصد در سال ۲۰۲۴ پیش‌بینی شده است که به دلیل هزینه‌های بیشتر دولت برای مقابله با بلایای طبیعی و رشد قوی‌تر از حد انتظار در سال ۲۰۲۳، از نرخ رشد پیش‌بینی‌شده پیشین بیشتر است. همچنین انتظار می‌رود اروپای نوظهور و در حال توسعه نیز رشد اقتصادی خود را از ۲.۷ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۲.۸ درصد در سال ۲۰۲۴ افزایش دهد. براساس داده‌های تولید ناخالص داخلی، ایالات متحده آمریکا، چین، ژاپن، آلمان و هند بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان در سال ۲۰۲۴ هستند.

در اینجا فهرست ۲۵ اقتصاد بزرگ جهان در سال ۲۰۲۴ (از پایین به بالا) ارائه شده است. براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی سوئد ۵۹۷.۱۱ میلیارد دلار و سرانه تولید ناخالص داخلی این کشور ۵۵۲۲۰ دلار است. سوئد به عنوان یکی از ۲۵ اقتصاد بزرگ جهان در سال ۲۰۲۴ رتبه‌بندی شده است. تولید ناخالص داخلی آرژانتین ۶۲۱.۸۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ و سرانه تولید ناخالص داخلی این کشور ۱۳۳۰۰ دلار بوده است. از این رو، آرژانتین یکی از اقتصادهای بزرگ جهانی است. همچنین تولید ناخالص داخلی بلژیک تا سال ۲۰۲۳ برابر با ۶۲۷.۵۱ میلیارد دلار است.

تایوان یکی دیگر از اقتصادهای بزرگ جهانی است. تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۲۳ به ۷۵۱.۹۳ میلیارد دلار و سرانه تولید ناخالص داخلی آن ۳۲۳۴۰ دلار بود. لهستان یکی دیگر از کشورهای اروپایی است که به عنوان یکی از ۲۵ اقتصاد بزرگ جهان واجد شرایط است. پیش‌بینی می‌شود که تولید ناخالص داخلی واقعی این کشور در سال ۲۰۲۴ به میزان ۲.۸ درصد رشد کند. همان‌طور که توسط صندوق بین‌المللی پول گزارش شده است، سرانه تولید ناخالص داخلی لهستان ۸۴۲.۱۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ بوده است. تولید ناخالص داخلی سوئیس ۹۰۵.۶۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ بود و سرانه تولید ناخالص داخلی این کشور ۱۰۲۸۷۰ دلار بود. از این رو، سوئیس یکی دیگر از اقتصادهای بزرگ جهان است. براساس تولید ناخالص داخلی، عربستان سعودی یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان در سال ۲۰۲۴ است. تولید ناخالص داخلی این کشور ۱.۰۷ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که تولید ناخالص داخلی واقعی این کشور در سال ۲۰۲۴ به میزان ۲.۷ درصد رشد کند.

هلند یکی از ۲۵ اقتصاد بزرگ جهان است. تولید ناخالص داخلی این کشور ۱.۰۹ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳بود. پیش‌بینی می‌شود که تولید ناخالص داخلی واقعی هلند ۰.۷ درصد در سال ۲۰۲۴ رشد کند. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، همچنین تولید ناخالص داخلی ترکیه ۱.۱۵ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده که تولید ناخالص داخلی واقعی این کشور در سال ۲۰۲۴ به میزان ۳.۱ درصد رشد کند. از این رو، ترکیه یکی دیگر از اقتصادهای بزرگ جهان است. اندونزی هم یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان است. تولید ناخالص داخلی این کشور ۱.۴۲ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. پیش‌بینی می‌شود که تولید ناخالص داخلی واقعی اندونزی در سال ۲۰۲۴ به میزان ۵ درصد رشد کند. همچنین تولید ناخالص داخلی اسپانیا ۱.۵۸ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی واقعی استرالیا در سال ۲۰۲۴ به میزان ۱.۴ درصد رشد کند که بالاتر از پیش‌بینی قبلی است که در اکتبر ۲۰۲۳ انجام شده بود. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۲۳ حدود ۱.۶۹ تریلیون دلار بود. تولید ناخالص داخلی کره جنوبی نیز ۱.۷۱ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی کره جنوبی در سال ۲۰۲۴ به میزان ۲.۳ درصد رشد کند بنابراین، کره جنوبی به عنوان یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان رتبه‌بندی می‌شود.

مکزیک، یکی دیگر از اقتصادهای بزرگ جهانی است. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی این کشور ۱.۸۱ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی واقعی مکزیک در سال ۲۰۲۴ به میزان ۲.۷ درصد رشد کند. از منظر صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی روسیه نیز ۱.۸۶ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود و انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی واقعی روسیه در سال ۲۰۲۴ به میزان ۲.۶ درصد رشد کند. کانادا براساس بخش‌های توسعه‌یافته تولید و خدمات خود استوار است. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی کانادا ۲.۱۲ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی واقعی این کشور در سال ۲۰۲۴ به میزان ۱.۴ درصد رشد کند و به ۲,۲۴۲ میلیارد دلار برسد. اقتصاد کانادا به شدت به منابع طبیعی فراوان خود متکی است که شامل نفت، گاز، مواد معدنی و چوب می‌شود. علاوه بر این، این کشور دارای بخش خدمات پررونق، صنعت تولیدی تثبیت شده و تعهدی استوار برای پرورش نوآوری و پیشرفت‌های تکنولوژیکی است.

پیش‌بینی می‌شود که تولید ناخالص داخلی واقعی برزیل در سال ۲۰۲۴ به میزان ۱.۷ درصد رشد کند و به ۲,۲۷۲ میلیارد دلار رسیده است. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی این کشور ۲.۱۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. بنابراین برزیل یکی از اقتصادهای بزرگ جهانی است. اقتصاد برزیل بخش‌های گسترده‌ای دارد که شامل کشاورزی، معدن، تولید و خدمات می‌شود. قابل ذکر است، این مرکز جهانی برجسته برای تولید و صادرات محصولات کشاورزی است. عوامل متعددی از جمله قیمت کالاها، مصرف داخلی و پیشرفت زیرساخت‌ها، رشد اقتصاد برزیل را شکل می‌دهند.

ایتالیا نیز یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای اروپاست. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی این کشور ۲.۱۹ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. همچنین پیش‌بینی شده است که تولید ناخالص داخلی واقعی ایتالیا ۰.۷ درصد در سال ۲۰۲۴ رشد کند و ۲.۲۸۰ میلیارد دلار رسیده است. ایتالیا به عنوان سومین اقتصاد بزرگ اتحادیه اروپا دارای یک بازار بسیار توسعه یافته است. پیش‌بینی می‌شود فرانسه در سال ۲۰۲۳ تولید ناخالص داخلی ۲۹۲۰ میلیارد دلاری داشته باشد و در سال ۲۰۲۴ به میزان ۳,۱۸۲ میلیارد دلاراست. اقتصاد فرانسه با تنوع مشخص می‌شود و بر صنایعی مانند هوافضا، گردشگری، کالاهای لوکس و کشاورزی تأکید دارد. فرانسه به دلیل سیستم رفاه اجتماعی قوی، زیرساخت‌های توسعه‌یافته و سرمایه‌گذاری قابل‌توجه در تحقیق و توسعه مشهور است. تولید ناخالص داخلی بریتانیا نیز ۳.۳۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود و تولید ناخالص داخلی این کشور ۴۸۹۱۰ دلار بود و در سال ۲۰۲۴ به میزان ۳,۵۹۲ میلیارد دلار است. پایتخت لندن به عنوان یک مرکز مالی جهانی عمل می‌کند. اقتصاد بریتانیا ترکیبی از بخش‌های خدمات، تولید، مالی و خلاق است. لندن به عنوان یک مرکز مالی در سراسر جهان عمل می‌کند و سرمایه‌گذاری‌های خارجی را جذب می‌کند.

هند با رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی، پنجمین اقتصاد بزرگ جهان است. همچنین پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۴۷ به کشوری توسعه‌یافته تبدیل شود. براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی هند ۳.۷۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود و ۴,۱۱۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۴ است. هند در رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۲۴ در رتبه پنجم قرار دارد. اقتصاد هند دارای تنوع و رشد سریع است که توسط بخش‌های کلیدی مانند فناوری اطلاعات، خدمات، کشاورزی و تولید تقویت می‌شود. این کشور از بازار داخلی گسترده خود، نیروی کار جوان و ماهر از نظر فناوری و طبقه متوسط در حال گسترش خود سرمایه‌گذاری می‌کند.

ژاپن به عنوان یکی از ۲۵ اقتصاد بزرگ در جهان قرار دارد. براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی این کشور ۴.۲۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بوده است و در سال ۲۰۲۴ به ۴,۲۹۱ میلیارد دلار است. اقتصاد برجسته ژاپن با فناوری پیشرفته، قدرت تولید و صنعت خدمات متمایز است. بخش‌های برجسته شامل خودرو، الکترونیک، ماشین‌آلات و حوزه‌های مالی است. براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی آلمان ۴.۴۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود و در سال ۲۰۲۴ به میزان ۴,۷۳۰ میلیارد دلار است. اقتصاد ملی بر صادرات متمرکز است و بر نیروی کار کارآمد خود بنا می‌شود. اقتصاد آلمان به شدت بر صادرات متمرکز است و به دلیل دقت خود در بخش‌های مهندسی، خودروسازی، شیمیایی و داروسازی مشهور است. این کشور از نیروی کار ماهر، ابتکارات تحقیق و توسعه قوی و تعهد آشکار به پرورش نوآوری بهره می‌برد.

طبق گزارش یاهو، دومین اقتصاد بزرگ جهان چین است. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی این کشور ۱۷.۷ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود. پیش‌بینی می‌شود تولید ناخالص داخلی واقعی چین در سال ۲۰۲۴ به میزان ۴.۶ درصد رشد کند و به ۱۸,۵۶۶ میلیارد دلار برسد. چین شاهد رشد قابل‌توجهی در پیشرفت اقتصادی خود بوده است و از رتبه چهارم در سال ۱۹۶۰ به رتبه دوم در سال ۲۰۲۳ رسیده است. اقتصاد چین عمدتاً به تولید، صادرات و سرمایه‌گذاری وابسته است.

ایالات متحده توانسته است جایگاه خود را به عنوان اقتصاد پیشرو جهانی حفظ کند. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، تولید ناخالص داخلی ایالات متحده ۲۶.۹۵ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ بود و در سال ۲۰۲۴ به میزان ۲۷,۹۷۴ میلیارد دلاراست. براساس گزارش فوربس، ۱۰ کشور فقیر جهان از نظر تولید ناخالص داخلی شامل سودان جنوبی، بوروندی، جمهوری آفریقای مرکزی، سومالی، کنگو، موزامبیک، نیجر، مالاوی، چادو لیبریاست.

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو سواری پژو ۴۰۵به شماره انتظامی ۶۶ ایران ۷۳۴ ل ۴۳ شماره موتور ۲۵۱۷۳۰۰۰۸۱ شماره شاسی ۷۳۳۰۶۳۰۵ متعلق به اینجانب محمود نقاد به کد ملی ۰۰۷۵۸۸۰۱۷۲ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد.

رباط کریم

مفقودی

مجوز حمل اسلحه دو لول ساچمه زنی ته پر کوسه، چخماخی به شماره اسلحه ۳۴۷۲۲ و شماره مجوز ۱۹۰۰۰۵۹ به نام محمود زارعی اسفندانی فرزند عبداله به شماره ملی ۲۰۹۲۹۴۲۵۸۱ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است.

مازندران

آینده امنیت سایبری چه شکلی خواهد بود؟

نویسنده: علی آل‌علی

توسعه فناوری اینترنت و گره خوردن بخش‌های مختلف زندگی مردم به آن هر مزیتی که به همراه داشته باشد، دلهره‌ای بی‌پایان مبنی بر احتمال سرقت اطلاعات را نیز به همراه آورده است. تجربه شبکه‌های اجتماعی و امنیت داده‌های کاربران نشان داده هیچ‌کس از دست هکرها در امان نیست. وقتی هم ماجرا ابعاد وسیع پیدا می‌کند، همه چیز ترسناک‌تر خواهد شد. البته کارشناس‌ها و دست‌اندرکاران امنیت سایبری هم در طول سال‌های اخیر بیکار نبوده‌اند. در عوض سراغ روش‌هایی برای ارتقای امنیت سایبری کاربران رفته‌اند. این نکته به طور ویژه‌ای درباره حوزه بانکداری و خدمات پس از فروش برندها مصداق دارد.

ما در این مقاله قصد داریم آینده امنیت سایبری را به اتفاق شما زیر ذره بین ببریم. خب در دنیایی که همه چیز با سرعت هرچه تمام‌تر در حال تغییر است، امنیت سایبری چه سر و شکلی پیدا خواهد کرد؟ ما در ادامه سعی می‌کنیم جواب‌های درست و حسابی به این سوال دهیم. پس با ما همراه باشید تا یکی از مهمترین سوالات‌تان در رابطه با کسب و کارهای دیجیتال و امنیت آنلاین جواب داده شود.

ورود هوش مصنوعی

خیلی وقت‌ها درز اطلاعات کاربران ناشی از اشتباهات بچگانه‌ای است که عامل انسانی در شرکت‌ها انجام می‌دهد. مثلا تغییر دوره‌ای رمزهای عبور یا آنالیز ترافیک‌های مشکوک از جمله کارهایی است که خیلی زود مورد فراموشی نیروی کار قرار می‌گیرد. اگر در این میان پای هوش مصنوعی در میان باشد، معادلات به طور کامل فرق خواهد کرد. ماجرا از این قرار است که هوش مصنوعی به کسب و کارها کمک می‌کند تا کارهای تکراری را بدون وقفه و با سرعت بسیار بالا انجام دهند. اصلا به همین دلیل هوش مصنوعی محبوبیت زیادی در میان کاربران دارد.

نکته دیگری که در این میان باید بدان توجه کرد، توانایی هوش مصنوعی برای تجزیه و تحلیل سریع است. بر این اساس مشکلاتی مثل ترافیک‌های مشکوک را در سریع‌ترین زمان ممکن مورد شناسایی قرار داده و حل می‌کند. این در حالی است که بسیاری از کسب و کارها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف و تشخیص کاربران واقعی از ترافیک‌های مشکوک با مشکلات زیادی رو به رو هستند.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هوش مصنوعی به تمام حوزه‌های زندگی مدرن وارد شده است. با این حساب مشاهده هوش مصنوعی در عرصه امنیت سایبری نباید اتفاق عجیب یا غیرمنتظره‌ای باشد. درست به همین دلیل ما برندهایی که از این اتفاق استقبال کنند را برنده نهایی ماجرا می‌دانیم.

اینترنت اشیاء

اینترنت اشیاء یکی از تغییرات تازه‌ای است که در دنیای کسب و کار روی داده است. اگر زمانی نه چندان دور کنترل دما یا میزان نور خانه با استفاده از گوشی همراه رویایی خام بود، حالا این اتفاق به واقعیت بدل شده است. به علاوه، دستیارهای هوشمندی سر و کله‌شان پیدا شده که مثل یک دوست واقعی در کنار ما حضور دارند.

ابزارهایی مثل الکسا روز به روز محبوبیت بیشتری در میان کاربران پیدا می‌کنند. این در حالی است که بسیاری از برندها روح‌شان هم از این محصول کاربردی خبر ندارد. اینترنت اشیاء در واقع به هوشمندسازی تمام ابزارها و اشیاء پیرامون ما اشاره دارد. از تلویزیون و یخچال گرفته تا سیستم سرمایش و گرمایش منازل، همه و همه در دسترس هوش مصنوعی و اینترنت قرار دارند.

شاید فکر کنید اینترنت اشیاء کمک شایانی به شما برای امنیت سایبری خواهد کرد. خب در این صورت باید حسابی ناامیدتان کنیم؛ چراکه این ابزارها عملا ریسک‌های امنیت سایبری را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. هرچه باشد، هک ابزارهایی مثل تلویزیون خیلی راحت‌تر از حساب بانکی افراد است. به همین خاطر شاید هکرها از این روزنه برای نفوذ استفاده کنند. این در حالی است که کمتر کسی حواسش به این نکته کلیدی است.

اگر شما امید زیادی به استفاده از اینترنت اشیاء دارید، دست کم در زمینه کسب و کار باید کمی جلوی خود را بگیرید. هرچه باشد، اطلاعات مهم شرکت شما بازیچه‌ای برای دیگران نیستند. کافی است سناریویی را در نظر بگیرید که برخی از اطلاعات مهم شرکت‌تان در اینترنت در دسترس عمومی قرار گیرد. بی‌شک در این شرایط همه اعتمادشان را نسبت به شما و کسب و کارتان از دست می‌دهند. پس بهتر است قبل از اینکه اوضاع‌تان حسابی به هم بریزد، دور این فناوری را، دست کم برای مدتی کوتاه، خط بکشید.

همکاری امنیتی میان شرکت‌ها

بحث تامین امنیت سایبری نکته‌ای نیست که به این سادگی‌ها قابل تحقق باشد. بسیاری از کسب و کارها نیاز دارند همکاری بسیار نزدیکی با هم داشته و از این طریق اوضاع‌شان را بهبود بخشند. اگر شما در این میان حواس‌تان نباشد، خیلی زود با مشکلات عمده‌ای رو به رو می‌شوید. یک ایده جذاب در این میان تقویت همکاری میان شرکت‌های مختلف با هم است. این نکته برای بسیاری از کسب و کارها اهمیت محوری داشته و به آنها کمک می‌کند تا مشکلات‌شان را به خوبی رفع کنند. خب از قدیم گفته‌اند «یک دست صدا ندارد» و این نکته در حوزه امنیتی سایبری نیز مصداق دارد. پس بهتر است شما هم از همین امروز حواس‌تان به این نکته باشد.

همکاری امنیتی میان کسب و کارها باید در حوزه‌های مشترک صورت گیرد. مثلا اگر شما در حوزه تولید لپ تاپ فعالیت دارید، همکاری با سایر شرکت‌های تولیدی در این حوزه ایده خوبی خواهد بود. اینطوری هر شرکت می‌تواند بخشی از نیازهای شرکت دیگر را پوشش داده و در نهایت شرایط را به سود همه مناسب سازد. حالا اگر در این میان شما سراغ همکاری با گزینه‌های عجیب بروید، مشکلات یکی پس از دیگری سر راه‌تان قرار می‌گیرد. پس بهتر است قبل از اینکه ماجرا برای‌تان بیش از اندازه اکشن و خطرناک شود، به فکر توسعه استاندارد همکاری‌ها باشید. اینطوری خیال خودتان هم راحت‌تر خواهد بود؛ به همین سادگی!

تغییر در نگرش به امنیت سایبری

امنیت سایبری معمولا فرآیندی اساسی برای کسب و کارها در نظر گرفته می‌شود. به عبارت بهتر، بخش خصوصی معمولا نگران امنیت سایبری بوده و سرمایه‌گذاری هنگفتی روی آن انجام می‌دهد. تغییر بزرگی که در آینده پررنگ‌تر هم خواهد شد، ورود دولت‌ها به بحث امنیت سایبری است. خب این روزها تمام خدمات دولتی و عمومی بر بستر اینترنت جریان دارد. به همین خاطر اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود اوضاع‌تان در زمینه سایبری به هم خواهد ریخت؛ چراکه عملا امکان استفاده از خدمات دولتی در این حوزه را از دست می‌دهید.

اگر دقت کرده باشید، در طول دو دهه گذشته بخشی از بودجه دولت‌ها به طور مداوم خرج امنیت سایبری شده است. این روند در طول سال‌های پیش روی افزایش چشمگیری خواهد داشت. خب هرچه باشد، از اینجا به بعد فقط پای کسب و کارها در زمینه امنیت سایبری مطرح نیست. در عوض حکومت‌ها نیز به دنبال حفاظت از اطلاعات شهروندان‌شان در فضای آنلاین خواهند بود.

تغییر نگرش در بحث امنیت سایبری موجب نقش‌آفرینی بیشتر دولت‌ها در این عرصه خواهد شد. این یعنی شما باید گاهی اوقات خودتان را آماده همکاری با دولت‌های مختلف نیز بکنید. این نکته اهمیت بسیار ویژه‌ای برای کسب و کارها داشته و بر روی وضعیت‌شان اثرگذاری بالایی خواهد داشت. یادتان باشد، همکاری میان کسب و کارها و نهادهای دولتی با این اتفاق وارد فاز تازه‌ای خواهد شد؛ چراکه دیگر بحث فقط مربوط به منافع تجاری بنگاه‌های خصوصی نیست. در عوض منافع ملی نیز در این میان جای خواهد داشت.

حملات سایبری هدف‌گذاری‌شده

حملات سایبری در طول دهه‌های اخیر بیشتر ماهیت عمومی داشت. مثلا یک لینک آلوده به بدافزار در سطح اینترنت پخش شده و قربانی‌های تصادفی می‌گرفت. این شیوه هنوز هم در بسیاری از مواقع کاربردهای خاص خودش را دارد. با این حال هکرها کمی پیشرفته‌تر شده‌اند. اگر قبلا قربانی حملات سایبری کاملا تصادفی بود، حالا دیگر هکرها بر روی افراد ویژه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنند.

اجازه دهید با یک مثال ساده وضعیت تازه در دنیای امنیت سایبری را توضیح دهیم. فرض کنید یک گروه هکری قصد خالی کردن حساب‌های بانکی در یکی از بانک‌های مشهور آمریکا را دارند. یک ایده در این میان خالی کردن تمامی حساب‌ها به طور همزمان است. بی‌شک این شیوه زمان زیادی از هکرها گرفته و شاید اصلا منطقی هم نباشد. خب همه مردم که پول‌های کلان در حساب ندارند. کاری که تیم‌های هکری به تازگی انجام می‌دهند، شناسایی افراد ثروتمند و خالی کردن حساب آنها به طور دقیق است. این یعنی دیگر هدف‌گذاری هکرها به صورت تصادفی نیست. در عوض همه چیز به شیوه‌ای متمایز جریان می‌یابد. بنابراین حواس کارشناس‌ها و افراد فعال در زمینه امنیت سایبری باید به این موج تازه از حملات هدف‌گذاری‌شده هم باشد.

هدف‌گذاری هکرها بر روی سرقت اطلاعات مشخص یا اخاذی از افرادی خاص نیازمند تمهیدات امنیتی تازه‌ای است. وگرنه شرکت‌هایی که مشتریان خاص داشته یا در حوزه تولید محصولات لوکس فعالیت دارند، خیلی زود در دام این حملات خواهند افتاد. متاسفانه هنوز خیلی از کسب و کارها این تهدید را جدی نمی‌گیرند. با این حال در طول سال‌های پیش رو با افزایش دامنه چنین حملاتی نگرش عمومی نسبت به آن تغییر محسوسی خواهد کرد بنابراین باید خودتان را برای این تغییر کلیدی آماده نمایید.

تهدید بیشتر کارمندان دورکار

دورکاری از آن دست ترندهایی است که احتمالا به این زودی‌ها قرار نیست تمام شود. بسیاری از کسب و کارها بر روی دورکاری به عنوان راهکاری برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف حساب باز کرده‌اند بنابراین شما باید خودتان را برای مشاهده بلندمدت این شیوه مدیریت کسب و کار آماده کنید. البته دورکاری مشکلات خاص خودش را هم به همراه دارد. مثلا وضعیت استفاده از اینترنت برای دورکاری را در نظر بگیرید. بی‌شک کارمندان در این شرایط نیاز به دسترسی گسترده به اطلاعات مربوط به شرکت دارند. این در حالی است که دسترسی به چنین اطلاعاتی به همین سادگی‌ها امکان‌پذیر نیست؛ چراکه هکرها فرصت استفاده از این فاصله مکانی را داشته و از طریق اینترنت امکان سرقت داده‌های مهم شرکت را دارند.

بی‌شک در طول سال‌های آینده دورکاری بدل به یک ترند محبوب خواهد شد. با این حال شما نمی‌توانید به این سادگی‌ها از این ترند استفاده کنید؛ دست کم تا زمانی که فکری به حال مسئله امنیت سایبری نکرده‌اید، مشکلات یکی پس از دیگری دنبال‌تان خواهند آمد. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کسب و کارها دیگر زمان زیادی برای رسیدگی به این مسئله ندارند. اگر شما هم در زمینه دورکاری فعالیت دارید، بد نیست این نکته را پس ذهن داشته باشید. خب وقتی اطلاعات برند در فضای اینترنت درز پیدا کند، دیگر هیچ جوره امکان مدیریت شرایط را نخواهید داشت.

ظهور کمپین‌های اطلاعاتی غلط

وقتی بحث درباره یک موضوع داغ می‌شود، سر و کله اطلاعات غلط نیز به سرعت پیدا خواهد شد. خیلی وقت‌ها کارآفرینان برای اینکه مشکلات برندشان را حل کنند، عملا در دام اطلاعات غلط می‌افتند. البته این اطلاعات الزاما از سوی هکرها دست به دست نمی‌شود. در عوض خیلی وقت‌ها افراد به اشتباه مسئله‌ای را تحلیل کرده و درباره آن دست به تولید اطلاعات می‌زنند. ماجرا ریشه در هر فرآیندی داشته باشد، شما در هر صورت باید حواس‌تان به اطلاعات غلط باشد.

حملات سایبری گاهی اوقات با انتشار گسترده اطلاعات غلط صورت می‌پذیرد. در این صورت شما خیلی زود به دام مهاجم‌ها افتاده و دودستی امنیت کسب و کارتان را پایین خواهید آورد.

ما این روزها در عصر اطلاعات زندگی می‌کنیم؛ جایی که دسترسی به انبوهی از اطلاعات به لطف فناوری‌های دیجیتال بدل به امری بی‌نهایت ساده شده است. به همین دلیل خطرات مربوط به امنیت سایبری در این فضا نیز افزایش یافته است. با این حساب شما از این به بعد باید درک بهتری نسبت به اطلاعاتی که از آن استفاده می‌کنید، داشته باشید. بد نیست از حالا کمی با دقت بیشتر اطلاعات مورد استفاده‌تان را سبک و سنگین کنید. اینطوری دیگر به راحتی در دام اطلاعات غلط نخواهید افتاد.

کمبود نیروی حرفه‌ای در زمینه امنیت سایبری

اگر از ابتدای مقاله با ما همراه بوده‌اید، حالا دیگر به خوبی از اهمیت امنیت سایبری خبر دارید. احتمالا برندهای بزرگ هم به خوبی از ضرورت سرمایه‌گذاری در حوزه امنیت سایبری خبر دارند. با این حال نکته کلیدی در این میان کمبود شدید نیروی متخصص در حوزه سایبری است. به طوری که همین حالا هم خیلی از شرکت‌ها با کمبود نیروی ماهر در این حوزه رو به رو هستند.

بی‌شک هر حوزه‌ای که اهمیت زیادی برای کسب و کارها داشته باشد، باید سرمایه‌گذاری مناسبی نیز به خود ببیند. این در حالی است که انگار همه در دنیای کسب و کار انتظار دارند دیگران مسئولیت سرمایه‌گذاری را برعهده گیرند. اگر شما هم چنین ذهنیتی دارید، باید فورا آن را تغییر دهید؛ چراکه در دنیای کسب و کار هیچ‌کس به جای شما دست به سرمایه‌گذاری نخواهد زد. در عوض این خودتان هستید که توانایی تغییر ماجرا را خواهید داشت.

اگر نظر ما را بخواهید، سرمایه‌گذاری بر روی تربیت نیروی کار آشنا به مسائل امنیت سایبری نه تنها هزینه کلانی از شما نمی‌گیرد، بلکه می‌توانید از آن به عنوان مزیت رقابتی برای خود نیز استفاده کنید. شما را نمی‌دانم، ولی من که ترجیح می‌دهم از برندی خرید کنم که به مسائل امنیت اطلاعات مشتریانش اهمیت ویژه‌ای می‌دهد. ماجرا جالب شد، نه؟

کمبود نیروی حرفه‌ای در حوزه امنیت سایبری مسئله‌ای نیست که شما پشت گوش بیندازید؛ چراکه آینده برندتان به طور ویژه‌ای به آن بستگی دارد. درست به همین دلیل اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود مشکلات‌تان در این حوزه چند برابر خواهد شد. پس بهتر است از همین امروز به فکر همکاری با برخی از کارشناس‌های سایبری یا آموزش برخی از نیروی کارتان باشید.

شاید فکر کنید کسب و کارهایی که خدمات دیجیتال ارائه نمی‌دهند، از بابت امنیت سایبری خیال‌شان راحت خواهد بود. خب در این صورت باید بگوییم سخت در اشتباهید؛ چراکه امروزه راه فراری از اینترنتی شدن وجود ندارد. برندهایی که حتی فکرش را هم نمی‌کنیم نیز در این روزها محصولات‌شان را به طور آنلاین به فروش می‌رسانند بنابراین شما باید حساب کار خودتان را بکنید؛ وگرنه اوضاع‌تان خیلی زودتر از آنچه فکرش را بکنید، به هم خواهد ریخت.

سخن پایانی

دنیای امنیت سایبری دستخوش تغییرات بی‌نهایت مهمی است. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از مهمترین تغییرات در این حوزه را به اتفاق شما مرور کنیم. حالا دیگر شما چشم‌انداز مناسبی برای ارزیابی شرایط دارید. از اینجا به بعد همه چیز به تحلیل خودتان از شرایط بستگی خواهد داشت.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با آینده امنیت سایبری کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی در این رابطه داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://fieldeffect.com/blog/what-is-the-future-of-cyber-security

---

آگهی تحدید حدود حوزه ثبتی شهرستان نوشهر

پیرو آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی و به استناد تبصره ذیل ماده ۱۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون اخیر الذکر تحدید حدود املاک مشروحه ذیل در ساعت و تاریخ های مقرر در محل وقوع ملک به شرح ذیل به عمل خواهد آمد.

املاک متقاضی واقع در قریه بندپی پلاک ۴ اصلی بخش ۲ قشلاقی کلاسه ۱۴۰۲/۱۴۷۱

پلاک ۱۹۰۱ فرعی آقا علی رضا ریاضت فرزند محمدباقر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری زراعی) به مساحت ۴۰۰،۰۰ متر مربع خریداری بدون واسطه / با واسطه از آقای باقر رضائی جورابی.

ساعت ۹ صبح روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۲ لذا از متقاضیان و مالکین املاک مجاور و صاحبان حقوق ارتفاقی دعوت می شود در وقت مقرر در محل وقوع ملک حضور بهم رسانند بدیهی است در صورت عدم حضور متقاضی و یا نماینده قانونی آنان طبق ماده ۱۵ قانون ثبت ملک مورد تقاضا با حدود اظهار شده از طرف مجاورین تحدید خواهد شد معترضین می توانند به استناد ماده ۲۰ قانون ثبت و مواد ۷۴و۸۶ آئین نامه قانون ثبت ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ تنظیم صورت مجلس تحدید حدود اعتراض خود را کتبا به این اداره تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به واحد ثبتی مبادرت به تقدیم دادخواست به مرجع قضائی نمایند در غیر اینصورت با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست توسط متقاضی و یا نماینده قانونی وی و بدون توجه به اعتراض واصله عملیات ثبتی با رعایت مقررات ادامه می یابد.

شناسه آگهی: ۱۶۶۷۴۱۶

تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۸

علی اکبر مقدسی فر
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان نوشهر

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱و۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ ، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد.

املاک متقاضی واقع در قریه صلاح الدین پلاک ۱ اصلی بخش ۴ قشلاقی

پلاک ۴۸۳ فرعی اقا حمیدرضا صلاحی کجور فرزند محمدرضا نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری مسکونی) به مساحت ۳۹۱،۶۳ مترمربع خریداری بدون واسطه/با واسطه از آقای محمدرضا صلاحی.

لذا به موجب ماده ۳قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دونوبت به فاصله ۱۵روز از طریق روزنامه محلی /کثیرالانتشار در شهرمنتشر ودر روستا علاوه برانتشار آگهی ، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم درخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید وصدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس ازتنظیم اظهار نامه حاوی تحدید حدود مراتب رادر اولین آگهی نوبتی وتحدید حدود بصورت همزمان به اطلاع عموم می رساند ونسبت به املاک در جریان ثبت وفاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

شناسه آگهی: ۱۶۵۷۷۵۸

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۲۸

علی اکبر مقدسی فر
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر

آگهی موضوع ماده۳ قانون وماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲/۱۴۸۱۸ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهشهر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی بنام آقای حسن رضوان اشرفی فرزند ابراهیم نسبت به ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۱۱۶۰،۵۸ مترمربع قسمتی ازپلاک ۴۸- اصلی به شماره کلاسه ۱۴۰۲/۱۱۱۷ واقع در اراضی پاسند تازه آباد بخش ۱۷ ثبت بهشهر مستند مالکیت خریداری شده مع الواسطه از مالک رسمی یعقوب علی محمدی برگه استشهادیه ارائه شده محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی : ۱۶۵۴۲۲۲

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۲۸

محمدحسن صادقی- سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر

آگهی آراء هیات حل اختلاف موضوع ماده یک قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه اجرایی قانون یاد شده اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان در هیات مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شیروان رسیدگی و تایید قرار گرفته جهت اطلاع در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهی های ثبتی (کثیر الانتشار و محلی) بشرح ذیل آگهی می گردد.

۱-برابرکلاسه۳۲۸-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۸۰۳ آقای هادی صابری تنسوان فرزند الهوردی در ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به مساحت۳۶۰۶۱ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۲۷ فرعی از۳۲اصلی بتکانلو واقع درناحیه۲ بخش۵ قوچان ارمحل مالکیت رمضان خالقی

۲-برابرکلاسه۳۲۶-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۵۵۲ آقای هادی صابری تنسوان فرزند الهوردی در ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به مساحت۱۸۵۱۷ متر مربع مفروز ومجزا شده از پلاک ۲۲۷ فرعی از۳۲اصلی بتکانلو واقع درناحیه۲ بخش۵ قوچان ارمحل مالکیت غلامعلی خالقی

۳ – برابرکلاسه۴۷۷-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۴۹۴۱ آقای سهراب عوض زاده فرزند گل محمد در ششدانگ یکقطعه زمین زراعی به مساحت ۴۱۹۴/۰۹متر مربع قسمتی از پلاک ۷اصلی زیارت واقع در قطعه ۱شیروان بخش۵ قوچان ازمحل مالکیت مشاعی خود متقاضی

۴-برابرکلاسه۳۲۱-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۷۹۵ آقای عبدالحسین مدرسی فرزند غلامحسین در ششدانگ یکقطعه زمین زراعی به مساحت۳۰۳۷۹/۶۰متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی ۵۲فرعی از۱۷اصلی ینگی قلعه سفلی واقع در بخش۶ قوچان ازمحل مالکیت قربانقلی محمدی مقدم

۵-برابرکلاسه۱۱۱-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۴۲۱ آقای رجبعلی فیاضی فرزند حسینعلی در ششدانگ یکباب مغازه به مساحت ۱۳/۸۰ متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی۲۵۱فرعی باقیمانده اولیه از۱۳ اصلی واقع درقطعه سه شیروان بخش۵ قوچان مع الواسطه خریداری ازمالکیت مشاع رمضان خالقی (خریداری ازورثه مرحوم رمضان خالقی)

۶- برابرکلاسه۴۴۲-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۸۳۰ آقای علیرضا گواهی فرزند حسین در ششدانگ یکقطعه باغ به مساحت۲۳۸۴/۶۵مترمربع قسمتی ازپلاک ۶۳۰ فرعی از۴اصلی گلیان واقع درقطعه۲شیروان بخش۵ قوچان ازمحل مالکیت غلامعلی محمدزاده

۷-برابرکلاسه۵۶۲-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۰۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۷۳۸ آقای علی قاسمی فرزند محمدعلی در ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به مساحت۶۴۹۱۰متر مربع مفروز ومجزا شده از پلاک ثبتی ۲۶۰ فرعی از۳ اصلی واقع در قطعه ۲شیروان بخش۵ قوچان خریداری مع الواسطه از مالک ثبتی عبداله صالح رزمقان

به این وسیله به فروشندگان و مالکین مشاعی و اشخاص ذینفع در آرای اعلام شده ابلاغ می گردد چنانچه اعتراضی دارند باید از انتشار آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترضین باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهند. در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه ننماید اداره ثبت مبادرت به صدور سند خواهد نمود .ضمنا صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۲/۱۱/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۲/۱۳

علی محمودی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شیروان

آگهی قانون ماده ۱۴۷

برابر رای شماره ۵۹۶۷ – ۱۳۷۶/۰۱/۲۷ هیات اول مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک پیشوا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم عالیه حجت الاسلام قمی فرزند احمد بشماره شناسنامه ۱۸۱۰۹ صادره از تهران در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۱۳۱۰ متر مربع پلاک ۱۱۵ فرعی از ۱۵۴ اصلی واقع در حوزه ثبت ملک پیشوا خریداری از مالک رسمی بموجب سند ۳۳۸۳ – ۲۰/۰۳/۳۱ دفترخانه ۴۹ تهران مالک مشاعی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۱۳

۶۴۴ م الف **رئیس اداره ثبت اسناد و املاک پیشوا – تاجیک خاوه**

۱۸۵

آگهی قانون ماده ۱۴۷

برابر رای شماره ۵۹۲۲ – ۱۳۷۶/۰۱/۲۰ هیات اول مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک پیشوا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم عالیه حجت الاسلام قمی فرزند احمد بشماره شناسنامه ۱۸۱۰۹ صادره از تهران در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۹۰۰۰ متر مربع پلاک ۱۱۵ فرعی از ۱۵۴ اصلی واقع در حوزه ثبت ملک پیشوا خریداری از مالک رسمی بموجب سند ۳۳۸۳ – ۲۰/۰۳/۳۱ دفترخانه ۴۹ تهران مالک مشاعی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۱۳

۶۴۵ م الف **رئیس اداره ثبت اسناد و املاک پیشوا – تاجیک خاوه**

۱۸۴

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱و۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ ، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد.

املاک متقاضی واقع در قریه بندپی پلاک ۴ اصلی بخش ۲ قشلاقی کلاسه ۱۴۰۲/۱۴۷۱

پلاک ۱۹۰۱ فرعی آقا علی رضا ریاضت فرزند محمدباقر نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری زراعی) به مساحت ۴۰۰،۰۰ متر مربع خریداری بدون واسطه / با واسطه از آقای باقر رضائی جورابی.

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دونوبت به فاصله ۱۵روز از طریق روزنامه محلی / کثیرالانتشار در شهرمنتشر ودر روستا علاوه برانتشار آگهی ، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم درخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید وصدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته ن

بازاریابی B۲B و جدیدترین تغییرات آن

نویسنده: علی آل‌علی

بازاریابی B۲B از آن دست حوزه‌هایی است که کمتر کسی دوست دارد وارد آن شود. انگار که ورود به این حوزه برای کارآفرینان به مثابه وارد شدن به منطقه ممنوعه است. راستش را بخواهید، بیشتر نگرانی‌ها درباره این حوزه به خاطر تفاوت‌های گسترده‌اش با حوزه B۲C یا همان بازاریابی رایجی است که همه ما با آن آشنایی داریم. با این حساب دیگر جایی برای بررسی ترندها یا تغییرات این حوزه باقی نمی‌ماند.

شـاید برای‌تان سوال شده باشد که بازاریابی B۲B اصلا چیست. خب در این صورت باید خیال‌تان را با یک توضیح ساده راحت کنیم. در حالی که در شیوه شناخته شده بازاریابی هدف اصلی اثرگذاری بر روی مخاطب هدف یا همان مشتریان است، در بازاریابی B۲B هدف نهایی اثرگذاری بر روی دیگر شرکت‌هاست. به زبان خودمانی، در این الگو مشتریان نهایی همان شرکت‌ها هستند، نه مردم عادی.

همانطور که همه جنبه‌های زندگی انسان‌ها تغییر می‌کند، بازاریابی B۲B هم به مرور زمان دستخوش تغییراتی می‌شود. این یکی از نکات کلیدی در دنیای امروز محسـوب می‌شود. اگر شما تا حالا به فکر ارزیابی تغییرات تازه یا حتی ترندهای حوزه بازاریابی نبوده‌اید، احتمالا صحبت از تغییرات حوزه B۲B حسابی برای تان خنده‌دار خواهد بود. خب ما در این بخش قصد داریم دقیقا همین کار را انجام دهیم. پس بهتر اسـت با ما همراه شوید تا از قافله تغییرات در دنیای مارکتینگ جا نمانید. قول می‌دهم بعدا اشـتباه رایج در زمینه «خنده‌دار بودن» این کار پی خواهید برد.

بازاریابی B۲B چه تغییراتی خواهد کرد؟

بازاریابی B۲B همیشه در سایه بازاریابی عادی یا همان B۲C قرار داشته است. به همین خاطر کمتر کسی در این دنیا به فکر استفاده اصولی از این استراتژی می‌افتد. حالا اگر در این میان شما نه تنها دنبال استفاده اصولی از این استراتژی، بلکه آشنایی با تغییرات آن باشید، حساب‌تان از بقیه رقبا جدا خواهد شـد. این دقیقا همان کاری است که ما در این بخش قصد انجامش را داریم. پس با ما همراه باشید تا نگاهی دقیق به تغییرات این حوزه داشته باشیم.

ضرورت استفاده از تحلیل‌های سنی و قومی

بازاریاب‌ها باید همیشـه بدانند با چه مخاطبی رو به رو هسـتند. شاید تا چند دهه قبل وضعیت مشـتریان در بازارهای مختلف روشن بود، اما امروزه به دلیل موج گسترده مهاجرت در میان کشورهای مختلف این مسئله شکل دیگری یافته اسـت. مثلا کشور فرانسـه را در نظر بگیرید؛ در این کشور نه تنها مهاجران آفریقایی به چشم می‌خورند، بلکه خیلی‌ها از آسیا یا آمریکای جنوبی هم خودشـان را به این کشـور می‌رسـانند. درست به همین خاطر بررسـی اینکه مخاطب هدف شـما در این بازار چه کسانی هستند، کلیدی خواهد بود.

اگر یادتان باشد، در مقدمه مقاله گفتیم که مخاطب هدف شما در بازاریابی B۲B نه مشـتریان عادی، بلکه برندها هستند بنابراین صحبت از شناخت یا تحلیل قومی و سنی مشتریان امر عجیبی خواهد بود. خب اجازه دهید قبل از اینکه حسابی ما را متهم کنید، کمی از خودمان دفاع کنیم. نکته کلیدی که در این بخش باید یادتان باشد، ضرورت استفاده از چشم‌اندازی گسترده است. خب شما وقتی با یک برند سر و کار دارید، در واقع با مشتریان آن نیز طرف حساب هستید. پس بد نیست علاوه بر مشخصات ظاهری یک برند به دنبال تحلیل اوضاع مشتریانش هم باشید. اینطوری اوضاع‌تان در بازار بهتر پیش می‌رود.

وقتی شـما به دامنه سنی و تنوع قومی مشـتریان یک برند می‌پردازید، به طور خودکار با ارزش‌ها و شـیوه فعالیت آن برند نیز آشـنایی خوبی پیدا خواهیـد کرد. این امر به شـما کمک می‌کند تا در ادامه مسـیر بازاریابی و اثرگذاری بر روی مخاطب هدف موفقیت بیشتری کسب کنید. یادتان باشد، شما نباید خودتان را به مشتریان یک برند محدود کنید. در عوض بد نیست سـری به وضعیت مدیران و کارمندان شرکت نیز بزنید. تحلیل اینکه آنها از نظر سنی و قومی در چه شرایطی هستند، به شما برای مذاکره با آنها کمک ویژه‌ای خواهد کرد. به علاوه، شما می‌توانید کمپین‌های بازاریابی دقیق‌تری نیز برای این دسته از افراد طراحی کنید.

ماموریت شـما در این بخش مثل روز روشن است. شما باید قبل از اینکه اوضاع خیلی خراب شـود، دسـته‌بندی درسـتی از تعلق قومی اعضای یک شرکت و مشتریانش به دست دهید. در کنار این مسئله اوضاع سنی آنها را نیز در قالب نمودار تجزیه و تحلیل کنید. اینطوری کارتان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف بی‌نهایت ساده‌تر می‌شود.

نقش‌آفرینی بیشتر هوش مصنوعی

هوش مصنوعی در آینده بازاریابی سهم بسیار زیادی خواهد داشت. این امر نوعی اغراق درباره اهمیت این فناوری نیسـت. در عوض همه چیز براساس تحلیل دقیق شرایط صورت می‌گیرد. اگر یادتان باشد، تا همین یکی دو سال قبل کاربردهای هوش مصنوعی بیشـتر در ربات‌های چت خلاصه می‌شـد. به همیـن خاطر افراد زیـادی آن را جدی نمی‌گرفتند. حـالا اما اوضاع به طور کامل فرق کرده اسـت؛ چراکه بازاریاب‌ها به خوبی با توانایی‌های هوش مصنوعی آشنا شده و در پی استفاده از مزایای آن هستند. این نکته به شما کمک خواهد کرد تا بازاریابی را با سرعت بیشتری پیش ببرید.

قبـل از اینکه باعجله شـروع به کار با ابزارهایـی مثل چت جی پی تی یا گوگل بارد کنید، باید کمی با مزایای این ابزارها آشنا شوید. خب اصلا هوش مصنوعی چه تغییری در حوزه بازاریابی و به طور مشـخص بازاریابی B۲B ایجاد خواهد کرد؟ این سوالی است که خیلی از بازاریاب‌ها حتی یک لحظه هم به آن فکر نمی‌کنند. به همین خاطر ناتوانی‌شـان در زمینه اثرگذاری بر روی مخاطب هدف اصلا جای تعجب ندارد.

مهمتریـن کمکی که هـوش مصنوعی به بازاریاب‌هـا می‌کند، در زمینه پردازش اطلاعات گسترده است. خب چه کسی حوصله دارد کلی اطلاعات را گرفته و سر فرصت تجزیه و تحلیل‌شان کند؟ مثلا همین بخش قبل را به یاد بیاورید؛ اینکه شما وضعیت سنی یا قومی گروه گسترده‌ای از مردم را زیر ذره بین ببرید، کاری نیست که موردپسند همه بازاریاب‌ها باشد. به علاوه، خیلی از بازاریاب‌هـا عملا حوصله چنین کاری را هم ندارند؛ فرقی هم ندارد چقدر تجزیه و تحلیل شرایط سنی و قومی مخاطب هدف کلیدی باشد!

اگر تا حالا به فکر استفاده از هوش مصنوعی در زمینه بازاریابی نبوده‌اید، تا همینجا هم کلی از فرصت‌های خود را از دست داده‌اید. به همین خاطر باید هرچه زودتر وارد حوزه بازاریابی شده و شانس‌تان در این زمینه را با چاشنی هوش مصنوعی امتحان کنید. یادتان باشد، ابزارهایی مثل چت جی پی تی قرار نیسـت کاملا جای شـما را بگیرد. در عوض باید خودتان را برای تولید محتـوا و در عین حال کمک گرفتن جانبی از این ابزارها آماده کنید. وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

احتمالا شما هم در طول ماه‌های اخیر درباره توانایی‌های هوش مصنوعی در زمینه ویرایش محتوا اخبار گوناگونی به گوش‌تان خورده اسـت. خب در این صورت شما می‌توانید جزو اولین برندهایی باشید که با استفاده از هوش مصنوعی کار ویرایش محتوایش را انجام می‌دهد.

همانطور که می‌بینید، هوش مصنوعی بیشـتر از هر چیزی به شما برای صرفه‌جویی در زمان و هزینه کمک می‌کند. این فناوری در دنیای بازاریابی B۲B نیز مثل سـایر حوزه‌ها مزایای روشنی دارد بنابراین اگر از نظر بودجه یا زمان در شرایط ناگواری قرار دارید، بد نیست با ما همراه شوید. اینطوری کارتان در زمینه اثرگذاری بر روی مخاطب ساده‌تر خواهد شد.

ورود به دنیای پادکست‌ها

آیا کسی تا حالا با شما درباره بازاریابی B۲B در پادکست‌ها صحبت کرده اسـت؟ بسیاری از اسپانسرهایی که با پادکسـت‌های بزرگ همکاری دارند، عملا محصولاتی مثل گوشـی هوشمند یا خودرو تولید می‌کنند. به همین خاطر مشاهده شرکتی که مثلا پنجره یا ماشین‌آلات صنعتی تولید می‌کند، کمی عجیب خواهد بود.

نکته‌ای که باید مدنظر قرار دهید، فشار مشتریان بر روی برندهای B۲C است. اجازه دهید از یک مثال ساده استفاده کنیم. شرکتی را در نظر بگیرید که به طور تخصصی در زمینه تولید شیشه خودرو فعالیت دارد. حالا اگر این برند در یک پادکست مربوط به صنعت ماشین به عنوان اسپانسر فعالیت کند، به مرور زمان علاقه‌مندان به دنیای اتومبیل با این برند آشـنا خواهند شـد. چه بسـا بعد از مدتی مشتریان خواهان خرید خودروهایی باشند که از این شیشه‌ها استفاده می‌کنند. اینطوری یک فشار خرید جالب و بدون دردسر بر روی برند موردنظر ایجاد خواهد شد.

کسـب و کارهای B۲B از مدتی قبل به فکر اثرگذاری بر روی مشـتریان برای ترغیب برندها به منظور همکاری با خودشان رفته‌اند. این نکته‌ای است که در طول سال‌های اخیر جلوه‌های گوناگونی یافته است. پیش‌بینی ما در روزنامه فرصت امروز محبوبیت هرچه گسـترده‌تر این الگو در میان کسب و کارهای B۲B است. به طوری که در طول یکی دو سال آینده همه برندهای این حوزه مجبور به استفاده از این الگوی بازاریابی شوند.

ماموریت شـما در این بخش مثل روز روشـن است. شما اول از همه باید برندهای مناسـبی در زمینه کارتان پیدا کرده و سپس دنبال پادکست‌هایی جذاب در حوزه کار آنها بگردید. مثلا اگر شـما یکی از تولیدکنندگان مواد اولیه برای پوشـاک هستید، می‌توانید سـراغ برندهایی مثل گوچی یا نایک بروید. بی‌شـک این روزها کلی پادکست درباره صنعت مد و پوشاک در دنیا وجود دارد بنابراین شما می‌توانید به راحتی شروع به همکاری با یکی از این پادکست‌ها کنید. آن وقت کارتان بی‌نهایت ساده شده و به راحتی می‌توانید روی آنها اثرگذاری داشته باشید.

توسعه هرچه بیشتر محتوای ویدئویی

ویدئو فرمت محبوبی است که در طول دو دهه اخیر به طور توقف‌ناپذیری رشـد کرده است. بسیاری از بازاریاب‌ها فکر می‌کردند محبوبیت این فرمت دیگر یک جایی متوقف خواهد شد، اما اوضاع کامل متفاوت پیش رفته است. این روزهـا فرمت ویدئو همچنان در دنیای اینترنـت یکه تازی می‌کند. به همین خاطر شـما باید برای طراحی کمپین در حوزه B۲B استفاده از این فرمت را مد نظر داشته باشید.

شاید پیش خودتان فکر کنید مدیران یا سرمایه‌گذاران یک شرکت اهمیت زیادی به کمپین‌های بازاریابی نمی‌دهند. خب اجازه دهید این بحث را با یک سوال جذاب دنبال کنیم: مگر مدیران یک شرکت از فضا آمده‌اند؟

خیلی وقت‌ها مدیران ارشد یک برند هم تحت تاثیر کمپین‌های بازاریابی قرار می‌گیرند. این نکته درباره محتوای ویدئویی بیشـتر به چشم می‌خورد بنابراین شـما هیچ وقت نباید خودتان را از مزایای استفاده از این کمپین‌ها محروم کنید. چراکه فقط دردسرهای بیشتر برای‌تان به همراه خواهد داشت.

بازاریابی ویدئویی تقریبا برای تمام برندهای دنیا شناخته شده است. شما در این رابطه باید بر روی نکات مهم برای مخاطب‌تان دسـت گذاشـته و از آن برای بهبود اوضاع‌تان سود ببرید. یادتان باشد، شما قرار نیست کمپینی مطابق با سلیقه خودتان طراحی کنید. در عوض ویدئو بازاریابی‌تان باید باب میل مخاطب‌تان باشـد. پس بهتر است آن را در قالب کار گروهی روانه بازار کنید تا ترکیبی از نظرات مختلف باشد.

از آنجایی که یوتیوب محبوب‌ترین پلتفرم ویدئویی دنیا محسوب می‌شود. بد نیسـت از همین امروز یک کانال رسـمی برای خودتـان در این پلتفرم راه‌اندازی کنید. اینطوری فرصت تعامل مستقیم با مخاطب‌تان را پیدا کرده و به خوبی در این فضا با مخاطب‌تان تعامل خواهید داشت.

ورود تیک تاک به بازاریابی B۲B

نسـل جوان یا همان نسـل Z دیگر جزو گروه مهمی از خریداران در دنیا محسوب می‌شوند. آنها اغلب از خانواده‌شان جدا شده یا حتی برای خودشان خانواده‌ای تشـکیل داده‌اند. برخی از آنها نیز در حوزه کسب و کار به مدارج مدیریتی رسیده‌اند. اگر به این ماجرا کسانی که در قالب این نسل دست به راه‌اندازی استارت آپ زده‌اند را نیز اضافه کنیم، ماجرا حسابی جذاب می‌شود.

اگر شما به دنبال موفقیت در بازار هستید، باید همیشه فکری برای نسل جوان هم بکنید. خب آنها سلیقه‌ای متمایز از نسل‌های قبلی داشته و معمولا آب‌شان با آنها در یک جوی نمی‌رود. به همین خاطر اگر شیوه بازاریابی شما برای این نسل متمایز نباشد، کاری از پیش نمی‌برید.

خیلـی از بازاریاب‌ها فکر می‌کنند تیک تاک یا به طور کلی شـبکه‌های اجتماعـی بـه درد بازاریابـی B۲B نمی‌خورد. دلیل این امـر تصور آنها از حـوزه B۲B به مثابه عرصه معامله میان برندهای بی‌نهایت بزرگ اسـت. خب راستش را بخواهید، همیشه ماجرا اینقدر سفت و سخت نیست. گاهی اوقات شـما با کسـب و کارهایی رو به رو هسـتید که آنقدرها هم بزرگ نیسـتند. به علاوه، چه کسی گفته مدیران نباید در تیک تاک یا هر پلتفرم دیگری حضور داشته باشند؟ خب آنها هم مثل من و شما در اوقات فراغت سراغ شبکه‌های اجتماعی یا هر تفریح دیگری می‌روند. به همین خاطر بد نیست تیک تاک را به عنوان یکی از گزینه‌های کلیدی برای بازاریابی B۲B در نظر داشته باشید.

حضور در تیک تاک نه تنها دامنه مخاطب هدف شـما را توسعه می‌دهد، بلکه فرصت اثرگذاری ویژه بر روی آنها را نیز به همراه خواهد داشت. یادتان باشد، شـما نمی‌توانید همینطور بی‌مقدمه سراغ تولید محتوا رفته و انتظار موفقیت‌های بزرگ را داشته باشید. در عوض بد نیست نیم نگاهی به رقبا در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید. اینطوری کلی ایده تازه به دست‌تان رسیده و فرصت تعامل بهتر با مخاطب را پیدا می‌کنید.

ورود اینفلوئنسرها به ماجرا

اینفلوئنسـرها کم کم نقش پررنگ‌تـری در زمینـه بازاریابی B۲B پیدا می‌کنند. این نکته‌ای است که نه تنها به میزان اثرگذاری این دسته از افراد، بلکه تغییر ماهیت تخصصی‌شان ربط دارد. تا همین چند سال قبل بسیاری از اینفلوئنسرها در واقع همان سلبریتی‌هایی بودند که به زور اطلاعاتی درباره حوزه‌هایی خاص کسـب کرده بودند. با این حال امروزه شـرایط کاملا فرق کرده اسـت؛ چراکه اینفلوئنسرها با دانش تخصصی در کنار شما هستند تا زیر و بم ماجرا را دربیاورید. درسـت به همین خاطر اینفلوئنسـرها در طول یک سال اخیر کم کم جای‌شان در دنیای بازاریابی B۲B را نیز باز کرده‌اند.

یادتان باشد، شـما برای همکاری با بازاریاب‌های دنیای B۲B باید اول از همه به مهارت و تخصص‌شان دقت کنید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب‌تان داشته باشید. خب هرچه باشد، اینجا پای تعامل بین شرکت‌ها در میان است و جایی برای استفاده از تکنیک‌های بازاریابی B۲C نیست. به همین خاطر بهتر است قبل از اینکه ماجرا جدی شـود، این نکته کلیدی را با اینفلوئنسـرهای موردنظرتان در میان بگذارید. اینطوری خیال خودتان هم نسبت به هزینه‌ای که می‌کند، راحت خواهد بود.

سخن پایانی

بازاریابی B۲B در طول سال‌های پیش روی تغییرات زیادی را خواهد دید. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از ترندها و تغییرات احتمالی را به اتفاق شـما زیر ذره بین ببریم. اگر شما هم خیال نقش‌آفرینی در دنیای بازاریابی B۲B را دارید، بد نیست این نکات را به طور جدی مدنظر قرار دهید. هرجا هم نیاز به راهنمایی یا کمک داشـتید، ما در روزنامه فرصت امروز همیشـه آماده کمک به شما هستیم.

منابع:
https://www.wordstream.com/blog/b۲b-marketing-۲۰۲۴-trends
https://explodingtopics.com/blog/b۲b-trends

آگهی مناقصه عمومی (دو مرحله‌ای)

نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

شناسه آگهی: ۱۶۶۶۸۴۱

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد در نظر دارد کالاهای مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی دومرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی از تامین کنندگان واجد شرایط خریداری نماید. لذا متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ لغایت ۱۴۰۲/۱۲/۰۲ از طریق سامانه ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند و پیشنهادات خود را باتوجه به مندرجات دفترچه مناقصه ظرف مهلت مقرر در جدول زیر در سامانه ستاد ایران بارگذاری و ضمنا پاکتهای مناقصه را به دبیر خانه این شرکت تحویل نمایند. ضمناً به پیشنهادهای تحویل داده شده بعد از انقضاء مدت و بارگذاری نشده در سامانه، ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شماره فراخوان مناقصه در سامانه ستاد: ۲۰۰۲۰۰۵۰۶۶۰۰۰۱۴۴

ردیف	شماره مناقصه	شرح مناقصه	مقدار متر	تضمین شرکت در مناقصه	نوع ضمانتنامه	زمان تحویل پاکتها		زمان بازگشائی پاکت ارزیابی کیفی	
۱	۱۴۰۲/۲۱۲	کابل خودنگهدار فشار ضعیف آلومینیوم‌سه‌فاز به سطح مقطع ۳×۷۰+۲۵+۷۰ با نول ومسنجر مشترک	۱۸۰۰۰	۲,۱۱۸,۲۰۰,۰۰۰	۱-ضمانتنامه بانکی ۲-از محل مطالبات ۳-فیش نقدی	ساعت ۱۴	۱۴۰۲/۱۲/۱۴	ساعت ۱۰:۳۰ صبح	۱۴۰۲/۱۲/۱۵

۱- هزینه درج آگهی مناقصه و کسورات قانونی به عهده برنده مناقصه میباشد.
۲- به پیشنهادات مشروط، مبهم، مخدوش و فاقد سپرده و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر ارسال گردد و یا در سامانه ستاد بارگذاری نگردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۳- داوطلبان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن: ۳۶۲۴۸۹۸۹-۰۳۵ و ۳۶۲۴۳۱۱۱-۰۳۵ امور تدارکات تماس حاصل نمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۲۹

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

۱۹۲

شناسه آگهی: ۱۶۶۷۶۱۶

آگهی فراخوان پیمانکاران

شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران

شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران – اداره کل فرودگاههای استان کرمان در نظر دارد مناقصه عمومی اجرای عملیات تکمیلی محوطه سازی ترمینال داخلی فرودگاه بین المللی آیت‌الله هاشمی رفسنجانی کرمان را بر اساس قانون برگزاری مناقصات و از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای همزمان با ارزیابی کیفی (فشرده)، به شماره ۲۰۰۲۰۰۱۶۳۰۰۰۰۰۱۶ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.
کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
۱- شرکتها باید حداقل دارای گواهینامه صلاحیت (رتبه بندی) در پایه ۳ ابنیه از سازمان برنامه و بودجه کشور باشند.
۲- برآورد اولیه پروژه بر اساس فهارس بهای پایه سال ۱۴۰۲، مجموعاً به مبلغ ۱۸۴،۲۸۷،۱۹۵،۵۶۱ (یکصدو هشتادو چهار میلیارد و دویست و هشتادو هفت میلیون و یکصدونودوپنج هزار و پانصدو شصت و یک) ریال می باشد.
۳- مدت اجرای کار: ۶ ماه و مدت تضمین پروژه نیز ۲۴ ماه می‌باشد.
۴- میزان سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۹،۲۱۴،۳۵۹،۷۷۸ (نه میلیارد و دویست و چهارده میلیون و سیصدو پنجاه و نه هزار و هفتصد وهفتاد و هشت) ریال می‌باشد، که براساس آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹۰هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ مورد پذیرش می‌باشد.
۵- تاریخ انتشار اسناد مناقصه در سامانه، مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت مهلت زمانی ارسال پیشنهاد و زمان بازگشایی پاکتها در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اعلام می گردد.
۶- شرکتها جهت کسب اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه می توانند با شماره تلفن های ۲۱-۳۱۲۶۸۵۲۰-۰۳۴ تماس حاصل نمایند.
۷- آدرس کارفرما جهت ارائه فیزیکی پاکتهای «الف»: کرمان– انتهای بلوار جمهوری اسلامی- فرودگاه بین المللی آیت الله هاشمی رفسنجانی کرمان -اداره کل فرودگاههای استان کرمان-رئیس اداره امور مالی.

شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران –اداره کل فرودگاههای استان کرمان

۱۹۳

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان قم خبر داد:

تردد سالانه قریب به ۳۰۰ میلیون خودرو از محورهای مواصلاتی استان قم

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان قم با بیان اینکه استان قم به لحاظ دارا بودن ۷۵۰ کیلومتر راه‌های شریانی و موقعیت اتصال شمال به جنوب کشور از حساسیت خاصی برخودار است، گفت: موقعیت کریدوری و تردد سالانه نزدیک ۳۰۰ میلیون دستگاه خودرو در سطح راه‌های استان قم، ضرورت سرمایه‌گذاری درحوزه راه و حمل‌ونقل جاده‌ای را دراین استان دوچندان کرده است.

محمد پورتیموری درادامه به اقدامات انجام شده در یک سال اخیر اشاره کرد و گفت: با راه‌اندازی کارخانه آسفالت راهداری سلفچگان (واقع در روستای خرم‌آباد محور دلیجان-سلفچگان) با ظرفیت تولید ۱۶۰ تن آسفالت، امکان اشتغال مستقیم و غیرمستقیم ۱۴۰ نفر فراهم آمده است.

وی دربخش دیگری ازاظهارات خود به اقدامات صورت گرفته درحوزه معاونت راهداری اشاره کرد و افزود: اجرایی شدن طرح احداث تقاطع غیرهمسطح محور باغیک- تفرش، اجرایی شدن طرح تعریض محور و ۶۸ دستگاه پل ابرو جاده باغیک- دستجرد، بهسازی، لکه‌گیری، اجرای لایه حفاظتی رویه آسفالت و... در طول محورهای مواصلاتی استان به طول تقریبی ۴۸۰ کیلومتر، درزمره اقدامات حوزه راهداری درسال ۱۴۰۲ بوده است.

این مقام مسئول اجرایی‌شدن طرح خط‌کشی درسطح راه‌های استان به طول ۱۸۰۰ کیلومتر، اجرای سامانه روشنایی قطعه‌ای در ۱۱ مکان پرتصادف جاده ای، مقاوم‌سازی، تعریض و تعمیر ۲۵ دستگاه پل جاده ای از جمله پل نعلبندان را ازدیگر اقدامات حوزه راهداری اداره کل متبوع دانست و تصریح کرد: رفع ۱۵ نقطه پرتصادف، ابلاغی کمیسیون ایمنی راه‌های کشور، تنقیه و لایروبی افزون بر ۴۰۰ دهانه پل آبرو و... بخشی دیگر از فعالیت‌های این حوزه هستند.

پورتیموری در ادامه اضافه کرد: از مهمترین وظایف حوزه راهداری درطول فصول بارش، اجرای طرح راهداری زمستانی است که طی سال‌جاری نسبت به دپو ۲۰ هزار تن مخلوط ماسه ونمک، استقرار ۱۳۰ نفر عوامل اجرایی و ۱۱۵ دستگاه انواع ماشین‌آلات راهداری درراهدارخانه‌های استان اقدام شد.

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده ای استان قم در ادامه به تشریح اهم اقدامات این اداره کل در حوزه معاونت فنی و راه‌های روستایی پرداخت و گفت: بهسازی و روکش آسفالت محورهای روستایی و فرعی غیرشریانی استان به طول ۳۶ کیلومتر، تعمیر و بهسازی ۴ باب راهدارخانه دایمی، ۲ راهدارخانه فصلی و یک باب سوله ذخیره ماسه و نمک جهت آمادگی طرح راهداری زمستانی و ... از جمله اقدامات این حوزه طی سال جاری بوده است.

وی درباره تجهیزات سیستم‌های هوشمند اداره کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان قم گفت: ترافیک راه‌های استان قم با ۲۶ دوربین نظارتی، ۷۷ دستگاه ترددشمار برخط، ۷۵ دوربین کنترل سرعت ثابت، ۱۱ دستگاه تابلو پیام متغیر، یک دستگاه WIM(توزین در حین حرکت)، رصد می‌شوند؛ همچنین ارتقای کمی و کیفی ۲۰ سامانه نظارت تصویری، استقرار ۴دستگاه سامانه نظارتی جدید و... ازدیگر اقدامات حوزه معاونت فنی طی امسال بوده است.

این مقام مسئول در ادامه به تشریح اهم اقدامات حوزه معاونت حمل و نقل در سالجاری پرداخت و خاطرنشان کرد: از خدمات قابل توجهی که در سال جاری، توسط حوزه معاونت حمل‌ونقل اداره کل متبوع ارائه شد، تامین ناوگان مورد نیاز جهت جابجایی زائرین اربعین حسینی ع بود؛ در همین راستا روزانه ۱۲۰ دستگاه اتوبوس دراستان به امر جابجایی زائرین عزیز اربعین اختصاص یافت.

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان قم ضمن اشاره به جابجایی قریب به یک میلیون و ۶۰۰ هزار نفر مسافر طی سال‌جاری و ازطریق ناوگان عمومی دراستان قم عنوان کرد: طی این مدت نزدیک به ۴ میلیون و ۳۵۰ هزارتن کالا از استان قم جابجا شده است.

پورتیموری از جمله فعالیت‌های دیگری که طی سال‌جاری و درحوزه معاونت حمل و نقل صورت گرفته به اجرای طرح‌های ایمن‌سازی مدارس حاشیه راه و ارتقای ایمنی راکبین موتورسیکلت، وانت بارها، ادوات کشاورزی و... اشاره کرد و گفت: طی امسال نسبت به ارتقا ایمنی ۴۵ مدرسه حاشیه راه درقالب طرح‌های فرهنگی، اقدام و درمجموع ۶۵۰ نفر دانش آموز درقالب این فعالیت‌ها، با اصول ایمنی و ترافیک جاده‌ای آشنا شده‌اند.

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده ای استان قم دربخش دیگری از این گزارش به تعداد و وضعیت مجتمع‌های خدماتی بین‌راهی استان قم اشاره کرد و گفت: ۳۲ مجتمع خدماتی فعال درحال حاضر درسطح محورهای جاده‌ای استان به ارایه خدمات مشغولند و ۱۱ مجتمع دیگر درحال احداث می باشند.

پورتیموری درباره اهم اقدامات صورت گرفته در روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان گفت: نصب بنرهای اطلاع‌رسانی و راهنمایی زائرین در مسیر منتهی به مسجد مقدس جمکران، اکران بنرهای اطلاع‌رسانی در سطح محورهای مواصلاتی استان، اکران بنرهای فرهنگی، اجرای برنامه‌های فرهنگی با محوریت ایمنی در مجتمع‌های خدماتی رفاهی بین‌راهی، انجام مصاحبه تلویزیونی به منظور اطلاع‌رسانی فعالیت‌های فرهنگی انجام‌شده در راستای ارتقای ایمنی کاربران جاده‌ای، تهیه و درج افزون بر ۱۸۰خبر درسانه‌های جمعی، برگزاری آیین‌های مناسبتی، اجرای طرح پویش همراهان سفر ایمن، برگزاری اردوهای فرهنگی-آموزشی، برگزاری مسابقات ویژه همکاران و خانواده‌های آنها و... از جمله فعالیت‌های صورت گرفته در حوزه روابط عمومی و پایگاه بسیج (شورای فرهنگی) بوده است.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان شرقی خبر داد؛

۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال طرح جاده‌ای در میانه بهره برداری شد

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان آذربایجان شرقی گفت: ۱۳ طرح حوزه راهداری و حمل و نقل جاده ای با اعتبار ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال در هفتمین روز از دهه فجر با حضور استاندار آذربایجان شرقی در شهرستان میانه به بهره برداری رسید. اورجعلی علیزاده، با اعلام این خبر افزود: طرح‌های مورد بهره برداری از محل مصوبات سفرهای دور اول و دوم رئیس جمهور به استان تأمین اعتبار شده بود. وی ادامه داد: رفع نقاط حادثه‌خیز با ۵۰ میلیارد ریال، تعمیر ابنیه فنی با همین میزان اعتبار و تعویض و تجهیز هواکش و روشنایی تونل قافلانکوه به طول یک کیلومتر با ۲۰۰ میلیارد ریال هزینه کرد از جمله طرح‌های افتتاحی در شهرستان میانه با حضور نماینده عالی دولت در استان بود. علیزاده افزود: همچنین طرح احداث و آسفالت ریزی جاده میانه – فیروز آباد به طول ۱۶ کیلومتر با ۴۸۰ میلیارد ریال هزینه کرد و بهسازی راه میانه به تبریز و تهران با ۵۰۰ میلیارد ریال اعتبار بهره برداری شد. استاندار آذربایجان شرقی نیز در مراسم افتتاح این طرح‌ها گفت:

بهره برداری از این طرح‌ها مسیر توسعه استان را هموار می‌کند. مالک رحمتی تأکید کرد: افتتاح طرح‌های احداث، بهسازی و آسفالت راه‌ها، شرط لازم است، اما ارتقای سطح ایمنی و فراهم کردن امکانات خدماتی در حاشیه جاده‌ها را نیز باید در نظر بگیریم که مردم راحت سفر کنند. وی اضافه کرد: رفع نقاط حادثه‌خیز در جاده‌های استان را باید در اولویت قرار دهیم که کارهای خوبی آغاز شده است، ولی کفایت نمی‌کند.

بهره برداری از ۳ طرح راهداری شهرستان جلفا

رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای شهرستان جلفا نیز از افتتاح و بهره برداری سه طرح روکش آسفالت در این شهرستان خبر داد. ایوب کنگری، با اعلام این خبر افزود: در گرامیداشت دهه مبارک فجر انقلاب اسلامی، سه طرح روکش آسفالت جمعا به طول ۱۲ و شش دهم کیلومتر در این شهرستان تقدیم مردم شد. وی اضافه کرد: روکش آسفالت راه روستای کمار سفلی و علیا به طول ۵/۶ کیلومتر با اعتبار شش میلیارد تومان از جمله این طرح ها بود. رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای شهرستان جلفا افزود: روکش آسفالت راه روستای اوشتبین به طول ۵/۳ کیلومتر با اعتبار سه میلیارد تومان هم به مناسبت دهه فجر افتتاح شد. کنگری گفت: سومین طرح افتتاح شده، روکش آسفالت نوار مرزی شامل واریانت برجک مرازاد، کمربندی سیه رود و روستای دوزال جمعا به طول ۶/۲ کیلومتر با اعتبار پنج میلیارد تومان بود که سرجمع برای این سه پروژه ۱۴ میلیارد تومان هزینه شده است.

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر:

تخلیه و بارگیری کشتی ها در بندر بوشهر در کمترین زمان ممکن صورت می گیرد

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت: در بندر بوشهر تاکنون هیچگونه دموراژی برای شناورها نداشتیم و با وجود حضور کشتی های یخچالی و فعالیت بندر بوشهر به عنوان قطب واردات میوه کشور، کشتی ها در بازه زمانی بسیار خوبی تخلیه و راهی بندر مبدا می‌شوند. محمد شکیبی نسب در آیین افتتاحیه همایش رئوسای عملیات دریایی و مسئولین دریایی بنادر کشور اظهار داشت: بخش عملیات دریایی یکی از اداره‌های بسیار کلیدی، مهم و حساس در بنادر کشور است چراکه در بحث ارزیابی بنادر شاخص های زمانی تخلیه و بارگیری کشتی‌ها یکی از شاخص های مهم و کلیدی محسوب می شود. وی بیان کرد: بخش عمده از فعالیت های شاخص زمانی کشتی‌ها در حوزه عملیات دریایی است که به نوعی حساس ترین بخش آن پهلو دهی، جداسازی و عملیات راهنمایی کشتی ها است. شکیبی نسب ادامه داد: حجم قابل توجه تخلیه و بارگیری کالا در بنادر کشور با عدد و رقم های بروز و ظهور پیدا می کند که پشت این آمار عملکرد حاصل تلاش های شبانه روزی و بی وقفه است. مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر اظهار کرد: در این حوزه وجود ارتباطی موثر و هماهنگی بیشتر بین بخش های دریایی و بندری می تواند نتایج بسیار خوبی برای ذینفعان داشته و همچنین تاثیر بسزایی در کاهش هزینه ها و مدیریت زمان حضور کشتی ها در بنادر دارد. وی اظهار کرد: در این زمینه برگزاری همایش ۲ روزه رئوسای عملیات دریایی و مسئولین دریایی بنادر کشور در بندر بوشهر فرصتی ارزشمند برای تبادل دانش و اطلاعات بین بنادر است و می تواند راه گشای خیلی از مشکلات باشد. معاون امور دریایی اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر نیز گفت: در خصوص همایش ها سه شاخص مورد توجه است که در بخش شناسایی چالش ها برای همایش رئوسای عملیات دریایی و مسئولین دریایی بنادر کشور در بوشهر چالش ها بخوبی مورد شناسایی قرار گرفته است. مصطفی حاجی رضایی افزود: به بحث گذاشتن و پیدا کردن راهکارها از دیگر رویکردهای همایش است که امید است با حضور نیروهایی توانمند و برجسته دستاوردهای خوبی در این حوزه حاصل شود.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز عنوان کرد؛

پایداری انتقال گاز در محدوده شمال و شمالغرب کشور

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز از تلاش بی وقفه پرسنل عملیاتی در جهت پایداری انتقال گاز در محدوده شمال و شمالغرب کشور خبر داد. فیروز خدائی، در جمع خانواده های این منطقه عملیاتی گفت: عشق به تامین آسایش و آرامش هموطنان با انتقال پایدار گاز یکی از موفقیت های قابل توجه در حوزه انرژی بوده که پرسنل این منطقه عملیاتی وظیفه خود در این بحث به خوبی انجام داد. خدائی به شعار دهه مبارک فجر سالجاری "جشن ملی، مشارکت پرشور و آینده ای روشن" اشاره کرد و افزود: پاسداری و پاسداشت ایران اسلامی با تلاش برای تامین پایدار گاز که همواره از اهداف و ارکان جهت ساز این منطقه عملیاتی بوده، تحقق یافته و زمینه را برای رشد و توسعه چشمگیر جامعه هموار می نماید. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز اظهار داشت: غروری بس افتخارآمیز است که گام های مثبتی را همسو با انتقال پاک، ایمن، پایدار و بهره ور گاز طبیعی در جهت تقویت کیفیت خدمات، ارتقاء سطح دانش فنی و تعمیراتی به مبادی مصرف در استانهای تحت پوشش برداشته ایم تا زمستانی دیگر را با مدیریت صحیح و سربلندی پشت سر گذاریم. وی تاکید کرد: قطعا انتقال این انرژی پاک بدون کوچکترین خللی به مصارف خانگی و صنعتی جز در سایه همت، صداقت و کوشایی وصف ناپذیر همکاران و همراهی و همدلی خانواده های گرامی فراهم نمی گردد. خدائی در ادامه ضمن تبریک و گرامیداشت این ایام فرخنده بیان داشت: افتخار و سربلندی ملت ایران و نظام مقدس جمهوری اسلامی در سایه رهبری امام(ره) و رشادت و جانفشانی جوانان این مرز و بوم در عرصه های مختلف علمی به دست آمده و همه ما وظیفه داریم با صیانت از این انقلاب و همچنین با همت و تلاش

مضاعف خود، در رشد و تعالی میهن اسلامی گام برداریم. در ادامه این مراسم، ضمن سخنرانی سرهنگ حسن صفدری، مسئول معاونت بسیج اقشار سپاه عاشورا و دکتر طاهری از کارشناسان مسایل سیاسی و اساتید دانشگاه، از جانبازان سرافراز هشت سال دفاع مقدس، برترین های کنکور و رتبه برتر قرآنی تجلیل و هنرمندان بومی نیز، با اجرای برنامه های متنوع و جذاب از جمله موسیقی زنده، نمایش و مسابقه به هنرنمایی پرداختند.همچنین بمنظور گرامیداشت دهه مبارک فجر و سالروز پیروزی انقلاب اسلامی برنامه های متنوعی در تاسیسات تقویت فشار گاز اردبیل برگزار و پرسنل مرکز بهره برداری خطوط لوله ارومیه نیز در برنامه مشترک با شرکت گاز استان آذربایجان غربی حضور یافتند.

رکورد شکنی پرسنل منطقه ۸ عملیات در تعمیر خط ۴۰ اینچ

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز همچنین از رکوردشکنی پرسنل عملیاتی این منطقه در تعمیر خط ۴۰ اینچ تبریز - بازرگان خبر داد. فیروز خدائی، با اعلام این خبر گفت: بدنبال ترکیدگی خط لوله ۴۰ اینچ تبریز - بازرگان، کارکنان عملیاتی این منطقه توانستند با حضور بموقع در محل حادثه رکورد جدیدی را در رفع آسیب دیدگی و تعمیر خط لوله فوق به ثبت برسانند. خدائی افزود: با توجه به ترکیدگی خط لوله ۴۰ اینچ تبریز - بازرگان، شیرهای اتوماتیک به موقع عمل کرده و با تلاش شبانه روزی نیروهای فنی و زبده منطقه ۸ عملیات به سرعت تحت کنترل در آمد. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز اظهار داشت: انتقال ماشین آلات مورد نیاز جهت حفاری و آماده سازی محل آسیب دیده برای انجام عملیات همزمان با عزیمت نفرات به محل انجام شد و بلافاصله انتقال تجهیزات مورد نیاز برای تعمیر شامل لوله های تست شده، ماشین آلات و تجهیزات تعمیراتی توسط تریلرها و کمر شکن ها به محل انجام گردید. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز اظهار داشت: با توجه به برودت هوا و سردسیر بودن مناطق شمالغرب کشور، انجام این عملیات که ۱۲ ساعت بطول انجامید، خوشبختانه هیچگونه قطعی گاز در مصارف خانگی و صنایع رخ نداد. وی تصریح کرد: پس از اتمام عملیات حفاری، برش کاری، لوله گذاری و جوشکاری خط لوله ۴۰ اینچ تبریز - بازرگان، تست رادیوگرافی، عایق کاری و دفن جهت اطمینان از وضعیت خط انجام می شود، تا با تزریق گاز، خط مذکور مجددا در مدار چرخه انتقال گاز قرار گیرد. خدائی، ضمن تقدیر از تلاش‌های خستگی ناپذیر همکاران درگیر این عملیات خاطرنشان کرد: تعمیر و راه اندازی مجدد خط لوله ۴۰ اینچ تبریز - بازرگان، حاکی از دست‌یابی به دانش فنی، بومی سازی و حرکتی پویا و مستمر به سمت خودکفایی می باشد.

رییس سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری اراک خبر داد:

ارتقا و استانداردسازی مرکز داده(اتاق سرور) شهرداری اراک

اراک- فرناز امیدی: رئیس سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری اراک گفت: به منظور ارتقا زیرساخت‌های الکترونیکی و هوشمندسازی شهر الکترونیک با هدف پاسخگویی سریعتر و دقیق تر به شهروندان، مرکز داده شهرداری اراک که به واسطه ذخیره سازی اطلاعات، بخش بسیار مهم و حساس مجموعه می باشد، با هزینه ای بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال استانداردسازی و مورد ارتقا قرار گرفته است.

ابوالفضل عسگری افزود: سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات، بهره برداری از فاز اول پروژه فیبر نوری را در راستای ارتباط بین ساختمان های اداری شهرداری آغاز نموده و در حال حاضر ارتباط ساختمان های آتش نشانی و منطقه دو با شهرداری مرکز برقرار و قابل بهره برداری می باشد.

وی ادامه داد: فاز دوم پروژه فیبر نوری شهرداری، همزمان با پروژه فیبر نوری خانگی(FTTH) که وزارت ارتباطات با پیمانکاری شرکت ایرانسل آغاز نموده، در حال اجرا می باشد.عسگری خاطر نشان کرد: در این پروژه مشارکتی،

ایستگاه های آتش نشانی و تمامی دوربین های پایش و نظارت تصویری سطح شهر اراک به شبکه اختصاصی فیبر نوری شهرداری متصل می شود تا سطح با کیفیت تری از خدمات ارائه شود.

رییس سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری اراک، گفت: در سال جاری پروژه بازسازی کامل اتاق سرور یا همان مرکز داده شهرداری مطابق با استانداردهای جدیدتر و مجهز به سیستم اعلام حریق اجرایی شده است، همچنین ۳ دستگاه از سرورهای نسل ۱۱ که ارتباط شبکه آن بر بستر فیبر می باشد در این مرکز بر مدار اجرا و مورد بهره برداری قرار گرفته است. وی خاطر نشان کرد: استانداردسازی و بالا بردن سطح کیفیت اتاق سرور و مرکز داده شهرداری با هزینه ای بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال و با هدف ارائه خدمات بهتر و افزایش سرعت و کیفیت خدمات در مجموعه شهرداری اراک، عملیاتی شده است. عسگری در پایان با اشاره به آماده سازی زیرساخت دوربین های اماکن شهرداری، تصریح کرد: آماده سازی زیرساخت و تجهیز مرکز پایش چند منظوره اماکن شهرداری از دیگر اقدامات سازمان می باشد که طی روزهای اخیر مورد بهره برداری قرار گرفته است.

مدیرعامل شرکت گاز استان اعلام کرد؛

صرفه جویی ۱۵۷ میلیون مترمکعبی مشترکین گاز در آذربایجان شرقی

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی، ضمن قدردانی از همیاری مردم فهیم استان در مدیریت مصرف و حفظ پایداری جریان گاز در اقصی نقاط کشور گفت: مقایسه آمار مصارف گاز در ۱۰ ماه از سال جاری با مدت مشابه سال قبل حاکی از صرفه جویی ۱۵۷ میلیون مترمکعبی در مصارف خانگی، تجاری و عمومی است. نادر کمالی با اعلام این خبر افزود: این کاهش ۲,۷ درصدی در مصارف خانگی، تجاری و عمومی، کمک بسیار بزرگی در حوزه های مهم اجتماعی و اقتصادی اعم از حفظ پایداری گاز، کاهش محدودیت های مصارف صنعتی و نیروگاهی، کاهش آلایندگی زیست محیطی و جلوگیری از تعطیلی بخش صنعت و تبعات مربوطه بوده است. وی با اشاره به اینکه صرفه جویی یکی از اصول مهم دینی و فرهنگ ناب اسلامی است که متأسفانه رو به فراموشی بوده و ضرورت دارد به عنوان التزامی ملّی و با رویکردهای ویژه مورد تأکید و نهادینه سازی قرار گیرد، اظهار داشت: مصرف انرژی در ایران چند برابر مصرف جهانی بوده و می بایست با نگاهی واقع بینانه به منابع گاز که طبیعتاً همیشگی نخواهد بود، در حفظ انرژی نسل آینده و فرزندان این مرز و بوم نهایت دقت و تلاش را اعمال کنیم. کمالی در ادامه توضیح داد: مصرف بهینه نه به معنای کاهش مصرف بلکه به معنای مصرف درست و جلوگیری از هدررفت سرمایه ملّی است که به گواه آمار، میزان هدررفت در بخش خانگی اسفناک است. وی تصریح کرد: با رعایت دمای ۱۸ تا ۲۱ درجه زمینه انتقال گاز به بخش های زیرساختی استان فراهم شده و در سال جاری با مدیریت مصرف در بخش خانگی شاهد افزایش تخصیص گاز به بخش های نیروگاهی، فولاد، پتروشیمی، پالایشگاه و سایر صنایع بوده ایم. مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی بار دیگر با قدردانی از همیاری مردم در مدیریت مصرف تاکید کرد: صرفه جویی مهم ترین الگوی رفتاری و القای فرهنگی خانواده به صاحبان آینده این کشور است.

کمیسیون درجات سازمان حراست به میزبانی شرکت نفت و گاز آغاجاری برگزار شد

اهواز – شبنم قجاوند: نشست اعضای کمیسیون درجات سازمان حراست با حضور اعضای کمیسیون و برخی روسای حراست شرکت های تابعه مناطق نفتخیز به میزبانی شرکت نفت و گاز آغاجاری برگزار گردید.

مدیر عامل محترم شرکت نفت و گاز آغاجاری در این نشست ضمن گرامیداشت چهل و پنجمین سالگرد پیروزی انقلاب نقش سازمان حراست را در تحقق تولید و صیانت از تاسیسات بسیار حائز اهمیت دانست . مهندس تقی زاده : حراست در فرآیند تولید در این صنعت راهبردی، همراه، همفکر و حامی کارکنان است و وظیفه ایجاد بستر مناسب برای کار، صیانت از منابع انسانی و تاسیسات و امکانات صنعت نفت را به‌عهده دارد. مدیر عامل شرکت نفت و گاز آغاجاری در همین راستا افزود : از اقدامات مهم این شرکت در جهت صیانت از اماکن و تاسیسات خرید تجهیزات حفاظت الکترونیک و دوربین های مدار بسته به ارزش بیش از ۴۰۰ میلیارد ریال است که در ماه های آینده به بهره برداری خواهد رسید. در ادامه این نشست مهندس سدیری رئیس حراست شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب نیز با قدردانی از میزبانی شرکت آغاجاری ضمن عرض خیرمقدم به نمایندگان معاونت های سازمان حراست، گزارشی از مجموعه اقدامات حراست مناطق نفتخیز جنوب ارائه نمودند. این نشست به منظور تعیین و ارتقا درجه حدود ۵۰۰ نفر از پرسنل حراست شرکت ملی نفت ایران برگزار شد و تا ۲۶ بهمن نیز ادامه خواهد داشت.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان بوشهر خبر داد:

۷۴ پروژه راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان بوشهر مورد بهره برداری قرار گرفت

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان بوشهر از افتتاح یا آغاز عملیات اجرایی ۱۶۰ پروژه با اعتبار بیش از دو هزار ۱۰۰ میلیارد تومان همزمان با دهه مبارک فجر امسال خبر داد. عبدالکریم اخترشناس گفت: این پروژه ها در زمینه احداث، بهسازی و آسفالت راه‌های روستایی و شریانی، حذف نقاط حادثه خیز، ابنیه فنی راه، روکش آسفالت محورهای مواصلاتی و سامانه های مدیریت راه‌های استان بوده است. اخترشناس با اشاره به اینکه در دهه مبارک فجر شاهد افتتاح ۷۴ پروژه راهداری بودیم، یادآور شد: آسفالت محور «باغان- سرچشمه» شهرستان دشتی با اعتبار ۵۰ میلیارد تومان، پل بزرگ «ذکریایی» دشتستان با اعتبار ۲۵ میلیارد تومان، بهسازی و تعریض جاده «عسلویه به هاله» با اعتبار ۲۰ میلیارد تومان، واریانت (تغییر مسیر) محور «اهرم- فراشنبد» با اعتبار ۱۷ میلیارد تومان، قطعه اول محور ساحلی «بردخون- دیر» با اعتبار ۱۱ میلیارد تومان، لکه گیری گردنه «عامری» دیلم با اعتبار ۵/۸ میلیارد تومان و روشنایی طولی محور «کلل به آبپخش» دشتستان با اعتبار ۴ میلیارد تومان از مهمترین پروژ هایی راهداری استان می باشد که مورد بهره برداری قرار گرفت. اخترشناس همچنین به آغاز عملیات اجرایی ۸۶ پروژه راهداری در دهه مبارک فجر اشاره کرد و درخصوص شاخص ترین آنها بیان کرد: احداث پل بزرگ «گشویی» گناوه با مبلغ اولیه ۳۲۰ میلیارد تومان، بهسازی و اصلاح نشست های محور «جم- فیروزآباد و عسلویه- جم» با اعتبار ۲۷۰ میلیارد تومان، بهسازی محور «تنگ ارم- نمازگاه» دشتستان با اعتبار ۲۰۰ میلیارد تومان، تکمیل قطعه اول «ریز- دژگاه» با اعتبار ۷۵ میلیارد تومان و بهسازی محور «آبدان- دوراهک» با اعتبار ۶۰ میلیارد تومان همزمان با این ایام کلنگ زنی شد. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای بوشهر خاطرنشان کرد: همچنین ۳ مجتمع خدمات رفاهی بین راهی با سرمایه گذاری ۶۰ میلیارد تومانی بخش خصوصی در سالروز پیروزی انقلاب اسلامی مورد بهره برداری قرار گرفت.

اخبار

فرصت استفاده از بسته تشویقی ساخت‌وساز در اصفهان تا ۲۰ اسفند

اصفهان- معصومه قاسمی: رئیس شورای اسلامی شهر اصفهان گفت: در راستای ایجاد تسهیلات برای شهروندان متقاضی دریافت پروانه ساختمان و به‌مناسبت فرارسیدن دهه مبارک فجر، پیشنهاد ترتیبات وصول عوارض ارزش افزوده، تجاری، اداری، صنعتی و تراکم مسکونی با قید دو فوریت در جلسه علنی اخیر شورا تصویب شد و تا بیستم اسفند در دستور کار است.

محمد نورصالحی اظهار کرد: در راستای ایجاد تسهیلات برای شهروندان متقاضی دریافت پروانه ساختمان و به‌مناسبت فرارسیدن دهه مبارک فجر، پیشنهاد ترتیبات وصول عوارض ارزش افزوده، تجاری، اداری، صنعتی و تراکم مسکونی با قید دو فوریت در جلسه علنی اخیر مورخ یکم بهمن مورد بررسی قرار گرفت و ابتدا قید دو فوریت و سپس متن لایحه پیشنهادی به تصویب شورای اسلامی شهر اصفهان رسید که مطابق آن محاسبات عوارض تا بیستم اسفند در دستور کار است. وی با اشاره به بسته‌های تشویقی این پیشنهاد افزود: طبق بند «الف» این مصوبه در صورتی که متقاضی معادل ۵۰ درصد عوارض صدور پروانه شامل ارزش افزوده، تجاری، اداری، صنعتی و تراکم مسکونی و غیرمسکونی را به‌صورت نقد حداکثر تا بیستم اسفند سال جاری و ۵۰ درصد باقی‌مانده را حداکثر طی سه قسط ماهانه تا پایان خرداد سال آینده واریز کند، به‌نحوی که تا قبل از صدور پروانه کل مبلغ پرداخت شده باشد مشمول ۲۰ درصد تخفیف می‌شود و در صورت پرداخت نکردن نقدی در موعد مقرر مشمول این تخفیف نخواهد شد و این عوارض مطابق قوانین و مقررات روز محاسبه و طبق شرایط زیر وصول می‌شود. رئیس شورای اسلامی شهر اصفهان با بیان اینکه طبق بند «ب» این مصوبه، در صورت پرداخت ۵۰ درصد عوارض به‌صورت نقدی باقی مانده تا ۱۲ قسط ماهانه بدون کارمزد وصول می‌شود، خاطرنشان کرد: با توجه به بند «ج» در صورت پرداخت ۴۰ درصد عوارض به‌صورت نقدی، باقی‌مانده آن تا هشت قسط ماهانه بدون کارمزد وصول می‌شود و طبق بند «د» در صورت پرداخت ۳۰ درصد این عوارض به‌صورت نقدی باقی‌مانده تا شش قسط ماهانه بدون کارمزد وصول خواهد شد. نورصالحی تاکید کرد: همچنینی مطابق بند «ی» به‌منظور تقویت ذخیره ملکی شهرداری در راستای تأمین معوض پرداخت عوارض فوق‌الذکر صدور پروانه شامل ارزش افزوده، تجاری، اداری، صنعتی و تراکم مسکونی و غیرمسکونی به‌صورت حداقل ۶۰ درصد نقد و حداکثر ۴۰ درصد ملکی با نظر مدیر منطقه بلامانع خواهد بود و مشمول ۲۰ درصد تخفیف می‌شود. وی اضافه کرد: املاک باید به‌صورت شش دانگ بوده و منوط به انتقال قطعی سند به‌نام شهرداری، همچنین تحویل ملک قبل از صدور پروانه ساختمانی به شهرداری است و در سایر موارد، غیر از صدور پروانه، وصول عوارض ارزش افزوده تجاری، اداری، صنعتی و تراکم مسکونی و غیرمسکونی، به‌صورت نقد بدون تخفیف یا مشمول بندهای «ب»، «ج» و «د» این مصوبه (اشاره شده در همین خبر) بوده و ارائه هرگونه گواهی منوط به وصول ۱۰۰ درصد این عوارض به‌صورت نقد است. رئیس شورای اسلامی شهر اصفهان تاکید کرد: در صورتی که مبالغ اقساط مندرج در بندهای «ب» و «ج» و «د» در موعد مقرر وصول نشود، از زمان آغاز اقساط مطابق ماده ۵۹ قانون رفع موانع تولید و نرخ مصوب شورای پول و اعتبار به مبلغ عوارض ارزش افزوده تجاری، اداری، صنعتی و تراکم مسکونی و غیرمسکونی اضافه می‌شود.

مصارف موقوفات استان به عنوان ثمره وقف برای مردم تبیین شود

یزد- سید محمد جواد عرفان‌فر ؛ رئیس کل دادگستری استان یزد با اشاره به جایگاه خوب وقف در فرهنگ مردم استان گفت: باید مصارف موقوفات استان برای مردم و به ویژه واقفین تبیین شود .

غلامعلی دهشیری در دیدار با مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان یزد، از وقف به عنوان چشمه همیشه جاری و ساری یاد کرد و گفت: باید ثمرات و برکات این چشمه برای عموم جامعه و به ویژه واقفین خیّر، مشهود باشد. وی بر لزوم نظارت بر اجرای نیت واقفین تاکید کرد و افزود: باید ساماندهی موقوفات استان به ویژه موقوفات مهم و اثرگذار به صورت جدی در دستور کار اوقاف استان قرار گیرد. دهشیری با اشاره به پیگیری خوب اداره کل اوقاف و امور خیریه استان و همکاری اداره کل ثبت اسناد و املاک در صدور اسناد کاداستر موقوفات استان و تقدیر از کسب رتبه نخست کشوری اوقاف استان در اخذ سند کاداستری وقف تصریح کرد: املاک فاقد سند از جمله چالش های این اداره کل درجهت حدوث اختلاف با اشخاص و تشکیل پرونده های حقوقی می باشد که با سند دار شدن این مشکل مرتفع و کاهش ورودی نیز به دستگاه قضایی رقم خواهد خورد و از اموال و املاک وقف میز بهتر نگهبانی می شود. وی به قوی بودن بنیه اعتقادی مردم استان یزد در حوزه وقف اشاره و تصریح کرد: برخی از وقف نامه ها که توسط علمای استان تحریر شده افق نگاه و برنامه و مصارف تعریف شده وقف حیرت انگیز است لذا نظارت قویم و قوی بر تحقق نیات واقفان مکرم باید مود توجه جدی اداره کل اوقاف قرار گیرد. در این نشست حجت الاسلام صادقی مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان ضمن تقدیر از همراهی رییس و اعضای شورای حفظ حقوق بیت المال دادگستری استان در خصوص صدور اسناد کاداستر موقوفات استان خواستار همراهی در جهت حل مسائل مربوط به چند موقوفه بزرگ استان شد.

به مناسبت عید بزرگ مبعث و سالروز پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران؛

آیین اهدای تعداد ۵۰ فقره سند مالکیت کشاورزی در شهرستان مهران

ایلام-هدی منصوری: در آستانه پیروزی شکوهمندانه انقلاب اسلامی و به مناسبت عید مبعث تعداد ۵۰ فقره سند مالکیت حدنگاری اراضی کشاورزی در شهرستان مهران به کشاورزان اهدا گردید . در این مراسم ابتدا علی مرادپور ضمن تبریک عید مبعث حضرت رسول اکرم (ص) مبعث را سرآغاز یک راه الهی برای تکامل دین،تجلی رحمت الهی ،ظهور ارزش های پاک و ناب انسانی دانست و از خداوند متعال عزت و سربلندی همگان را خواستار شد. وی سپس با بیان مشکلات نسق زارعین بیان نمود در سال ۴۲ تاکنون یک برگه به عنوان نسق در دست مردم می باشد و حدود و ثغور آن مشخص نیست و مالکین نیز قادر به استفاده از مزایای آن نمی باشند ولی با استفاده از سند تک برگ تمامی این موانع از جمله جلوگیری از رفع تداخل و معارض،تثبیت نقشه ،تثبیت حدودات و استفاده از نقشه حدنگاری مرتفع می گردد. این مقام قضایی سند مالکیت را عامل هویت بخشی به املاک دانست و گفت: تکمیل حدنگاری طرحی فرا دستگاهی بوده و مستلزم همکاری تمامی دستگاه هاست.

مرادپور همچنین یکی از بزرگترین دعاوی دادگستری را مشکلات مربوط به سند مالکیت دانست و افزود با تلاش تمامی همکاران در واحدهای ثبتی و صدور سند مالکیت در تلاشیم که این مهم را برطرف نماییم. مدیرکل ثبت اسناد و املاک استان ایلام ضمن اشاره به مزایای سند تکبرگی و با توجه با اهمیت حدنگاری اراضی کشاورزی، از مردم خواست در طرح صدور اسناد مالکیت شرکت کرده و از مزایای سند تکبرگی بهره‌مند شوند. در پایان تعدادی سند حدنگاری اراضی کشاورزی بصورت نمادین به اهالی و بزرگان شهرستان مهران اهدا گردید.

سرهنگ علیخانی از اقدامات شهرداری گرگان قدردانی کرد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: جمعی از مدیران شهرداری گرگان از فرمانده سپاه ناحیه شهرستان تقدیر کردند و سرهنگ علیخانی نیز از اقدامات و عملکرد شهرداری گرگان در ایام دهه مبارک فجر قدردانی کرد.به گزارش روابط عمومی شهرداری گرگان، قائم مقام شهردار گرگان به همراه جمعی از مدیران شهرداری با حضور در ناحیه مقاومت بسیج شهرستان گرگان به‌مناسبت فرارسیدن سوم شعبان، سالروز ولادت امام حسین (علیه‌السلام) و روز پاسدار با فرمانده سپاه گرگان دیدار و از ایشان تقدیر کرد.سرهنگ پاسدار محمود علیخانی، فرمانده سپاه شهرستان گرگان در این دیدار ضمن تبریک ولادت باسعادت امام حسین (علیه‌السلام) اظهارکرد: نامگذاری این روز به‌نام روز پاسدار، ابتکار امام خمینی (ره) بود که این رسالت پاسداری، وظایف ما را در قبال مردم و نظام اسلامی سنگین کرده است.فرمانده سپاه شهرستان گرگان، این نهاد را برخاسته از بطن انقلاب اسلامی دانست و گفت: سپاه صرفاً یک نهاد نظامی نیست بلکه در حوزه‌های مختلف مانند مردم‌یاری، محرومیت‌زدایی و ... نیز ماموریت دارد. برای ما مهم‌ترین موضوع، هم‌افزایی جبهه انقلاب اسلامی است و معتقدیم در این مسیر هرکسی، دل در گرو انقلاب داشته باشد پاسدار است.وی با اشاره به حضور معنادار مردم در راهپیمایی یوم‌الله ۲۲ بهمن خاطرنشان کرد: چند سال قبل دشمن گفته بود که جمهوری اسلامی چهل سالگی خود را نمی‌بیند اما ما اکنون وارد چهل و ششمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی شده‌ایم و این به برکت خون شهداست.سرهنگ علیخانی بر حفظ و تقویت فضای همدلی و تشریک مساعی در امورات مختلف به‌ویژه در حوزه‌های فرهنگی و مذهبی تاکید کرد و گفت: مردم با حضور خود در راهپیمایی یوم‌الله ۲۲ بهمن نشان دادند که پای کار انقلاب هستند و الان نوبت مسئولان است که برای رفع مشکلات مردم بیشتر تلاش کنند. مجموعه سپاه شهرستان گرگان نیز با تمام قوا و امکانات در حوزه‌های مختلف برای کمک به مردم آمادگی دارد.وی همچنین از اقدامات و برنامه‌های فرهنگی شهرداری گرگان در دهه مبارک فجر قدردانی و بیان کرد: همه دستگاه‌ها باید تلاش کنند تا در قرارگاه فرهنگی شهرستان گرگان و در ذیل کارگروه‌های مختلف، برنامه هدفمند سال ۱۴۰۳ هرچه زودتر تدوین شود.مجید میرزاحسینی قائم مقام شهردار گرگان نیز در این دیدار ضمن تبریک روز پاسدار به مجموعه خدوم سپاه شهرستان گرگان، از همراهی و حمایت‌های همیشگی این نهاد انقلابی با مدیریت شهری گرگان قدردانی و خاطرنشان کرد: اگر اتفاقات خوبی در شهر گرگان رخ داده به دلیل همراهی و همکاری همه دستگاه‌ها و مجموعه‌ها به‌ویژه سپاه بوده است.

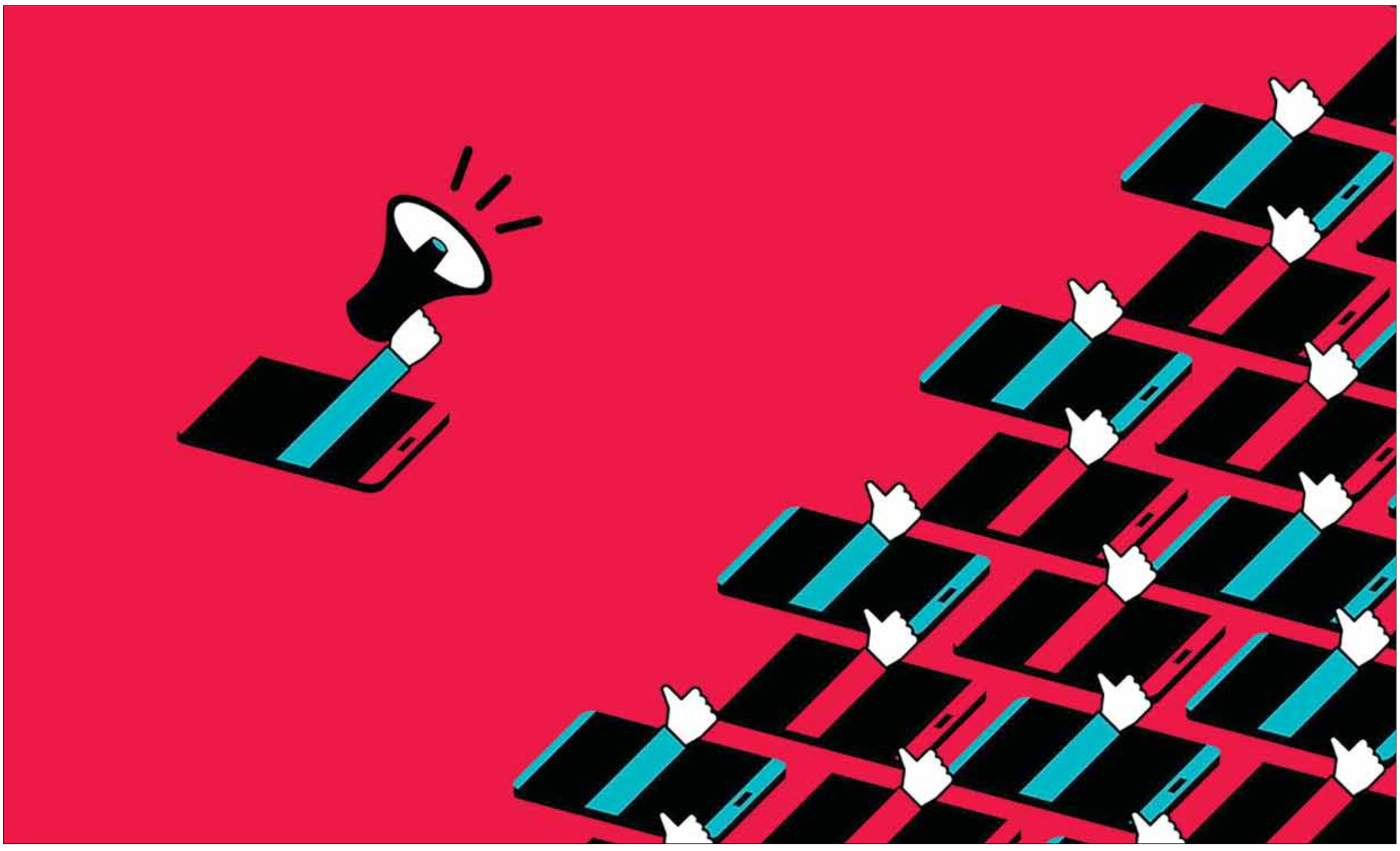
سرپرست امور تدارکات و عملیات کالا گاز گلستان:

آماده سازی انبار مرکزی جهت انجام فرآیند انبارگردانی

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت نزدیکی به پایان سال و انجام فرآیند انبارگردانی در اسفند ماه سال جاری ، برنامه آماده سازی انبارمرکزی جهت پروژه انبار گردانی در امور تدارکات و عملیات کالا شرکت گاز استان در حال انجام است .به گزارش روابط عمومی ، رحمان قلی خانی سرپرست امور تدارکات و عملیات کالا گاز گلستان در این خصوص گفت: براساس دستورالعمل ارسالی و برنامه زمانبندی تدوین شده و همچنین در راستای اجرای حسابداری تعهدی بمنظور ثبت نگهداری سوابق ریالی و محاسبه تعداد موجودی ها در سطح انبارهای شرکت گاز استان ، فرآیند انبارگردانی به منظور حصول اطمینان از اجرای مقررات سیستم جامع کالا انجام می شود. وی افزود:در همین رابطه کارکنان امور تدارکات و عملیات کالا گاز گلستان پس از تهیه تگ های انبارگردانی مخصوص سال مورد شمارش ، نسبت به الصاق تگ ها و همچنین اتیکت مخصوص شرح و شماره رمز اقلام و جابجایی های لازم در محیط انبار مبادرت نموده ، تا فضایی مناسب برای عملیات انبارگردانی مهیا گردد.قلی خانی اظهار داشت: از سویی دیگر بنا به نیاز اقلام کالایی،درفرصت باقی مانده تا زمان شروع فرآیند انبارگردانی ، همکاران کالایی به صورت فشرده درحال ارائه خدمت و دریاف

اصول همکاری استاندارد با اینفلوئنسرها

بازنگری در رابطه میان برندها و اینفلوئنسرها



نویسنده: علی آل‌علی

همکاری با اینفلوئنسرها همیشه یکی از گزینه‌های جذاب برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. درست در زمانی که دیگر هیچ ایده تازه‌ای برای تولید محتوا یا تعامل با مخاطب وجود ندارد، اینفلوئنسرها با کوله باری از تجربه و صدالبته اعتبار در میان کاربران از راه می‌رسند. انگار که آنها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به حرفه‌ای‌ترین شکل ممکن آموزش دیده‌اند. برخلاف تیم‌های بازاریابی و به طور کلی برندها که محبوبیت زیادی در میان کاربران شبکه‌های اجتماعی ندارند، اینفلوئنسرها از نظر شهرت و اعتبار یک سر و گردن بالاتر از بقیه هستند. درست به همین خاطر تقریبا تمام برندها در دنیا به دنبال همکاری با این افراد هستند.

شاید شما هم تا حالا چند باری با انواع اینفلوئنسرها همکاری کرده باشید. خب در این صورت به خوبی توانایی اثرگذاری بر روی مخاطب هدف از سوی آنها را به چشم دیده‌اید. البته همکاری مورد نظر همیشه بی‌عیب و نقص پیش نمی‌رود. خیلی وقت‌ها این مسئله مشکلات زیادی برای کارآفرینان به همراه داشته و حتی توانایی آنها برای اثرگذاری بر روی مخاطب را نیز به شدت کاهش می‌دهد. درست به همین خاطر برخی از تیم‌های بازاریابی حتی قبل از اینکه صحبتی از همکاری در این میان باشد، نسبت به شروع این فرآیند گارد سفت و محکمی دارند. این در حالی است که برخی از تیم‌های بازاریابی به سادگی هرچه تمام‌تر از این فرصت استفاده می‌کنند.

ما در روزنامه فرصت امروز استفاده از هر فرصت بازاریابی را ضروری می‌دانیم. خب در عرصه کسب و کار که کسی با شما شوخی ندارد بنابراین اگر حواس‌تان نباشد، به راحتی سرتان کلاه خواهد رفت. به همین دلیل ما در این مقاله قصد داریم بازنگری اساسی در نحوه ارتباط میان کسب و کارها با اینفلوئنسرها داشته باشیم. اگر شما هم تجربه‌های منفی در این زمینه داشته‌اید، بد نیست در ادامه با ما همراه شده و کم و کیف ماجرا را جویا شوید. اینطوری اوضاع‌تان خیلی بهتر جلو خواهد رفت. پس منتظر چه هستید؟ قلم و کاغذتان را بردارید تا ماجرای تازه‌مان را شروع کنیم.

رابطه میان برندها و اینفلوئنسرها: یک مقدمه تاریخی

آیا به یاد دارید اولین بار چه برندی سراغ اینفلوئنسرها رفت یا اصلا چه زمانی اینفلوئنسرها برای اولین بار به عنوان یک گروه مهم در دنیای کسب و کار معرفی شدند؟ این سوالی است که بسیاری از کارآفرینان حتی درباره‌اش فکر هم نمی‌کنند. با این حال از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز به دنبال اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه اصولی هستیم، این سوال را با دقت فراوان بررسی می‌کنیم. خب شما برای شروع باید بدانید سرو کله اینفلوئنسرها از کجا پیدا شد.

اگر سال‌های زیادی در دنیای بازاریابی فعالیت داشته‌اید، به خوبی می‌دانید اینفلوئنسرها قدمت زیادی ندارند. قبل از اینکه آنها حسابی سر و صدا به پا کنند، همه درباره سلبریتی‌ها حرف می‌زدند. منظور ما کسانی هستند که شهرت‌شان آنقدر زیاد بود که همکاری تجاری با آنها را توجیه‌پذیر می‌کرد. مثلا بازیگران هالیوود را در نظر بگیرید؛ این دسته از افراد شهرت بی‌نهایت زیادی دارند. به همین خاطر برندها هنوز هم به دنبال همکاری با این دسته از افراد هستند.

نکته‌ای که درباره اینفلوئنسرها حسابی ذوق آدم را کور می‌کرد، عدم مهارت‌شان در زمینه کسب و کار بود. مثلا لبران جیمز وقتی تبلیغ برند اپل یا تسلا را می‌کند، درک زیادی از نحوه کارکرد این ابزارها ندارد. درست به همین خاطر امروزه اینفلوئنسرها وارد میدان شده‌اند تا اوضاع را به سود شما تغییر دهند.

اینفلوئنسرها در واقع تولیدکنندگان محتوایی هستند که در یک حوزه خاص مهارت بالایی دارند. مثلا برخی از اینفلوئنسرها به طور تخصصی در زمینه گوشی های هوشمند مهارت کسب کرده و در این زمینه دست به تولید محتوا می‌زنند. نکته جالب اینکه تخصص آنها موجب جلب اعتماد شمار بالایی از کاربران شده است. به همین خاطر بسیاری از آنها به حرف‌های اینفلوئنسرها گوش داده و به آن توجه می‌کنند. این در حالی است که برخی از سلبریتی‌ها اصلا این مقدار از حرف‌شنوی در میان مخاطب را ایجاد نمی‌کنند.

با گذشت زمان کم کم بازاریاب‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که در کنار همکاری با سلبریتی‌ها نیاز به اینفلوئنسرها هم دارند؛ چراکه گروه اخیر از نظر مهارت تخصصی بی‌نهایت حرفه‌ای‌تر از دیگران هستند. به همین خاطر همکاری با آنها امری ضروری محسوب می‌شود. اگر شما حواس‌تان به این نکته نباشد، شاید خیلی راحت کسب و کارتان در معرض خطر قرار گیرد.

در حالی که همکاری میان برندها و اینفلوئنسرها شکل‌های بسیار زیادی دارد، اما در حالت کلی این همکاری مبتنی بر تولید محتوا از سوی اینفلوئنسرها درباره یک برند است. اینطوری همکاری میان دو طرف شکل گرفته و تا جای ممکن ادامه پیدا می‌کند. البته اگر دقت کرده باشید، بسیاری از همکاری‌های این حوزه کوتاه مدت است؛ چراکه نه برندها انگیزه کافی برای ادامه این همکاری را دارند، نه اینفلوئنسرها.

یکی از مسائل اصلی که سرمایه‌گذاری تیم‌های بازاریابی در زمینه اینفلوئنسر مارکتینگ را بی‌نتیجه می‌کند، همین مسئله مربوط به بی‌توجهی مداوم طرفین ماجراست. خب شما نمی‌توانید به این سادگی قید همکاری‌های بلندمدت را زده و انتظار نتایج مناسب داشته باشید. این امر خیلی زود توانایی شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب را به طور اساسی هدف قرار خواهد داد. مسئله بالا در کنار برخی از تردیدها درباره همکاری با اینفلوئنسرها یا سلبریتی‌ها موجب شده بسیاری از تیم‌های بازاریابی قید این فرآیند کلیدی را بزنند. شاید فکر کنید این مسئله دیگر پایان ماجراست و راه چاره‌ای برای آن وجود ندارد. خب در این صورت شما هنوز خوب ما را نشناخته‌اید. ما در روزنامه فرصت امروز همیشه برای یک مشکل دست‌کم یک راه حل داریم. به همین خاطر در این مقاله سراغ بازنگری در رابطه میان برندها و اینفلوئنسرها رفته‌ایم. اگر شما هم مشکلات زیادی در این راستا دارید، بد نیست با ما همراه شده و نکات مختلف در این زمینه را مدنظر قرار دهید.

بازنگری در رابطه با اینفلوئنسرها: نکاتی برای بازاریاب‌ها

وقتی صحبت از بازنگری در یک رابطه می‌شود، شما باید جنبه‌های مختلف ماجرا را مد نظر قرار دهید. این مسئله به شما کمک می‌کند تا ایرادات رابطه مورد نظر را شناسایی کرده و آنها را حذف کنید. خب حتما یک مشکلی در رابطه اولیه میان برندها و اینفلوئنسرها بوده که شما را به اینجا کشانده است. بی‌شک بازاریاب‌ها درک دقیقی درباره مشکلات این حوزه دارند. اگر دقت کرده باشید، خیلی وقت‌ها آن را در قالب گله یا غُرهای بی‌سر و ته با دوستان‌شان در میان می‌گذارند. نکته کلیدی در این میان تلاش شما برای تبدیل این ایرادات به راهکاری برای ادامه همکاری موردنظر است وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

خب حالا که با نقشه راه ما در این مقاله آشنا شدید، نوبتی هم باشد باید سراغ بازنگری اساسی در رابطه میان برندها و اینفلوئنسرها برویم. پس با ما همراه باشید تا برخی از نکات کلیدی در این راستا را زیر ذره بین ببریم.

محوریت اصالت محتوا

اینفلوئنسرها گاهی اوقات برای تمام برندهای همکارشان به یک شیوه تولید محتوا می‌کنند. شاید این امر برای اینفلوئنسرها بی‌ایراد به نظر برسد، اما اگر کمی دقیق‌تر ماجرا را زیر ذره بین قرار دهیم، آن وقت ایرادات مختلف ماجرا یکی پس از دیگری نمایان خواهد شد. مسئله اصلی در این میان مربوط به تکراری شدن همکاری برای مخاطب است. خب خودتان را جای کسی قرار دهید که در طول روز بارها و بارها محتوای تکراری درباره برندهای مختلف تماشا می‌کند. بی‌شک پس از مدت زمانی کوتاه ماهیت همکاری موردنظر برای شما بی‌معنا خواهد شد. آن وقت برندها هر چقدر هم در این حوزه هزینه کرده باشند، برای شما اهمیتی نخواهد داشت.

یادتان باشد، شما نمی‌توانید اصالت محتوا را مورد بی‌توجهی قرار داده و انتظار موفقیت‌های بزرگ داشته باشید. متاسفانه خیلی از بازاریاب‌ها برای اینکه کارشان در زمینه بازاریابی بی‌ایراد به نظر برسد، همه کارها را به بقیه واگذار می‌کنند.

اگر هنوز در ابتدای مسیر همکاری با اینفلوئنسرها هستید، بد نیست مسئله اصالت محتوا را پیش بکشید. خب شما در ازای پرداخت هزینه انتظار دارید ایده‌های تازه‌ای در رابطه با بازاریابی خلق شود. اگر قرار باشد کلیشه‌های رایج یکی پس از دیگری تکرار شوند، دیگر این همکاری به درد نخواهد خورد.

فرمول طلایی ما در این بخش ارزیابی عملکرد اینفلوئنسرها قبل از شروع همکاری است. اگر یک اینفلوئنسر دائما محتوای تکراری با اسم برندهای مختلف را به خورد مخاطب می‌دهد، زنگ خطر برای شما به صدا درآمده است. پس همین امروز کارتان را به شیوه‌ای تازه شروع کرده و جلوی خسارات بیشتر را بگیرید وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

بد نیست گاهی اوقات تیم‌های بازاریابی در فرآیند تولید محتوا از سوی اینفلوئنسرها نظارت داشته باشند. اصلا چه بسا ایده‌های خوبی به ذهن شما برسد که در میان گذاشتنش با اینفلوئنسرها در نهایت به سود برندتان تمام شود. در این صورت شما نباید خودتان را از ایده‌های موردنظر محروم کنید؛ چراکه این کار عواقب جبران‌ناپذیری برای برندتان به همراه داشته و اوضاع‌تان را به طور جدی به خطر خواهد انداخت.

استفاده از داده‌های معتبر برای ارزیابی اینفلوئنسرها

این روزها کلی اینفلوئنسر در سراسر دنیا مشغول فعالیت هستند. بسیاری از این افراد برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب دست به تولید محتوای متمایز و نوآورانه می‌زنند. به علاوه، سطح بالای رقابت میان افراد در این حوزه عملا انتخاب را برای اینفلوئنسرها بی‌نهایت دشوار کرده است. این در حالی است که شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب نیاز به همکاری با بهترین‌های بازار دارید.

توصیه ما در این بخش مقایسه افراد با یکدیگر قبل از انتخاب نهایی است. این امر شاید در ابتدا عجیب به نظر برسد، اما در بلندمدت به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمکی جدی خواهد کرد. درست به همین دلیل ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما قبل از اینکه همکاری‌تان را باعجله شروع کنید، باید اینفلوئنسرهای مختلف را با یکدیگر مقایسه نمایید.

بی‌شک فرآیند مقایسه برای همه بازاریاب‌ها ساده نیست. شاید شما شخصا یک اینفلوئنسر را بیشتر از بقیه دوست داشته باشید. خب در این صورت باید راهی پیدا کنیم که جلوی سلیقه شخصی شما را بگیرد. از قدیم گفته‌اند «آمارها دروغ نمی‌گویند» و این نکته درباره انتخاب اینفلوئنسرها هم مصداق دارد. بد نیست قبل از اینکه کارتان را با عجله بی‌نهایت زیاد شروع کنید، نگاهی به اینفلوئنسرها و آمارهای هر کدام داشته باشید. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر جلو می‌رود.

نکته‌ای که در اینجا باید پس ذهن شما باشد، تفاوت عملکرد اینفلوئنسرهای مختلف به زبان آمار و ارقام است. این امر به شما کمک می‌کند تا بدون دردسر انتخاب نهایی‌تان را انجام دهید. مثلا نرخ تعامل میان یک اینفلوئنسر با مخاطبش معیار خوبی خواهد بود. اگر این معیار در سطح بالایی قرار داشته باشد، می‌توانید بدون هیچ مشکلی به اینفلوئنسر موردنظر اعتماد کنید. همچنین نکاتی مثل بازخوردهای دریافتی نیز در انتخاب نهایی شما موثر خواهد بود؛ چراکه معمولا تیم‌های بازاریابی دنبال اینفلوئنسرهایی هستند که بازخورد و تعامل بالایی از سوی کاربران دریافت می‌کنند.

یادتان باشد، شما هیچ وقت نباید به حرف‌های خودِ اینفلوئنسرها اعتماد کنید. در عوض معیارهایی برای خودتان داشته و براساس آنها دست به مقایسه یا حتی انتخاب افراد بزنید. اینطوری خیال‌تان بی‌نهایت راحت‌تر خواهد بود. ماجرا جالب شد، نه؟

درگیر ساختن اینفلوئنسر در تجربه خریدار

وقی یک اینفلوئنسر قرار است دست به تولید محتوا بزند، باید جنبه‌های مختلف ماجرا را بررسی کنید. خب شما که نمی‌خواهید صرفا محتوایی جذاب برای مخاطب آماده کنید. در عوض باید به فکر جلب همکاری افراد موردنظر برای تعامل بهتر نیز باشید. این امر به شما کمک می‌کند فرآیند خرید را با سرعت بیشتری سازماندهی کرده و به نتیجه برسانید.

ایده ما در این بخش درگیر کردن ایفلوئنسرها در فرآیند تجربه مشتریان از برند است. اینطوری اینفلوئنسرها زیر و بم روابط شما با مشتریان را درک کرده و فرصت تولید محتوا درباره‌اش را خواهند داشت. خب اینفلوئنسرها تا وقتی از دل تجربه خرید مشتریان خبر نداشته باشند، محتوای‌شان آنطور که باید و شاید مورد پسند مخاطب قرار نمی‌گیرد.

شما این روزها نیاز دارید محتوایی به شدت شخصی‌سازی‌شده در اختیار مخاطب‌تان قرار دهید. درست به همین دلیل اگر حواس‌تان به این نکته کلیدی نباشد، خیلی زود همکاری‌تان به بن‌بست خواهد رسید. اصلا بد نیست در این فرآیند گاهی اوقات نظرات مشتریان‌تان را هم جویا شوید. اگر آنقدر خوش‌شانس هستید که مشتریان ثابتی دارید، همفکری با آنها در فرآیند همکاری با اینفلوئنسرها گزینه خوبی خواهد بود. اصلا می‌توانید فهرستی از اینفلوئنسرهای محبوب از نظر آنها را شناسایی کرده و مورد بررسی دقیق قرار دهید.

تمرکز بر روی همکاری بلندمدت

وقت اسم شما در کنار یک اینفلوئنسر دیده می‌شود، باید این همکاری کمی دوام داشته باشد تا مشتریان به آن عادت کنند. متاسفانه این روزها بسیاری از همکاری‌ها بی‌نهایت کوتاه‌مدت بوده و اصلا به مخاطب اجازه عادت کردن به آن داده نمی‌شود. اگر شما در بخش‌های قبلی عملکرد خوبی در زمینه ارزیابی اینفلوئنسرها و مقایسه‌شان با هم داشته‌اید، حالا به یک همکاری ایده آل و احتمالا بلندمدت رسیده‌اید. این چیزی است که به شما برای تعامل بهتر با مخاطب‌تان کمک خواهد کرد. نکته کلیدی اینکه شما باید همکاری بلندمدت را به مثابه نوعی سرمایه‌گذاری نگاه کنید. خب یافتن اینفلوئنسرهای تازه همیشه امر سختی محسوب می‌شود. به همین دلیل بهتر است قبل از اینکه کارتان به جاهای حساس بکشد، خیال‌تان را با یک سرمایه‌گذاری مطمئن راحت کنید. گاهی اوقات بازاریاب‌ها فکر می‌کنند صرفا با یک اینفلوئنسر باید وارد همکاری شوند. خب در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه هیچ ایرادی ندارد به طور همزمان با چند اینفلوئنسر همکاری داشته باشید. نکته مهم در این میان تلاش برای تبدیل این فرآیند به نوعی همکاری بلندمدت است. اینطوری با یک تیر دو نشان می‌زنید؛ هم هزینه کمتری برای همکاری پرداخت می‌کنید، هم اینکه اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب خواهید داشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا آستین‌ها را بالا زده و همکاری بلندمدتی برای خودتان ایجاد کنید.

همکاری بلندمدت در دنیای کسب و کار همیشه مزایای زیادی به همراه دارد. خب وقتی شما دنبال یک فرد تازه برای همکاری می‌گردید، عملا کلی از وقت‌تان هدر می‌رود. این در حالی است که می‌توانید از همین زمان برای تولید محتوا و یک همکاری ایده آل بهره ببرید. اگر نظر ما را بخواهید، در ابتدای راه باید خیال‌تان را از همکاری با آدم درست راحت کنید. در این صورت به خوبی فرصت همکاری با فرد مورد نظر و بهبود ارتباط‌تان را خواهید داشت. این نکته‌ای است که معمولا بسیاری از کارآفرینان به طور جدی به آن فکر نمی‌کنند. به همین خاطر دائما از نظر هزینه همکاری در شرایط دشوار قرار می‌گیرند.

سخن پایانی

رابطه میان برندها و اینفلوئنسرها همیشه با خوشی همراه نیست. اگر حواس‌تان نباشد، همین رابطه جذاب بدل به جهنمی می‌شود که نگو و نپرس. درست به همین خاطر ما در این مقاله سراغ بررسی برخی از مهمترین نکات برای بازسازی رابطه میان این دو طرف رفتیم. اگر شما هم در طول سال‌های اخیر برای همکاری با اینفلوئنسرها مشکلات زیادی داشته‌اید، حالا دیگر کمی از بار سختی‌های‌تان کم شده است، البته به شرط اینکه به توصیه‌های این مقاله گوش کنید!

شما الان آمادگی لازم برای بازسازی رابطه‌تان با اینفلوئنسرها را دارید. این امر به شما کمک می‌کند تا در بلندمدت کارتان را بهتر مدیریت کرده و نیازی به تغییر مداوم اینفلوئنسرها برای برندتان نداشته باشید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کارتان را شروع کرده و تخته گاز به سوی موفقیت بروید. هرجا هم به مشکل خوردید، می‌توانید روی ما حساب کنید. کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده پاسخگویی به مشکلات شما هستند.

منابع:

https://sproutsocial.com/insights/influencer-brand-partnerships/

https://goatagency.com/blog/influencer-marketing/brands-and-influencers/

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| شنبه | ۲۸ بهمن ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۲۰ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR