

اقتصاد میدان دوم است، نه پشت جبهه

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

قریب به سی‌وهفت سال از پایان جنگ تحمیلی عراق علیه ایران می‌گذرد؛ جنگی که هشت سال به طول انجامید و با تمام هزینه‌های نظامی، انسانی و اقتصادی‌اش، بخشی از حافظه تاریخی و هویت ملی ایرانیان شد. اما امروز بار دیگر ایران در برابر جنگی قرار گرفته که اگرچه با همان شدت و تهدید پیشین همراه است، اما ماهیت و ابزارهای آن متفاوت شده است. حملات مستقیم رژیم صهیونیستی به خاک ایران، پرسوز هواپیماها و پهپادها بر فراز آسمان کشور و بمباران آشکار مراکز هسته‌ای توسط ایالات متحده، دیگر هیچ تردیدی باقی نمی‌گذارد؛ ما اکنون در متن یک جنگ ترکیبی واقعی و چندلایه قرار داریم! این جنگ، صرفاً جنگ تسلیحاتی نیست، بلکه ترکیبی از فشار نظامی، اقتصادی، رسانه‌ای، سایبری و روانی است که هم‌زمان به زیرساخت‌ها، افکار عمومی، اعتماد اجتماعی و معیشت مردم حمله می‌کند. در چنین نبردی، صرف داشتن تجهیزات دفاعی یا پاسخ‌های موشکی، کافی نیست، بلکه باید درک کرد که اقتصاد دیگر در پشت‌جبهه نیست، بلکه میدان دوم این جنگ است. میدان پایداری، مقاومت و حتی پیروزی، تا حد زیادی در درون شبکه اقتصادی کشور، رقم خواهد خورد.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

بازار سرمایه در انتظار برنامه های وزیر جدید اقتصاد است

۳ سناریو از سر نوشت بورس

فرصت امروز: معاملات بازار سرمایه از هفته دوم جنگ ایران و اسرائیل با بازگشایی صندوق‌های درآمد ثابت آغاز شد، اما معاملات سهام و صندوق‌های سهامی تا پایان هفته جاری از سوی سازمان بورس تعطیل اعلام شد. در معاملات روز شنبه و پس از یک هفته تعطیلی سرانجام معاملات صندوق‌های درآمد ثابت از سر گرفته شد و طی دو ساعت، ۱۷ همت پول حقیقی از صندوق‌ها...

دلار به کانال ۸۰ هزار تومان بازگشت

عقبگرد قیمت‌ها در بازار ارز و طلا

فرصت امروز: فعالان بازار ارز در حالی فعالیت خود را در روز سه‌شنبه (سوم تیرماه) آغاز کردند که به دنبال اعلام آتش بس میان ایران و رژیم صهیونیستی، قیمت دلار به کانال ۸۰ هزار تومان بازگشت تا پیش از گشایش بازار غیررسمی ارز در تهران، معامله‌گران از کاهش چهار هزار تومانی قیمت دلار در بازار هرات که یکی از مراکز تامین ارز بازار غیررسمی به شمار می‌رود، خبر داده بودند. در بازار هرات صبح سه شنبه و هم‌زمان با اعلام آغاز آتش‌بس، قیمت دلار در بازار هرات به محدوده ۸۶ هزار تومان برگشت و به دنبال آن بهای ارز دیجیتال تتر نیز ریزشی شد و در محدوده ۸۷ هزار تومان قیمت خورد. از زمان آغاز جنگ تحمیلی رژیم صهیونیستی به تمامیت ارضی جمهوری اسلامی ایران، بهای دلار در بازار آزاد با وجود فضاسازی روانی دشمن، مبنی بر امکان بروز جهش ارزی، تنها حدود ۱۲ درصد رشد کرد و به محدوده ۹۴ هزار تومان رسید. اما با مدیریت مصارف ارزی و تامین ارز مورد نیاز فعالان اقتصادی...

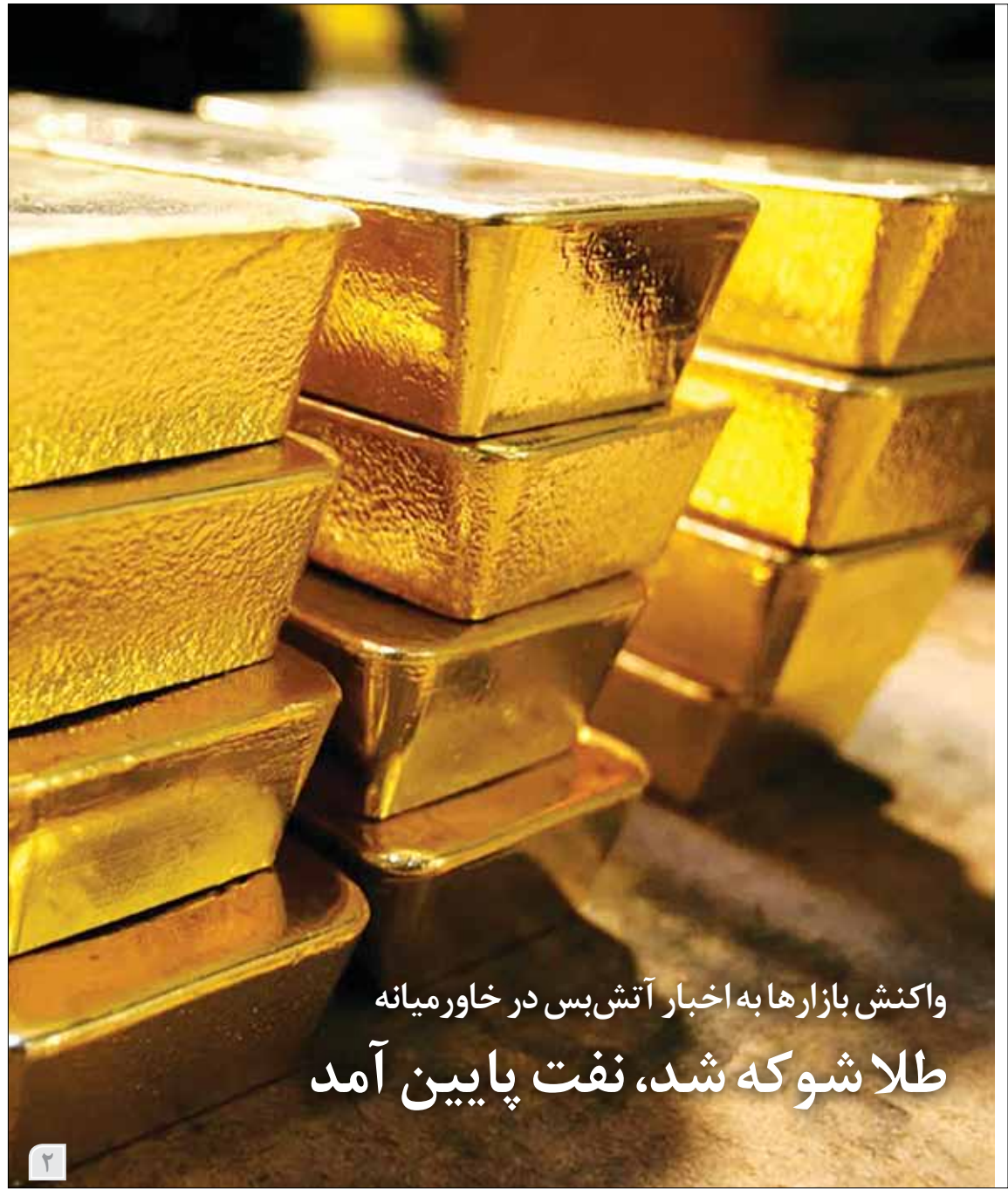
«فرزین» اقدامات بانک مرکزی در ۱۲ روز گذشته را برشمرد

مدیریت بانکی در شرایط جنگی

مدیریت و کسبوکار

الگوریتم‌ها در شبکه‌های اجتماعی؛ الزامات بازاربایی دیجیتال

در دنیای واقعی اگر بخواهید حرفی بزنید یا چیزی را به کسی نشان دهید کافی است کلماتی ساده را به زبان بیاوریم، اما در دنیای شبکه‌های اجتماعی این کار اصلاً به این سادگی نیست. اینجا نه تنها باید حرفی برای گفتن داشته باشید، بلکه باید امید داشته باشید که چشم‌هایی آن را ببینند، اما چه کسی تعیین می‌کند که پست شما دیده شود یا نه؟ پاسخ ساده و شاید کمی ترسناک است: الگوریتم‌ها. این ماشین‌های هوشمند، بی‌وقفه مشغول تحلیل هستند و تصمیم می‌گیرند که چه کسی، چه چیزی را، در چه زمانی ببیند. بنابراین اگر محتوای شما بازدید کمی دریافت می‌کند، مقصر اصلی الگوریتم‌ها هستند. اما این الگوریتم‌ها دقیقاً چه کار می‌کنند؟ چطور می‌شود با آنها دوست شد؟ ما در این مقاله به سراغ راه‌های پشت پرده دیده شدن در شبکه‌های اجتماعی می‌رویم و نگاهی می‌اندازیم به قوانینی...



واکنش بازارها به اخبار آتش‌بس در خاورمیانه

طلا شوکه شد، نفت پایین آمد

اقتصاد میدان دوم است، نه پشت‌جبهه

با زیرساخت‌های تولیدی شود، اولین مسئولیت دولت، تضمین تأمین و توزیع کالاهای اساسی است. غذا، دارو، سوخت، امنیت ارتباطات و خدمات شهری باید در صدر توجه قرار گیرد. نظام توزیع، نیازمند بازاربایی فوری است؛ از احیای جیره‌بندی هدفمند تا راه‌اندازی سامانه‌های هوشمند کنترل بازار. هیچ جای تساهل در برابر احتکار، گران‌فروشی و قاچاق وجود ندارد. این‌ها در شرایط فعلی، مصداق روشنی از خیانت به جبهه ملی هستند.

خط دوم: تقویت تاب‌آوری معیشتی جنگ ترکیبی نه‌تنها زیرساخت‌ها، بلکه روان و احساس امنیت مردم را نیز هدف قرار داده است. در این میان، معیشت عمومی در خط مقدم قرار دارد. اگر اقتصاد دچار بی‌ثباتی شود، جامعه با موج‌های اعتراضی، مهاجرت، ناامیدی یا بی‌اعتمادی مواجه خواهد شد. بنابراین برای جلوگیری از آن باید حمایت از دهک‌های پایین، کنترل اجاره، تثبیت نسبی قیمت‌ها و اطلاع‌رسانی شفاف در دستور کار دولت

باشد. حفظ آرامش روانی جامعه، مکمل پایداری اقتصادی است.

خط سوم: سازماندهی اقتصاد مردمی

نقطه‌قوت تاریخی ایران در شرایط بحرانی، مردم بوده‌اند. همان‌طور که در دوران دفاع مقدس، مردم با کمک‌های مردمی، ارسال ارزاق و حضور داوطلبانه، پشتیبان جبهه بودند، امروز نیز اقتصاد باید مردمی شود. انتشار اوراق جهاد اقتصادی، راه‌اندازی صندوق‌های مقاومت محلی، جلب سرمایه‌های خرد در پروژه‌های تولیدی، و ترویج مصرف کالای داخلی، می‌تواند مشارکت عمومی را تقویت و منابع داخلی را فعال کند.

تشکیل ستاد فرماندهی اقتصادی جنگ

پراکندگی تصمیم‌ها، فقدان هماهنگی، و سردرگمی نهادها، بزرگ‌ترین تهدید برای موفقیت اقتصادی در شرایط جنگی است. باید یک ستاد مرکزی، مستقل از بوروکراسی سنگین، با اختیارات ویژه برای تصمیم‌گیری سریع و هماهنگ

مدیریت مخاطرات

تعداد زنان معنادار افزایش داشته و اعتیاد به مواد مخدر صنعتی که حمل و مصرف آن راحتتر است، روند افزایش را در سالهای اخیر طی کرده است. تغییرات اجتماعی و وضعیت کنونی جامعه، خطر را به نهاد خانواده رسانده و به ویژه جوانان، ارزشهای مادی بر ارزشهای فرامادی اولویت یافته‌اند. در تحت تأثیر قرار داده و در کنار آن باید به پدیده طلاق عاطفی و خشونت در خانواده نیز اشاره کرد که آمار آن بسیار بیشتر از طلاق رسمی و پیامدهایش به مراتب ویرانگرتر از طلاق رسمی است. وجود و گسترش آسیبهای اجتماعی در یک جامعه از یکسو موجب فروپاشی و فرسایش سرمایه اجتماعی و از سوی دیگر نشان دهنده فقدان سرمایه اجتماعی در جامعه است. این آسیبها و بیسم و خطرهای آن، محدودیت زمانی و مکانی ندارد و بر تمامی اقشار و طبقات اجتماعی تأثیر گذاشته است. پیامدهای آن صرفاً شامل حال زندگی شخصی افراد آسیب دیده نمیشود بلکه بر وضعیت جامعه و حتی جهان نیز مؤثر واقع میشود.

پ. بحرانهای زیست-محیطی و آلودگی هوا هم در شهرها و هم در طبیعت، یکی دیگر از مخاطراتی است که زندگی و سلامت مردم را با خطر مواجه کرده است. مهمترین بحرانی که محیط زیست کشور را تهدید میکند، کمبود آب است که موجب خشک شدن بسیاری از دریاچه و رودخانه ها شده است. در صورتی که این بحران تداوم داشته باشد و تلاشی برای مهار آن انجام نگردد، کارشناسان پیش بینی میکنند ممکن است در چند سال آینده مهاجرتهاى جمعیتی گسترده ای را به دنبال داشته باشد. نابودی تنوع جانوری و گیاهی موجود در جغرافیای طبیعی ایران، یکی دیگر از نشانه های بحران عمیق در حوزه محیط زیست است. علاوه بر تخریب محیط زیست طبیعی، نگرانی دیگر مربوط به شهرهاست که از آلودگیهای مختلف (صوتی، هوا و بصری) در رنجند. این آلودگیها میزان مرگ و میر و ابتلا به بیماریهای قلبی، ریوی و انواع سرطان را افزایش داده و میزان مبتلایان به بیماریهای روانی نیز روند افزایشی داشته است. طبق آمار وزارت بهداشت، ۲۲ تا ۳۰ درصد افراد جامعه (از هر ۱۰ نفر سه نفر) به درجاتی از اختلالات روانی مبتلا هستند که بر این اساس باید یک سوم بیمارستانهای کشور به بیماریهای روانی اختصاص یابد. کیفیت پایین مواد خوراکی و بیماریزا بودن آنها را نیز باید در این راستا مورد ارزیابی قرار داد. دخالت در رشد طبیعی گیاهان و حیوانات و همچنین تلاش برای تولید انبوه مواد خوراکی که مبنای آن دانش و تجربه نبین است، موجب شده خطر بیماریهای بسیاری، جامعه را تهدید کند. استفاده از کود و سموم شیمیایی در کشاورزی و بهره‌گیری از انواع هورمون و آنتی بیوتیک در دامداری و مرغدارها، نگرانی گسترده ای را ایجاد میکند.

میشود؛ عکس آن نیز صادق است و اگر سطح توسعه اقتصادی جامعه بهبود یابد، آنگاه گرایش جامعه به سوی ارزشهای فرامادی خواهد بود. پژوهشهای مختلفی که در ایران انجام شده، این ادعا را تأیید میکنند که در میان مردم و به ویژه جوانان، ارزشهای مادی بر ارزشهای فرامادی اولویت یافته‌اند. در پژوهش «بررسی آگاهیهها، نگرشها و رفتارهای اجتماعی – فرهنگی در ایران» که در سال ۱۳۷۵ منتشر گردیده، برای جوانترین گروه سنی (۲۴ – ۱۶) ارزشهای مادی نسبت به دیگر گروههای سنی از اولویت بیشتری برخوردار بوده است. این گروه سنی که در سال ۱۳۷۵، ارزشهای مادی را بر ارزشهای فرامادی ترجیح داده‌اند اکنون جزو بزرگسالان به شمار می‌آیند و ممکن است این وضعیت در فرایند جامعه پذیری به نسلهای جدید نیز منتقل شده باشد و بر تعداد کسانی که باور به اولویت ارزشهای مادی دارند، افزوده شود. نتایج و یافته های پژوهشی دیگر نیز از تغییر ارزشها حکایت دارد: در پژوهش «تغییر ارزشهای جوانان و عوامل مرتبط بر آن» این نتایج به دست آمده است: در زمینه سنخ ارزشی پاسخگویان، نتایج نشان میدهند که ۷۶ درصد پاسخگویان در زمان گذشته انتقالتی، ۷ درصد فرامادی و ۱۶ درصد مادی بوده‌اند. این درحالی است که در زمان حال ۵۵ درصد انتقالتی، ۳ درصد فرامادی و ۴۰ درصد مادی هستند. بنابراین میتوان گفت که سنخ ارزشی پاسخگویان از فرامادی به مادی تغییر کرده است. همچنین پژوهشی که جامعه آماری آن دانشجویان دانشگاه یزد بوده، نشان میدهد دانشجویان، اولویتهای ارزشی مادپرگرایانه دارند. یکی از معانی و تعبیری که از تغییر اولویت ارزشها از فرامادی به مادی میتوان ارائه کرد، این است که به تدریج سرمایه فرهنگی و اجتماعی رو به فراموشی و فروپاشی هستند و در مقابل، سرمایه مادی ارزش بیشتری یافته است. نتیجه این تفوق، کاهش احساس عدالت در جامعه است و کسانی که دارای سرمایه فرهنگی یا اجتماعی هستند دچار سرخوردگی میشوند و این دارایی و سرمایه ها منجر به پرورش و تقویت احساس استغنا و دارندگی نخواهد شد. یکی دیگر از پیامدهای اولویت یافتن ارزشهای مادی بر ارزشهای فرامادی، ضعیف شدن طبقه متوسط در جامعه است. اینکه اولویت ارزشی دانشجویان به عنوان کسانی که آینده طبقه متوسط را در اختیار دارند، مادپرگرایانه است، بیش از هر چیز نشان از آن دارد که آینده طبقه متوسط در خطر است و روزی هروز از تعداد آنها کاسته میشود.

ب. یکی دیگر از مخاطرات موجود در جامعه، گسترش آسیبهای اجتماعی چون اعتیاد، فروپاشی خانواده و... است. آمارهای رسمی و مختلفی که منتشر شده، همگی نشان از آن دارند که فراوانی آسیبهای اجتماعی در حال افزایش است. برای نمونه در حوزه اعتیاد، افزایش تعداد معدانان به سه شکل ممکن شده است: سن اعتیاد کاهش پیدا کرده و به مدارس راهنمایی رسیده است،

اقتصاد، ستون دوم دفاع ملی است

تجربه تاریخی کشورهای درگیر جنگ -از کره شمالی گرفته تا یوگسلاوی، از ایران دهه شصت تا عراق و روسیه امروز - نشان داده است که بدون اقتصاد سازمان‌یافته، هیچ جبهه‌ای دوام نمی‌آورد. اقتصاد در شرایط جنگی، صرفاً یک ابزار حمایتی نیست، بلکه خود صحنه‌ای از نبرد است: نبرد با تورم، کمبود، اختلال زنجیره تأمین، هراس عمومی، و سوءاستفاده‌های سودجویانه. اکنون بیش از هر زمان دیگری، ایران نیازمند ورود رسمی و قاطع به مرحله «اقتصاد جنگی» است. اقتصادی که با منطق شرایط عادی اداره نمی‌شود. اقتصادی که در آن، اولویت‌ها دگرگون می‌شود، منابع با نگاه اضطراری تخصیص می‌یابد، و تصمیم‌گیری‌ها باید سریع، شفاف و مقتدرانه باشند.

خط اول: تأمین نیازهای فوری و عادلانه

در شرایطی که حملات دشمن ممکن است موجب اختلال در لجستیک، انرژی

خالد توکلی، جامعه شناس

جامعه شناسان و دانشمندان علوم اجتماعی، جهان جدید و جهانی شده را با نامها و نشانه های مختلف و متفاوتی معرفی کرده اند؛ «جامعه مخاطره آمیز»، یکی از عناوینی است که توسط «یک» برای توصیف این جهان به کار برده اند. از نظر وی، یکی از نتایج اصلی جهانی شدن و پیشرفت تکنولوژیک، مخاطره است، مخاطرههایی که محدودیت مکانی، زمانی و اجتماعی ندارند و به سادگی در سطح جهان قابلیت سرایت به جوامع مختلف را دارند. «آنتونی گیدنز» از پیامدهای دور و دراز جهانی شدن که خود پدیده ای باز و به لحاظ دورنی پرتناقض است، سخن به میان می آورد و بر این باور است که مخاطرات ناشی از آن، تفاوت زیادی با مخاطره‌های دوره‌های گذشته دارد و به دشواری میتوان علل و نتایج آنها را پیش بینی و کنترل کرد. وی مخاطره‌های امروزی را برخلاف گذشته که از طبیعت ناشی میشدند، بیشتر معلول عدم قطعیهایی میداند که به وسیله توسعه اجتماعی و گسترش علم و فناوری ایجاد شده است. برای نمونه وی به مخاطره‌های صنعت که در محیط زیست و بهداشت به وقوع می پیوندد، اشاره میکند. علاوه بر این، «یک» از گسترش نابرابریها هم در درون و هم در میان جوامع، به عنوان یکی از مخاطرات و پیامدهای منفی جهانی شدن یاد میکند.

جامعه ایرانی، یکی از جوامع فعال در عرصه جهانی است و به شدت در معرض منافع و مخاطرات جهانی شدن و پیشرفت تکنولوژیک بوده است. مخاطراتی که جامعه را دچار مشکل و گذران زندگی را در آن دشوار ساخته است. فراوانند اما به سه دسته از آنها به شرح زیر میتوان اشاره کرد: الف، مخاطراتی که موجب تخریب سرمایه های اجتماعی و فرهنگی و برتری سرمایه مادی نسبت به آنها شده است. از بین رفتن تنوع سرمایه ها، پیامدهای منفی بسیاری برای جامعه دارد. صرف تفوق سرمایه مادی که منجر به رواج پول پرستی و تقویت ارزشهای مادی در جامعه میشود، بد است، حال اگر همراه با آن سرمایههای فرهنگی و اجتماعی نیز تضعیف شوند، آنگاه خطرات آن دوچندان میشود. امروزه بحران اقتصادی که به صورت مزمن در اقتصاد کشور ریشه دوانده و به صورت بیکاری، تورم و کاهش ارزش پول ملی و بالا رفتن شاخص فلاکت، خود را نشان میدهد، همراه با تأکید بیش از حد بر رشد اقتصادی و نادیده گرفتن دیگر ابعاد آن موجب شده است ارزشهای فرامادی، مطلوبیت نهایی خود را از دست داده و مردم به سوی ارزشهای مادی گرایش پیدا کنند. براساس اصل کیمیایی «بینگلهارت»، با توجه به اینکه نیازهای مادی بر نیازهای فرامادی (اجتماعی، ذهنی و زیبایی شناختی) تقدم دارد هرگونه کیمیایی در نیازهای مادی منجر به گرایش مردم نسبت به ارزشهای مادی



نگاه

چرا ایران با احتیاط به آتش‌بس پیشنهادی ترامپ واکنش نشان داد؟

رسانه‌های منطقه‌ای دیروز خبر دادند که آتش‌بس میان ایران و رژیم صهیونیستی وارد فاز اجرایی شده است. پس از چند دور پاسخ موشکی ایران، رسانه‌ها صبح سه‌شنبه خبر دادند که آتش‌بس میان ایران و رژیم صهیونیستی وارد فاز اجرایی شده است. رسانه‌های منطقه‌ای از جمله «المیادین» و «الجزیره» خبر داده‌اند آتش‌بس از ساعت ۷:۳۰ صبح سه شنبه اجرا شده است. سازمان رسمی پخش رژیم صهیونیستی، اجرایی شدن آتش‌بس بین تهران و تل‌آویو را تأیید کرد. به گزارش «ایسنا»، ایران در پاسخ به تجاوزگری‌های رژیم صهیونیستی، در چند دور چندین موشک به سمت سرزمین‌های اشغالی شلیک کرد. طبق گزارش‌ها، اصابت موشک‌های ایرانی به پترالسبع در جنوب سرزمین‌های اشغالی ضمن تخریب چندین ساختمان، به هلاکت حداقل هشت صهیونیست منجر شده است.
راديو رژيم صهيونيستي نيز خبر داده «بنیامین نتانیاهو» نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی، وزرا را از توافق آتش‌بس با ایران مطلع کرده است. طبق این گزارش، «نتانیاهو» همچنین به آن‌ها دستور داده که هیچ اظهارنظری نکنند. «سید عباس عراقچی» وزیر امور خارجه جمهوری اسلامی ایران، باامداد سه‌شنبه و در حساب کاربری خود در شبکه ایکس نوشت که «عملیات نظامی نیروهای مسلح قدرتمند ما برای مجازات اسرائیل تا آخرین دقیقه ادامه یافت».

شورای عالی امنیت ملی نیز درباره تحمیل توقف جنگ به دشمن صهپونی و حامیان شورشور، بیانیهای صادر و اعلام کرد: «هوشیاری، موقع شناسی، مقاومت، همبستگی و یک دلی بی نظیر شما مردم، راهبرد اصلی دشمن را درهم شکست و فرصت آن را فراهم ساخت که پایداری رزمندگان اسلام و قدرت خیره کننده آنان که طی سالها مجاهدت خلافتانه و نواورانه و پیگیری مستمر فراهم آمده بود، در طول ۱۲ روز مجاهدت خونین و مدبرانه به کار گرفته شود و هر تجاوزی را به موقع و به اندازه پاسخ دهد».

در اطلاعیه شورای عالی امنیت ملی آمده است: «ملت سرفراز و مقاوم ایران در پی تجاوز دشمن صهیونیستی، فرزندان شجاع و جان بر کف شما در نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران، فرمان رهبر معظم انقلاب اسلامی و فرمانده کل قوا را لیبک گفتند و با رشادات مثال زدنی هر شرارت دشمن را کوبنده پاسخ دادند که در آخرین آن پایگاه آمریکایی العدید و پس از آن سراسر اراضی اشغالی آماج حملات موشکی قرار گرفت. هوشیاری، موقع شناسی، مقاومت، همبستگی و یک دلی بی نظیر شما مردم، راهبرد اصلی دشمن را درهم شکست و فرصت آن را فراهم ساخت که پایداری رزمندگان اسلام و قدرت خیره کننده آنان که طی سالها مجاهدت خلافتانه و نواورانه و پیگیری مستمر فراهم آمده بود، در طول ۱۲ روز مجاهدت خونین و مدبرانه به کار گرفته شود و هر تجاوزی را به موقع و به اندازه پاسخ دهد. هدیه الهی در برابر این درک و رفتار عمیق و معنادار ملت، تدبیر و مجاهدت رزمندگان و اامت حکیمانه، نصرت و پیروزی‌ای بود که دشمن را مجبور به پشیمانی و پذیرش شکست و توقف یک طرفه تهاجم خود نمود. بر همین اساس به آگاهی ملت بزرگ و قهرمان ایران اسلامی می رساند که نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران بدون کمترین اعتماد به سخنان دشمنان و دست به ماشه، آماده پاسخ قاطع و پشیمان کننده که هر عمل تجاوز کارانه دشمن، خوانده بود. و مالتصر الا من عبدالله العزیز الحکیم».

اما چرا تهران با احتیاط به آتش‌بس پیشنهادی ترامپ، واکنش نشان داد؟ در پاسخ به این سوال، «عباس اصالتی» پژوهشگر مرکز مطالعات استراتژیک خاورمیانه در تهران، به «الجزیره» گفت: «اسرائیل و آمریکا در دستیابی به اهداف جنگی خود علیه جمهوری اسلامی ایران ناکام ماندند.اما ایران با احتیاط به آتش‌بس نزدیک می‌شود، زیرا اسرائیل سابقه خوبی در پایبندی به توافقات آتش‌بس در غزه و لبنان ندارد. به همین دلیل تهران محتاط است و مقامات به‌طور رسمی این موضوع را تأیید نکرده‌اند. اگر با گذشت زمان نقض آتش‌بس رخ ندهد، فکر می‌کنم ایران به آتش‌بس پایبند خواهد ماند.» به گفته «اصالتی»، «این جنگ بین ایران و اسرائیل و شریک آن آمریکا بود و این دو متحد اهداف خود را ناپودی برنامه هسته‌ای و موشکی ایران تعریف کرده بودند که به این اهداف نرسیدند. ما شاهد خسارت‌هایی به تأسیسات هسته‌ای ایران بودیم، اما برنامه هسته‌ای این کشور تنها به آن تأسیسات و تجهیزات محدود نیست. ایران مواد هسته‌ای خود را به مکانی امن منتقل کرده و دانش و تخصص آن دست‌نخورده باقی مانده است. همچنین توانایی موشکی ایران نیز نابود نشده. به نظر می‌رسد مذاکرات «همدار» با آمریکا در کوتاه‌مدت ممکن نیست، زیرا آمریکا و اسرائیل درحالی به ایران حمله کردند که مذاکرات هسته‌ای در جریان بود.»

در همین حال، «محمد مهاجری»، فعال رسانه‌ای در یادداشتی با عنوان «هوشیار باشیم؛ جنگ شاید تمام نشده باشد» نوشت: «تجربه دهها ساله می‌گوید اسرائیل نه به قرارداد‌های بین‌المللی و منطقه‌ای که حتی به قول و قرارهای خودش وفادار نیست ، عقل می‌گوید نباید ذره‌ای او به اعتماد داشت و پذیرش آتش‌بس از جانب او را جدی گرفت. ما در جنگ ۱۱ روزه اخیر شاهد شهادت صدها مھوطن شجاع و مظلوم خود بودیم که بسیاری از آنها کودکان و زنان هستند.اکنون ماتمادر آنهایم. همچنین به سوگ داشتمندان و سرداران بزرگی نشسته‌ایم که هریک از آنها سرمایه‌های ملی بودند. روحشان شاد و نامشان بر تارک تاریخ ایران زمین پاینده باد! جنگ و ویرانی و قربانی دادن تلخ است اما تلختر از آن، رفتار و گفتار و پندار وطن‌فروشان‌ی است که در این ۱۱ روز در نهایت خاک بر سری، طرف جانپنکار ایستادند و برایش هورا کشیدند. و دریغ از یک ابراز همدردی با هزاران خانواده‌ای که داغدار شدند. اما یک شریینی بزرگ، بخشی را تلخچیا را پوشاند.این بار دست خدا از آستین ملتی درآمد که حس وطن‌دوستی اش و شعار «جانم فدای ایران»، اشک شوق را بر دیدگان جاری می‌کرد. طرفدار و منتقد نظام، بازداشتی ۸۸ و آسیب دیده ۱۴۰۱ همان احساسی را به «ایران» نشان می‌داد که جایز دوران دفاع مقدس و خانواده شهید، بی حجاب همانطور توبیت می‌زد که بانوی محجبه، افراد متفاوتی در خیابانها به کمک می‌آمدند که نه ظاهرشان و نه باطنشان به یکدیگر شباهت نداشت.

هنوز اما باید هشیار بود. نخاله‌های اسرائیل هنوز کف خیابان و کوچه‌اند. همانها که ترور می‌کنند، همانها که جاسوسی می‌کنند و خبر به آن طرف می‌فرستند، همانها که عامل جنگ روانی اند، همانها که پهباد جابجا می‌کنند، همانها که شایعه می‌سازند و خبر جعل می‌کنند. الان وقتش رسیده که مجسمشان کنیم تا دیگر روزی دوباره گزیده نشویم. الان جای گله گذاری نیست، فقط اشاره کنیم که آنها که باید حواسشان جمع می‌بود غفلت گرفتند و جاسوسان دشمن از همین اشتباهات نهایت بهره را بردند. بگذریم همین اشاره کافی است. وقتش است که آقای رئیسجمهور از مردم قدردانی کند. چه آنها که به او رای دادند و چه به رقیبش رای دادند و چه اصلا در انتخابات شرکت نکردند. او رئیسجمهور کشوری است که مردم بزرگی دارد و باید قدرشان دانسته شود. انصاف دولت در این چند روز پای کار ملت بود. دستمزدا! نان و ازاق و سوخت هرچند سخت، اما رسید. مردم هم صبوری کردند. دست کارمندان و دست اندرکاران وزارتخانه‌های نفت و جهاد درد نکند. ممنون آقای وزیر جهاد! سپاسگزار آقای وزیر نفت! سربازان و درجه داران و افسران و فرماندهان پادافند دریاهای مسلح و سپاه و جان بر کفان هوفضا (که موشک‌هاشان امان صهیونیستها را برید) با جانفشانی و اهدای شهید، در برابر دشمن ایستادند. آنها حق بزرگی بر همه ما دارند. به شهیدانشان که تاج سر مانند درود میفرستیم و دست همه رزمندگان مدافع وطن را می بوسیم.»

بازار سرمایه در انتظار برنامه های وزیر جدید اقتصاد است

۳ سناریو از سرنوشت بورس



فرصت امروز: معاملات بازار سرمایه از هفته دوم جنگ ایران و اسرائیل با بازگشایی صندوق‌های درآمد ثابت آغاز شد، اما معاملات سهام و صندوق‌های سهامی تا پایان هفته جاری از سوی سازمان بورس تعطیل اعلام شد. در معاملات روز شنبه و پس از یک هفته تعطیلی سرانجام معاملات صندوق‌های درآمد ثابت از سر گرفته شد و طی دو ساعت، ۱۷ همت پول حقیقی از صندوق‌ها خارج شد. اما در معاملات روزهای بعد به مرور عتش فروشنندگان فروکش کرد و میزان خروج پول حقیقی از صندوق‌ها به ۵ همت در معاملات یکشنبه و ۲ همت در معاملات دوشنبه رسید که کاهش قابل توجهی را نسبت به روز آغازین هفته نشان می‌دهد. این خروج بی‌سابقه سهامداران خرد در حالی اتفاق افتاد که صندوق‌های درآمد ثابت، کم ریسک‌ترین ابزار مالی بازار سرمایه هستند و به نظر می‌رسد به واسطه این موج خروج حقیقی، بورس تهران در هفته آینده، روزهای دشواری را در پیش داشته باشد. با توجه به حجم قابل توجه خروج سرمایه از صندوق‌های درآمد ثابت و در صورت بازگشایی احتمالی معاملات سهام در روز شنبه آینده، احتمالاً فشار فروش قابل توجهی در کلیت بازار برقرار خواهد شد و در نتیجه، مسئولان سازمان بورس باید تمهیدی بنیدیشند که همزمان با حفظ نقدشوندگی بازار، از منافع سهامداران حمایت کنند.

بازار سرمایه همچنین نیازمند برنامه‌های وزیر جدید اقتصاد است. به نظر می‌رسد وزارت اقتصاد در مقطع حساسی قرار گرفته و پس از استیضاح «همتی» در اسفند سال گذشته و روی کار آمدن «علی مدنی‌زاده» در انتهای خردادماه، برنامه‌های وی برای بازار سرمایه مینواید کورسویی از امید تلقی شود اما مسیر پیش روی بورس با چالش‌های عمیق و حتی ساختاری در هم تنیده شده که نیازمند رجوع به خرد جمعی است.

بادهای مخالف در مسیر بازار سرمایه

بازار سرمایه ایران، به مانند جزیره‌ای جدا افتاده از تحولات اقتصاد کلان کشور نیست و به شدت از امواج سهمگین این اقیانوس متلاطم تأثیر می‌پذیرد. بی‌ثباتی در متغیرهای کلان اقتصادی همواره یکی از موانع اصلی رشد و توسعه پایدار بورس بوده است. تورم بالا و زمزم از ویژگیهای دیرینه اقتصاد ایران است که آثار مخربی بر تمامی بازارها، از جمله بازار سرمایه بر جای گذاشته است. در اسفندماه ۱۴۰۳، شاخص قیمت مصرف کننده به عدد ۳۱۵۷ رسید و تورم نقطه به نقطه ۲۷.۱ درصد و تورم سالانه ۳۲.۵ درصد را به ثبت رساند. حتی نرخ تورم ماهانه در بهمن‌ماه ۱۴۰۳ به رقم قابل توجه ۴.۱ درصد رسید. این ارقام، نشان دهنده فشار تورمی شدید بر اقتصاد و قدرت خرید مردم است. تورم بالا، بازده واقعی سرمایه‌گذاران را کاهش میدهد، عدم قطعیت را در فضای کسب و کار تشدید میکند و سرمایه‌گذاران را به سمت فعالیتهای سفته‌بازانه کوتاه مدت یا جستجوی پناهگاههای امن برای حفظ ارزش دارایی، سوق

میدهد و از سرمایه‌گذاریهای مولد و بلندمدت در بازار سهام بازمی‌دارد. یکی از پیامدهای مستقیم تورم مزمن، تمایل دولت به اعمال سیاستهای قیمنگذاری دستوری است که به طور مستقیم سودآوری شرکتهای بورسی و در نتیجه، جذابیت بازار سرمایه را تحت تأثیر قرار م‌دهد. این وضعیت، یک «چرخه معیوب» ایجاد می‌کند که در آن بی‌ثباتی اقتصاد کلان به مداخلات مخرب در سطح خرد منجر می‌شود.

نوسانات شدید نرخ ارز از دیگر چالشهای جدی و مخرب اقتصاد ایران است. در سال ۱۴۰۳، متوسط قیمت دلار در بازار آزاد در محدوده ۵۵ تا ۶۵ هزار تومان در نوسان بود و حتی در مقطعی به ۱۰۰ هزار تومان نیز رسید. این نوسانات شدید، برنامه ریزی مالی را برای شرکتهای، به ویژه آنهایی که به واردات یا صادرات وابسته‌اند، بسیار دشوار میسازد و فضای نااطمینانی و عدم قطعیت را برای سرمایه‌گذاران تشدید میکند. اختلاف میان نرخ ارز نیما و بازار آزاد نیز به طور مستقیم بر درآمد واقعی شرکتهای صادرات محور و در نتیجه بر کل بازار سرمایه تأثیر منفی میگذارد. این بی‌ثباتی، سرمایه‌ها را به سمت داراییهای امن همانند ارز و طلا سوق داده و از بازار سرمایه مولد دور میکند.

کاستیهای ساختاری و تنگنایهای عملیاتی

تداوم تحریمهای بین‌المللی، محدودیتهای قابل توجهی را بر بخشهای مختلف اقتصاد ایران، از جمله محدودیتهای بانکی و دسترسی به بازارهای مالی و فناوریهای نوین، تحمیل کرده است. این فشارها، پتانسیل رشد و عملکرد بسیاری از شرکتهای بورسی را محدود ساخته و بر سودآوری آنها تأثیر منفی گذاشته است. ترکیب تحریمها با عدم قطعیتهای سیاستگذاری داخلی، یک محیط ریسک مضاعف ایجاد میکند که هم سرمایه‌گذاری داخلی و هم جذب سرمایه‌گذاری خارجی (در صورت امکان) را به شدت محدود می‌سازد. این ریسک مرکب، فراتر از مجموع ریسکهای فردی ناشی از تحریم یا سیاستهای داخلی است و برنامه ریزی بلندمدت و تخصیص منطقی سرمایه در بازار را تقریباً غیرممکن می‌سازد.

همانطور که کارشناسان می‌گویند، بازار سهام کشور از «عق‌کم» رنج می‌برد، به این معنا که معاملات با حجم نسبتاً کم نیز میتوانند نوسانات قیمتی شدیدی ایجاد کنند. این ویژگی، بازار را مستعد رفتارهای هیجانی و حتی دستکاری میکند. نقدشوندگی پایین نیز به عنوان یک معضل مزمن، خرید و فروش سهام را بدون تأثیر قابل توجه بر قیمتند، دشوار ساخته است. کاهش چشمگیر تعداد کدهای فعال حقیقی به کمتر از ۴۰۰ هزار کد پس از ریزشهای سال ۱۴۰۲، که بخشی از آن ناشی از سیاستهای پولی انقباضی بانک مرکزی بود، نشان دهنده بحران اعتماد و کاهش مشارکت عمومی است که مستقیماً بر عمق و نقدشوندگی بازار تأثیر منفی میگذارد. این کاهش شدید مشارکت حقیقی، صرفاً یک افت و خیز دوره‌ای نیست، بلکه نشانه‌ای از یک بحران عمیقتر اعتماد است.

بازسازی این اعتماد برای بهبود عمق و نقدشوندگی بازار، نیازمند چیزی فراتر از راه‌حلهای فنی، و مستلزم تعهد عملی به عملکرد منصفانه و قابل پیش‌بینی بازار است. راهکارهایی نظیر افزایش سهم شناور آزاد، بهبود شفافیت اطلاعاتی و تقویت عوامل داخلی شرکتهای که بر نقدشوندگی موثر هستند اما تنها در صورتی که «اعتماد بنیادین» به مثابه سنگ بنای بازارها احیا شود.

سناریوهای بورسی برای آینده بازار

براساس آمارهای بانک مرکزی، حجم نقدینگی کشور در پایان سال گذشته به ۷۵۰۰ هزار میلیارد تومان رسید که نشان دهنده رشد ۲۷ درصدی است. چنانچه این حجم عظیم نقدینگی به سمت تولید و سرمایه‌گذاری مولد هدایت نشود، به تشدید تورم و حبابهای قیمتی در داراییهای غیرمولد منجر خواهد شد و کمکی به رشد پایدار بازار سرمایه نخواهد کرد. علاوه بر طوفانهای اقتصاد کلان، بازار سرمایه با مجموعه‌ای از «کاستیهای ساختاری» و «تنگناهای عملیاتی» دست به گریبان است که ریشه در سالها سیاستگذاری بعضاً نادرست و عدم توجه کافی به الزامات یک بازار کارا و شفاف دارد. همچنین از آنجا که اقتصاد ایران بانک محور است، دغدغه سیاستگذار در مواقع بحرانی مثل شرایط کنونی باید روی ثبات مالی شبکه بانکی متمرکز شود. در این حوزه باید سیاستهای مختلفی را در پیش گرفت و بیش از هر چیز، این شفافیت اطلاعاتی سیاستگذار است که می‌تواند بر کنترل انتظارات تورمی اثرگذار باشد. نکته دیگر افزایش نرخ بهره از سوی بانک مرکزی است که می‌تواند جلوی موج خروج نقدینگی از نظام بانکی را بگیرد. بدیهی است که در شرایط بحرانی مثل جنگ، اضطراب و دل‌نگرانی مردم به طور مشهودی افزایش می‌یابد. بنابراین کار مهمی که بانک مرکزی در این زمینه می‌تواند انجام دهد، افزایش نرخ بهره سیاستی است تا از خروج نقدینگی از سیستم بانکی کشور جلوگیری شود. به طور کلی می‌توان سه سناریوی خوش بینانه، واقع بینانه و بدبینانه را برای آینده بورس درنظر گرفت. در سناریوی خوش بینانه، «اصلاحات ساختاری قاطع، کاهش چشمگیر قیمنگذاری دستوری، افزایش شفافیت، سیاستهای باثبات اقتصاد کلان و توسعه موفق بازار بدهی» به پیشروی شاخص کل بورس تا سطح ۲۸ تا ۳ میلیون واحدی منجر می‌شود. در سناریوی واقع بینانه نیز «اصلاحات جزئی، کاهش برخی مداخلات همراه با تداوم فشارهای اقتصاد کلان، پیشرفت کند در تعمیق بازار و برخی اقدامات در بازار بدهی» میتواند به بهبود تدریجی بورس و پیشروی شاخص تا سطح ۲ تا ۲٫۵ میلیونی منجر گردد. نهایتاً در سناریوی بدبینانه، «تداوم وضع موجود، افزایش مداخلات، بی‌ثباتی سیاستها، وخامت شرایط اقتصاد کلان و عدم پیشرفت در اصلاحات بازار سرمایه و بازار بدهی» به رکود بازار و افت شاخص تا سطح کمتر از ۲ میلیون واحد منجر خواهد شد.

واکنش بازارها به اخبار آتش‌بس در خاورمیانه

طلا شوکه شد، نفت پایین آمد

فرانکفورت و سیکس سوئیس) رشد ۱.۴ درصدی را تجربه کرد. همچنین سهام مسافرتی از جمله خطوط هواپیمایی ۳.۵ درصد رشد داشت. شاخص سهام آسیا-اقیانوسیه‌ام‌اس‌سی‌ای در خارج از ژاپن رشد ۲.۲ درصدی را تجربه کرد و نیکی ژاپن نیز ۱.۱ درصد رشد داشت. به گزارش «رویترز»، با این حال، اخبار مثبت مربوط به آتش‌بس، بازار اوراق را تحت تأثیر قرار نداده است. قیمت طلا نیز در بازار جهان سپس از اعلام خبر آتش‌بس بین ایران و رژیم صهیونیستی بیش از یک درصد کاهش پیدا کرد و کف دو هفته‌ای خود را لمس کرد. تا لحظه تنظیم این گزارش، قیمت لحظه‌ای هر اونس طلا با افت ۱.۴ درصدی به ۳۲۲۲.۰۹ دلار رسید و در نخستین ساعات شروع کار بازار، پایین‌ترین سطح خود از ۱۱ ژوئن تاکنون را تجربه کرد. همچنین معاملات آتی هر اونس طلا نیز با افت ۱.۷ درصدی، با قیمت ۳۳۳۶ دلار انجام شد. «ریکاردو اونجلیستا»، تحلیلگر ارشد اکتیوتریدز با اشاره به افزایش خوش‌بینی‌ها درباره پایان احتمالی درگیری‌ها در منطقه خاورمیانه، گفت: «تصور نمی‌کنم که قیمت طلا در کوتاهمدت به زیر سه هزار دلار وارد شود و در کانال ۳۳۰۰ دلار حمایت معناداری دیده می‌شود.»

همچنین به‌دنبال موافقت اجباری رژیم صهیونیستی با پیشنهاد آتش‌بس با ایران که به درخواست رئیس جمهوری آمریکا مطرح شد، بهای نفت در بازارهای جهانی همچنان به روند کاهشی خود ادامه داد. به گزارش «رویترز»، قیمت نفت خام برنت دریای شمال در معاملات روز گذشته با افت ۲.۴۸ دلاری معادل ۳.۵ درصد، به بشکه ۶۹ دلار و نفت وست‌تگزاس اینترمیدیت نیز با کاهش ۲.۳۷ دلاری معادل ۳.۵ درصد، هر بشکه ۶۶ دلار معامله شد. هر دو شاخص نفتی در آغازین ساعات روز کاری پس از اعلام ترامپ مبنی بر آتش‌بس بین ایران و رژیم صهیونیستی، پنج



اخبار

تمدید لغو پروازها تا ۲۴ ساعت دیگر

وزارت راه و شهرسازی از تمدید مجدد لغو پروازهای داخلی و خارجی تا ساعت ۱۴ روز چهارشنبه (چهارم تیرماه) خبر داد. در پی تحولات اخیر و به منظور صیانت از ایمنی مسافران و امنیت پروازها و با استناد به اطلاعیه‌های هوانوردی، فضای پروازی کشور تا ساعت ۱۴ روز چهارشنبه بسته اعلام می‌شود. از تمامی هم‌میهنان درخواست می‌شود از مراجعه به فرودگاه‌های کشور خودداری کرده و اخبار مربوط به وضعیت پروازها را صرفاً از طریق منابع رسمی پیگیری کنند. شایان ذکر است؛ هرگونه اطلاع‌رسانی لازم از طریق سایت رسمی سازمان هواپیمایی کشوری (به نشانی www.caa.gov.ir) و نیز رسانه ملی و رسانه‌های معتبر کشور به آگاهی عموم خواهد رسید.

رئیس اتاق اصناف تهران:

در شرایط جنگی هم بازار را رها نکردیم

رئیس اتاق اصناف تهران با بیان اینکه اصناف، بازاریان و واحدهای تولیدی در خط مقدم پشتیبانی اقتصادی از مردم و نظام قرار دارند، تاکید کرد که اصناف از نخستین روزهای تجاوز رژیم صهیونیستی با تمام توان پای کار بوده‌اند و نگذاشتند خللی در تامین مایحتاج عمومی مردم ایجاد نشود؛ وی همچنین از دولت خواست تا حمایت جدی از اصناف آسیب‌دیده داشته باشد. به گزارش «ایسنا»، در پی تجاوز رژیم صهیونیستی به ایران، یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های دولت و مردم، حفظ ثبات در بازار و تداوم تامین کالاهای اساسی بوده بر همین اساس، وزارت صنعت، معدن و تجارت با تشکیل جلسات روزانه، هماهنگی مستمر با تشکل‌های صنفی و نظارت بی‌وقفه بر زنجیره تولید و توزیع، موفق شد آرامش بازار را حفظ کند و مانع از شکل‌گیری بحران در حوزه مصرف شود. در این میان، نقش اصناف و بازاریان به‌عنوان بازوی اجرایی در جبهه اقتصادی پررنگ‌تر از همیشه نمود پیدا کرد؛ واحدهای صنفی، تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان در سطح کشور، به‌ویژه در استان تهران که قلب اقدامات تجاوزکارانه بود، نشان دادند که همواره در کنار مردم ایستاده‌اند و با روحیه‌ای جهادی، اجازه ندادند فشارهای دشمن به نارضایتی اجتماعی بینجامد. در همین راستا، «حمیدرضا رستگار» رئیس اتاق اصناف تهران با حضور در برنامه گفت‌وگویی شبکه خبر به مناسبت روز ملی اصناف، بر آمادگی اصناف در روزهای بحرانی اخیر تاکید و اظهار کرد: از همان ابتدای تحرکات دشمن صهیونیستی، در سادات تنظیم بازار جلسات متعددی جهت تامین کالاهای اساسی و مایحتاج مردم برگزار شد. انصافاً همکاران اصناف گل کاشتنده مردم در این ایام هیچ‌گونه احساس کمبودی در بازار نداشتند.

وی ضمن اشاره به سه حوزه فعالیت اصناف یعنی تولید، توزیع و خدمات، تصریح کرد: در همه این بخش‌ها، برنامه‌ریزی‌های دقیقی انجام دادیم. از واحدهای تولیدی کوچک تا فروشگاه‌های زنجیره‌ای، همه آماده‌باش بودند. حتی در شرایطی که بخشی از اصناف تهران به دلایل امنیتی تعطیل شدند، توزیع کالا از پایتخت به حومه همچون دماوند و فیروزکوه انتقال یافت تا خللی در خدمت‌رسانی ایجاد نشود. رئیس اتاق اصناف تهران از ناتوایی‌ها، فروشگاه‌های پروتئینی، لبنیات و سوپرمارکت‌ها به‌عنوان سربازان اقتصادی نام برد و گفت: بسیاری از ناتوایی‌ها در سه شیفت کار کردند تا مردم احساس کمبود نان نکنند. اصناف امتحان خود را در بحران پس دادند و بازار را پایدار نگه داشتند. این مقام صنفی در خصوص موضوع حوزه خدمات فنی، به‌ویژه تاسیسات ساختمانی که در نتیجه تجاوزها دچار آسیب شده‌اند، ضمن اشاره به آمادگی کامل اتحادیه‌های مربوطه برای ارائه خدمات فوری در شرایط بحرانی، خاطر‌نشان کرد: اتحادیه تاسیسات ساختمانی با صدور بیانیه‌ای اعلام آمادگی کرده تا در هر نقطه‌ای از تهران که نیاز به خدمات فنی باشد، بلافاصله وارد عمل شود. این مشارکت داوطلبانه و جهادی، نشان‌دهنده روحیه مسئولیت‌پذیر اصناف در پشتیبانی از مردم در شرایط خاصی است.

رستگار درخصوص نقش نظارتی اتاق اصناف بر فعالیت واحدها، خاطر‌نشان کرد: در حال حاضر تامین مایحتاج مردم وظیفه اصلی ماست؛ اما در زمان مناسب حتماً با هرگونه احتکار و گران‌فروشی احتمالی که صورت گرفته و گزارش شده است، برخورد جدی خواهیم کرد. در حال حاضر اولویت ما حفظ آرامش روانی بازار و تامین کالاست، اما گزارش‌های مردمی درباره تخلفات، در فرصت مناسب پیگیری خواهد شد.

این مقام صنفی در ادامه خواستار حمایت جدی دولت از اصناف آسیب‌دیده شده و اظهار کرد: در شرایط پیش آمده، بسیاری از واحدهای صنفی به دلیل رکود با ضرر و زیان مواجه شدند؛ بر همین اساس درخواست ما از دولت این است که در سه حوزه اساسی شامل مالیات، بیمه تامین اجتماعی و چک‌های بانکی، تسهیلات ویژه‌ای در نظر بگیرد. با توجه به اینکه اصناف در خط مقدم اقتصاد کشور بودند، بعید می‌دانم که این موضوع، انتظار زیادی باشد.

رستگار در پایان، روشن بودن چراغ مغازه‌ها را نماد امید و آرامش در شهر دانسته و گفت: واحدهای صنفی علاوه بر نقش اقتصادی، نقش اجتماعی مهمی در تقویت روحیه عمومی مردم دارند. ما در اصناف با تمام توان آماده‌ایم تا در کنار دولت و ملت، این جنگ نابرابر را نیز با سربلندی پشت سر بگذاریم.

بازگشت سرمایه‌گذاران به صندوق‌های درآمد ثابت

آرامش به بازارها بازمی‌گردد

معاون کانون نهادهای سرمایه‌گذاری گفت: تصمیم سازمان بورس برای امکان معامله صندوق‌های درآمد ثابت، اقدامی هوشمندانه و آرامش‌بخش بود که توانست از حجم ابطال‌ها بکاهد و به نظر می‌رسد فضای آرامش به سمت بازارها در حال بازگشت است. «سیاوش وکیلی» از بازگشت سرمایه‌گذاران به صندوق‌های درآمد ثابت خبر داد و گفت: آرامش به فضای عمومی بازارهای مالی بازمی‌گردد. تصمیم سازمان بورس برای امکان معامله صندوق‌های درآمد ثابت، اقدامی هوشمندانه و آرامش‌بخش بود که توانست از حجم ابطال‌ها بکاهد و با توجه به تحولات اخیر و با اتفاقی که امروز در اوایل صبح رخ داد و آتش‌بسی که حاصل شد، به نظر می‌رسد فضای آرامش به سمت بازارها در حال بازگشت است. باید بپذیریم که اقدام برخی افراد ریسک‌گریز در بخش صندوق‌های درآمد ثابت و فروش واحدهایشان تا حدودی طبیعی بود. فروش‌هایی که در این بخش انجام شد، نتیجه شرایط مهم و ریسک‌های لحظه‌ای بازار بود.

به گفته «وکیلی»، بسیاری از کارشناسان ادغان داشتند که اقدام هوشمندانه سازمان بورس برای فراهم کردن امکان معامله صندوق‌های درآمد ثابت، تصمیمی درست و آرامش‌بخش بود. این تصمیم باعث شد افراد ریسک‌گریز بتوانند از آزادی انتخاب، اقدام به ابطال واحدهای سرمایه‌گذاری کنند و وجوه آزادشده را به بانک‌ها منتقل کنند، چون در آن مقطع بازار جایگزینی برای سرمایه‌گذاری وجود نداشت. البته باید توجه داشت که سودی که در صندوق‌های درآمد ثابت وجود داشت، موجب شد برخی از افراد از نظر بازدهی متضرر شوند. اما با توجه به فضای آرامشی که اکنون بر بازار حاکم شده است، طبیعی‌ست که وجوه سرمایه‌گذاران مجدداً به سمت این صندوق‌ها بازگرد. با این‌که معاملات سهم متوقف است، اما تدبیری که برای باز بودن امکان معامله صندوق‌های درآمد ثابت اتخاذ شده، باعث کاهش حجم ابطال‌ها خواهد شد. همچنین این امکان فراهم شده است تا افرادی که پیش‌تر اقدام به ابطال کرده بودند، بار دیگر نسبت به صدور واحدهای صندوق‌های درآمد ثابت و سرمایه‌گذاری در آن‌ها اقدام کنند.

عقبگرد قیمت‌ها در بازار ارز و طلا

دلار به کانال ۸۰ هزار تومان بازگشت



تومان قیمت خورد. هر مثقال طلا هم ۳۰ میلیون تومان معامله شد.

همچنین در مرکز مبادله ارز و طلای ایران نیز بهای هر اسکناس دلار آمریکا به ۷۱ هزار و ۲۸۹ تومان رسید و هر حواله دلار نیز ۶۹ هزار و ۳۴۷ تومان فروخته شد که نسبت به روز گذشته در اسکناس ۸۱ تومان و در حواله ۷۹ تومان کاهش داشت. همچنین در بازار معاملات اسکناس، هر یورو ۸۲ هزار و ۲۵۰ تومان و حواله یورو ۸۲ هزار و ۹ تومان قیمت‌گذاری شد که نسبت به روز دوشنبه در اسکناس ۴۷ تومان و در حواله ۴۵ تومان افزایش داشت. درهم امارات نیز ۱۹ هزار و ۴۱۱ تومان و حواله آن نیز ۱۸ هزار و ۸۸۲ تومان، روبل روسیه ۹۰۸ تومان و حواله آن با ۸۸۳ تومان کشف قیمت شد که به ترتیب درهم در اسکناس ۲۲ تومان و در حواله نیز ۲۲ تومان کاهش و در روبل نیز در اسکناس یک تومان و در حواله یک تومان کاهش داشتند. یوان چین نیز ۹ هزار و ۹۲۸ تومان و حواله آن به قیمت ۹ هزار و ۶۵۸ تومان معامله شد که نسبت به معاملات دوشنبه در اسکناس ۱۴ تومان و در حواله ۱۳ تومان بود. همچنین در بازار ارز دیجیتال هر تتر ۸۲ هزار تومان تعیین قیمت شد و در بازار غیررسمی ارز نیز هر دلار آمریکا در محدوده ۸۳ تا ۸۴ هزار تومان به فروش رسید.

آتش‌بس، بازارهای مالی را آرام کرد

بازار طلا و ارز داخلی در حالی ریزش روز سه‌شنبه را تجربه کردند که هنوز در وضعیت نیمه‌تعطیل به سر می‌برند. به عقیده تحلیلگران، با این حال که قیمت‌ها در روز سه‌شنبه شاهد آتش‌بس افکت بودند، اما نیمه‌تعطیل بودن بازار موجب کم‌عمق شدن و شدت نوسان قیمت‌ها شده است. به گزارش «کوابران»، در بازار سه‌شنبه آتش‌بس مهم‌ترین خبر بود و موجب ریزش بازارها شد. در یامداد سه‌شنبه خبر آتش‌بس بین ایران و اسرائیل مخابره شد و قیمت نفت و انس طلای جهانی با ریزش به استقبال این خبر رفتند. البته قبل از خبر آتش‌بس، یعنی زمانی‌که ایران به پایگاه آمریکایی در قطر حمله کرد، شاهد تحرکات منفی در قیمت نفت بودیم که نوید کاهش تنش را می‌داد. قیمت نفت و انس طلای جهانی هفته‌ها و روزهای پیش‌رو نیز این روحیه همراهی و همدلی بین ایرانیان و کنسولگری عراق هوشمندی خود را نشان داده و خبر از تنش بیشتر داده بودند، این‌بار نیز زودتر از خبر آتش‌بس، با کاهش قیمت‌ها سیگنال صلح داده بودند.

قیمت نفت برنت در روز سه‌شنبه با کاهش به زیر ۷۰ دلار رفت و قیمت انس طلای جهانی نیز با ریزش نزدیک به ۵۰ دلاری تا ۳۳۲۰ دلار پایین

فرصت امروز: فعالان بازار ارز درحالی فعالیت خود را در روز سه‌شنبه (سوم تیرماه) آغاز کردند که به دنبال اعلام آتش بس میان ایران و رژیم صهیونیستی، قیمت دلار به کانال ۸۰ هزار تومان بازگشت تا پیش از گشایش بازار غیررسمی ارز در تهران، معامله‌گران از کاهش چهار هزار تومانی قیمت دلار در بازار هرات که یکی از مراکز تامین ارز بازار غیررسمی به شمار می رود، خبر داده بودند. در بازار هرات صبح سه شنبه و همزمان با اعلام آغاز آتش‌بس، قیمت دلار در بازار هرات به محدوده ۸۶ هزار تومان برگشت و به دنبال آن بهای ارز دیجیتال تتر نیز ریزشی شد و در محدوده ۸۷ هزار تومان قیمت خورد.

از زمان آغاز جنگ تحمیلی رژیم صهیونیستی به تمامیت ارضی جمهوری اسلامی ایران، بهای دلار در بازار آزاد با وجود فضاسازی روانی دشمن، مبنی بر امکان بروز جهش ارزی، تنها حدود ۱۲ درصد رشد کرد و به محدوده ۹۴ هزار تومان رسید. اما با مدیریت مصارف ارزی و تامین ارز مورد نیاز فعالان اقتصادی و باز بودن بازار ارز تجاری برای تامین ارز واردات، این نرخ شکسته شد، به طوری که روز دوشنبه (دوم تیرماه) طبق گزارش‌های میدانی به محدوده ۹۱ هزار تومان بازگشته بود. البته ناگفته نماند که در روزهای گذشته معاملات در بازار ارز در حداقل ممکن قرار داشت و مراجعه‌کنندگان به بازار اغلب افرادی بودند که برای ارز خدماتی و مسافرتی نیاز به ارزهای عمده داشتند. روز سه‌شنبه نیز بازار غیررسمی ارز در تهران در شرایطی گشایش یافت که بهای دلار در محدوده ۸۵ هزار تومان و ۸۶ هزار تومان در نوسان بود و انتظار می رود با افزایش معاملات در بازار این نرخها باز هم شکسته شود و به کانالهای پایینتر برسد.

بهای طلا با عقبگرد تغییر کانال داد

قیمت‌ها انواع ارز و مصنوعات و مسکوکات در بازارهای ارز و طلای تهران پس از اعلام آتش بس میان ایران و رژیم صهیونیستی با کاهش همراه شد. فعالان بازار سکه و طلا در معاملات روز سه‌شنبه هر قطعه سکه طرح جدید (مامی) را ۷۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه طرح قدیم (بهار آزادی) را ۷۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان فروختند و به این ترتیب قیمت سکه یک کانال قیمتی ریزش کرد. همچنین قیمت نیم سکه ۴۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۲۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه گرمی ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان در بازار طلا قیمت خورد. از سوی دیگر، هر گرم طلای ۱۸ عیار به قیمت ۶ میلیون و ۵۹۲۵ هزار و ۵۲۴ تومان فروخته شد و هر گرم طلای ۲۴ عیار نیز ۹ میلیون و ۲۳۲ هزار و ۱۰۹

به ساختمان‌های آسیب‌دیده، خدمات رایگان ارائه می‌شود

همراهی همدلانه موجران با مستاجران

است که این روزها در بازار اجاره مسکن به روشنی شاهد آن هستیم؛ روحیه‌ای که موجب غرور و دلگرمی است و باید گفت واقعاً به مردم خوش‌خلق کشورمان افتخار می‌کنیم. مشاوران املاک نیز همراهی بسیار خوبی دارند و بسا تمدید رایگان قرارداده‌ا و ارائه سایر خدمات، اجازه نمی‌دهند کار مردم بر زمین بماند. این مقام صنفی اپراز امیدواری کرد در هفته‌ها و روزهای پیش‌رو نیز این روحیه همراهی و همدلی بین ایرانیان حفظ شود تا در همه بازارها شاهد آرامش و سکون باشیم.

در این میان، سرپرست سازمان نظام مهندسی ساختمان از خدمات رایگان به اماکن آسیب‌دیده از تجاوز صهیونیستی و بازسازی واحدها طبق دستورالعمل زلزله، خبر داد و با تاکید بر اینکه برخی خدمات نظام مهندسی به اماکن آسیب‌دیده از تجاوز رژیم صهیونیستی رایگان ارائه می‌شود، از انجام ارزیابی سازه‌ای ساختمان‌های آسیب‌دیده توسط مهندسان عمران سخن گفت. «آمین مقومی»، اقدامات این سازمان را در تعامل و همکاری نزدیک با وزارت راه و شهرسازی برای ارزیابی مقدمات بازسازی واحدهای مسکونی آسیب‌دیده از تجاوز رژیم صهیونیستی، تشریح کرد و گفت: با موافقت وزارت راه و شهرسازی، مکاتبه‌ای با تمامی استان‌ها انجام شد و بر همین اساس، امکان ارائه خدمات رایگان در حوزه مهندسی همانند سایر حوادث در حال ارایه به هم‌وطنانی است که واحدهای مسکونی آنها در حملات رژیم صهیونیستی آسیب‌دیده است. به گزارش «ایسنا»، وی با تاکید بر ضرورت ارزیابی اولیه ساختمان‌های آسیب‌دیده توضیح داد: ارزیابی اولیه در خصوص ساختمان‌های آسیب‌دیده در حال انجام است. با توجه به ضرورت قطع گاز و برق در برخی از اماکن آسیب‌دیده و ضرورت

«فرزین» اقدامات بانک مرکزی در ۱۲ روز گذشته را برشمرد

مدیریت بانکی در شرایط جنگی

آخر را حمایت از بخشهای مختلف اقتصادی برشمرد و گفت: علاوه بر اینکه باید از نظام بانکی حمایت می کردیم تا بتواند این دوران را به خوبی طی کند، همزمان می بایست از مردمی که وام گرفته اند و چک دارند و همچنین از تولیدکنندگان و فعالیتهای تولیدی حمایت می کردیم، چون قاعدتا بخشی از آنها هم دچار مشکل می شدند. در خصوص فعالیتهای تولیدی از روز دوشنبه بسته ای را با همکاری وزارت اقتصاد، سازمان برنامه و بودجه و وزارتخانه های راه و شهرسازی و رفاه و تامین اجتماعی در دست تهیه داریم که امروز نهایی می شود تا بتوانیم از بخشهای آسیب دیده حمایت کنیم. البته اجرای بخشی از آنها آغاز شده است. برای مثال گفته شد که مبلغ سرمایه بر گردش شرکتها اروساز به دلیل کاهش دارو، دو برابر شود و به بانکها ابلاغ کردیم یا اینکه اعلام کردیم سرمایه بر گردشهای که تا پایان تیرماه سررسید میشود بانکها تا پایان شهریور آن را تمدید کنند تا تولیدکنندگان دچار مشکل نشوند. در خصوص وثایق تسهیلات تا سقف ۵ میلیارد تومان هم مقرر شد تسهیلهای صورت گیرد تا به سرعت این وامها برای تولیدکنندگان واریز شود. همچنین آنهایی که در بانکهای سپه و پاسارگاد چک داشتند و در این مدت چکهایشان برگشت خورد، یک ماه چکهای آنها تمدید شد.

۲ میلیارد دلار تخصیص جدید ارز در ۱۱ روز

رئیس کل بانک مرکزی، یکی از موضوعات اساسی را موضوع ارز دانست و با اشاره به اینکه از ابتدای امسال تاکنون ۱۲ میلیارد دلار تمهید ارز از طریق مرکز مبادله دلار و طلای ایران صورت گرفته است، گفت: در ۱۱ روز اقامات را تسریع کردیم و ۲ میلیارد دلار تخصیص جدید دادیم که شامل یک میلیارد دلار به کالاهای اساسی، ۲۰۰ میلیون دلار بابت ذخایر استراتژیک کشور بود. او از تخصیص ۶۰۰ میلیون دلار به صنایع پایه و ۳۰۰ میلیون دلار به دارو در همین مدت، خبر داد و افزود: برای اینکه روال کاری سریعتر صورت گیرد و آمادگی لازم را داشته باشیم در ۱۱ روز اخیر کل خدمات ارز در مرکز مبادله یک ساعت هم توقف نداشت و خدمات ارزی از ساعت هفت و نیم صبح شروع و تا ۱۲ ظهر ارایه می شد. در دوران جنگ تحمیلی بدون وقفه خدمات ارزی به همه تجار ارایه شد و یک اقدام بسیار خوبی که در وزارت اقتصاد و گمرک انجام شد، تسریع در ترخیص کالاهای گمرک بود.

وی سپس به موضوع نرخ ارز در دوره جنگ، اشاره کرد و گفت: در خصوص نرخ ارز ما حساسیت داشتیم؛ به دلیل اینکه در این دوران می‌خواستیم نرخ تغییرات دناشی پیدا نکند نرخ مرکز مبادله ما همچنان در همان سطح زیر ۷۰ تومان ماند و در خصوص سایر بازارها به تلاشی که کردیم، تغییرات محسوسی اتفاق نیفتاد و امیدواریم با برگشت به شرایط جدید همچنان همان شرایط با ثبات قبلی ادامه پیدا کند. به گفته «فرزین»، جنگی که در حوزه اقتصاد وجود دارد، به سبب این است که ما با ساهل‌است در این فضای کار می‌کنیم؛ پیش‌بینی ما این است که اگر جنگ فیزیکی کاهش یابد، عملیات روانی، جنگ سایبری و همچنان سخت کردن موضوعات تحریم، نقل و انتقال پول و همکاری با بانکهای دنیا را سخت خواهند کرد. ما در بانک مرکزی، حافظ کلیه منابع مردم در نظام بانکی هستیم. مردم در این خصوص نگران نباشند و ما از قبل نیز ذخایر لازم برای حوزه‌های ارزی را طراحی کرده‌ایم.



همکاری خود بدنه بانکها، شبکه کارتی آنها را راه اندازی کنند تا مانند بسیاری و انتقال وجه صورت گیرد. البته هنوز ساتنا و پایا برای آنها فعال شده است اما در روزهای آینده آن هم بازیابی و مجدداً راه اندازی و به شبکه بانکی کشور ملحق میشوند.

«فرزین»، یکی دیگر از اقداماتی که در بانک مرکزی انجام شد، حمایت از بخش تولید و حمایت از عامه مردم برشمرد و اظهار داشت: روزهای نخست خود دولت نیز دچار مشکلاتی شد؛ برای نمونه به سبب دیدن بانک سپه، در پایان ماه باید حقوقها پرداخت می شد اما بداییر انجام شده در بانک مرکزی حتی یک روز هم حقوقها به تعویق نیفتاد و همگی پرداخت شد.

چک‌های برگشتی یک ماه تمدید شد

او تا همین مالی ۱۵ همتی شبکه بهداشت کشور و تامین اجتماعی از دیگر اقدامات بانک مرکزی برشمرده که با هدف بازپایی و رفع مشکلات شبکه بهداشت کشور صورت گرفت و گفت: قبل از وقوع فتنه تکمیلی، رئیسجمهوری دستور تخصیص سبد معیشتی جدید را داده بود. در همین مدت تامین مالی آن با همکاری سازمان برنامه و بودجه انجام شد و به زودی سبد معیشتی برقرار می شود.

رئیس کل بانک مرکزی، تمدید مهلت پرداخت تسهیلات معوق را به دیگر اقدامات صورت گرفته، عنوان کرد: از آنجا که بسیاری از مردم در تهران نبودند و یا در شهرستان ممکن بود اقساط مردم به شبکه بانکی عقب بیفتد، فرصتی برای مردم در نظر گرفته شد تا همه تسهیلات خرد تا سقف ۷۰۰ میلیون تومان شامل وام ازدواج، وام مسکن و رهن و وام های خرد از جمله وام های مسکن تا پایان تیر ماه بریزند و برقیه با بخشیده شوند. به گفته «فرزین»، چکهای برگشتی نیز یک ماه تمدید شد.

«فرزین»، یکی از راهبردهای بانک مرکزی در دوران جنگ تحمیلی

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی دیروز در گفتگویی تلویزیونی، پیروزی ملت ایران در برابر تجاوز رژیم صهیونیستی و آمریکا را به مردم، یزهره‌ای مسلح و رهبر معظم انقلاب، تبریک گفت و از کارکنان بانکها به حفظ یادپاری شبکه بانکی در جنگ تحمیلی کمک کردند، تشکر کرد. «محمدرضا فرزین» با بیان اینکه دشمن به دنبال ترساندن مردم، تغییر رفتار اقتصادی در مردم بود، گفت: در دوره جنگ تحمیلی، اخیر علیه جمهوری اسلامی ایران، یادپاری شبکه بانکی کشور با وجود شدید حملات سایبری حفظ شد. او با تأکید بر اینکه ایران سالیانست به درگیر جنگ اقتصادی است، ادامه داد: حمله فیزیکی آمریکا و رژیم صهیونیستی یک عمل جدید به آن اضافه کرد ولی سالیها بود که تعرض استیلا روانی دشمن بودیم تا اقتصاد کشورمان را تضعیف کند. اما عامل جدیدی که از صبح ۱۲ روز قبل به این شرایط اضافه شد، حمله فیزیکی بود که سبب شد عملیات روانی را نیز تشدید کند. دشمن در این مدت به گونه ای عمل کرد تا رفتار اقتصادی مردم تغییر نند؛ ترس و دلهره به وجود آورد و میخواست با تشکیل دادن انتظارات منفی، موفق شود که خوشبینانه اهدافش محقق شد.

به گفته رئیس کل بانک مرکزی، تا پیش از تجاوز رژیم صهیونیستی به ایران، مجموع عملیاتهای بانکی در شاپرک یک میلیارد و ۳۵۲ میلیون فقره بود که این عدد علی ۱۲ روز به یک میلیارد و ۴۹۹ میلیون تراکنش افزایش یافت. ارزش ریالی تراکنشهای صورت گرفته در شاپرک نیز تا پیش از تجاوز صهیونیستها به خاک ایران ۴۳۴ هزار میلیارد تومان بود که در ایام جنگ تحمیلی به ۴۴۴ همت افزایش یافت. با وجود افزایش تراکنشها در شاپرک، در این مدت شاهد پایداری شبکه بانکی کشور بودیم. در شبکه شتاب نیز تراکنشها تا پیش از جنگ تحمیلی حدود ۸۸ تا ۹۹ درصد بود که در دوره جنگ به ۹۲٫۸ درصد رسید.

فزایش ۵۰ درصدی تزریق اسکنا

«فرین» از افزایش ۵۰ درصدی تزریق اسکناس در روزهای گذشته، خبر داد و گفت: از صبح جمعه که جنگ تحمیلی آغاز شد، اتاق صدها بانک مرکزی تشکیل شد تا آمادگی لازم در چند حوزه را اطمینان بخشیم که یکی از آنها احتمال افزایش تقاضای اسکناس بود. برخی از موارد هم با هماهنگی رئیس‌جمهور انجام شد. در ۱۰ روز گذشته به طور تقریبی توانستیم ۵۰ درصد اسکناس تزریقی به بانکها و دستگاههای خودپرداز را افزایش دهیم و این مورد در استانهای مسافری پذیر بیشتر شد. مورد دیگر، پایداری شبکه کارت ملی کشور بود به طوری که این اطمینان در مردم ایجاد شد که شبکه کارت ملی پایدار است. تنها ۱۰ درصد فعالیتهای اقتصاد مردم با پول نقد و بقیه آن با کارت است. نه این که آمار بالایی از قطع جهانی است؛ اگر شبکه کارت کشور آسیب دید، زندگی معمولی مردم دچار مشکل می‌شد. البته ما از قبل این فکر را کرده بودیم و برای کل شبکه بانکی کشور هم سیستم پشتیبان هم شبکه اضطراری ایجاد کردیم. از همان روز نخست طراحی یک راه دیگر که دستور کار قرار گرفت تا اگر شبکه کارت ملی کشور مورد حمله قرار گرفت و یا حذف شد، بتوانیم خدمات ارایه دهیم.

رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه در زمان جنگ، حملات سایبری به زیرساختهای فناوری شبکه بانکی افزایش یافت، به حمله سایبری به بانکهای سپه و پاسارگاد، اشاره کرد و افزود: همکاران ما در بانک مرکزی به موضوع ورود پیدا کردند و توانستند به سرعت با


خبرنامه

گنجاندن آیتم «جبران خسارت‌های جنگی» در بیمه‌نامه‌های عادی

پذیرش پوشش‌های متنوع ریسک توسط بخش مهمی از بدنه صنعت بیمه و اعلام آمادگی بیمه‌گران برای پرداخت خساراتی که از شمول تأمین‌نامه خارج است، تصویر و تعریف تازه‌ای از ظرفیت‌های بیمه‌ای کشور را پیش چشم مردم به نمایش گذاشته است. طبق اعلام مهم مرکزی، ورود فاکتورگیر کنندۀ بیمه به قبولی تعهدات بیمه‌های جنگی به صورت کاملاً اختیاری از یکسو و بسته‌بندی محصولات جدید بیمه‌نامه‌های مختص بحران از سوی دیگر، قابلیت‌های جدیدی از این صنعت را به جامعه ارائه داده است. در آوردگاه حساسی که تلاش برای ایجاد فضای همدلی یک ملت همچنان ادامه دارد؛ صنعت بیمه، پرچم این مأموریت ملی را در عالی‌ترین سطح ممکن به‌استزاز درآورده و آرامش و اطمینان را به دو طیف مردم و مسئولان بازگرداند است.

نجاتبدن آیت‌م «جبران خسارت‌های جنگی» در بیمه‌نامه‌های عادی درمانی، آتش‌سوزی و حتی بدنه خودرو می‌تواند حجم خیره‌کننده‌ای از تعهدات را به سمت صنعت بیمه روانه کند و بخش چشمگیری از ذخایر بیمه‌گران را صرف پرداخت خسارات کند. در چنین شرایطی تصمیم بیمه‌گران در فضایی کاملاً آگاهانه و اختیاری از غفلت و مردم‌داری صنعت حکایت دارد که مصالح ملی را همواره بر منافع صنفی خود ترجیح داده و خواهد داد. مردم شریف ایران سرفراز، اطمینان داشته باشند که جامعه بزرگ بیمه‌گران کشور در بحرانی‌ترین شرایط نیز در اتاق‌های فکر به فردا آسیب‌ها و مرهم‌نشان به زخم‌هایی می‌اندیشند که هرگز تردید جدا درمان نخواهد شد.

پیشنهاد بخشودگی جرایم بیمه شخص ثالث

مدیر صندوق تامین خسارت‌های بدنی با ارسال نامه‌ای به رئیس کل بیمه مرکزی، پیشنهاد برخوردگی ۱۰۰ درصدی جرایم دیرکرد -تعمید بیمه‌نامه شخص ثالث را ارائه کرد. به گزارش «پسنا»، «مهدی قمعصریان» مدیر صندوق تامین خسارت‌های بدنی، طی نامه‌ای به رئیس کل بیمه مرکزی، خواستار برخوردگی ۱۰۰ درصدی جرایم دیرکرد تعمید بیمه‌نامه شخص ثالث را ارائه کرد. طبق اعلام صندوق تامین خسارت‌های بدنی با توجه به شرایط کشور و کمک به اقتدار مختلف مردم، پیشنهاد برخوردگی صددردسی جرایم دیرکرد تعمید بیمه‌نامه شخص ثالث موضوع بند (ماده ۲۴ قانون بیمه اجباری شخص ثالث از سوی دولت) صندوق تامین خسارت‌های بدنی ارائه شده است. این پیشنهاد با توجه به شرایط کشور و نقش کلیدی صنعت بیمه در ایجاد امنیت اقتصادی، پشتیبانی از کسب و کارها و در راستای فرهنگسازی قانون بیمه شخص ثالث در جهت پوشش همگانی برای دارندگان وسایل نقلیه و ایجاد آرامش روانی جامعه مطرح شده است. براساس این پیشنهاد، کلیه جرایم بیمه‌نامه شخص ثالث (دیرکرد تعمید) برای تمامی وسایل نقلیه زمینی و دریایی در صورت تهیه بیمه نامه یکساله به مدت یک ماه مورد برخوردگی قرار می‌گیرد که در صورت موافقت وزیر امور اقتصادی و دارایی و رئیس مجمع صندوق، ابلاغ و در زمان مقتضی، اجرایی و اطلاع رسانی خواهد شد.

ارزش بیتکوین یک درصد افزایش یافت

آتش بس دلار جہانی

دلار در معاملات روز سه‌شنبه بازار جهانی، پس از اعلام آتش‌بس میان رژیم صهیونیستی و ایران توسط دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا به یک رکسک پذیری سرمایه‌گذاران را تقویت کرد، کاهش یافت. به گزارش «سیان» پس از چند دور پاسخ موشکی ایران، رسانه‌های منطقه‌ای، «بی‌بی‌سی» سه‌شنبه، خبر دادند که آتش‌بس میان ایران و رژیم صهیونیستی وارد فاز اجرایی شده است. ایران در پاسخ به تجاوزگری‌های رژیم صهیونیستی، در چند دور، چندین موشک به سمت سرزمین‌های اشغالی شلیک کرد. مید عباس عراقچی، وزیر امور خارجه جمهوری اسلامی ایران، سه‌شنبه، در حساب کاربری خود در شبکه اجتماعی ایکس نوشت که «عملیات نیروهای مسلح قدرتمند ما برای مجازات اسرائیل تا آخرین دقیقه ادامه یافت». همچنین در میانه ادعای ترامپ مبنی بر اینکه تا ساعاتی دیگر میان رژیم صهیونیستی و ایران آتش‌بس برقرار می‌شود، بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی، از وزرای کابینه خواست از اظهار نظر خودداری کنند.

در معاملات روز گذشته، دلار استرالیا که حساس به ریسک است، افزایش یافت و آخرین بار با ۰.۳ درصد افزایش، ۰.۶۴۸۰ دلار معامله شد و دلار نیوزیلند هم با ۰.۳ درصد افزایش، به ۰.۵۹۹۴ دلار رسید. ارز رژیم صهیونیستی شکل هم یک درصد در برابر دلار آمریکا افزایش یافت. دلار آمریکا که هفته گذشته از تقاضای امن حمایت شد، در پی انتشار این اخبار به طور کلی کاهش یافت. ارز آمریکا در برابر ین ژاپن، ۰.۲۷ درصد کاهش یافت و به ۱۴۵۶۰ ین رسید. یورو با ۰.۱۲ درصد افزایش به ۱۱۵۹۲ دلار رسید و استرلینگ با ۰.۱۱ درصد افزایش، در ۱.۲۵۴۱ دلار ایستاد.

پس و یورو از کاهش قیمت نفت سود بردند، زیرا اتحادیه اروپا و ژاپن به شدت به واردات نفت و گاز طبیعی مایع متکی هستند، در حالی که آمریکا، صادرکننده بزرگ نفت است. اظهارات «میشل بوم» - سیاستگذار انرژی یورو که گفت بانک مرکزی آمریکا باید به زودی کاهش نرخ بهره را در نظر بگیرد، به موانع صعود دلار افزود. تمایلات «بوم» برای کاهش نرخ بهره، توسط «کریستوفر والر» - یک مقام دیگر فدرال رزرو، که هفته گذشته در یک مصاحبه تلویزیونی گفت در نشست ماه آینده نرخ کاهش نرخ بهره را در نظر خواهد گرفت، حمایت شد. شاخص دلار آمریکا که روز گذشته بیش از ۰.۵ درصد کاهش یافته بود، در برابر سیدی از ارزها، دلار تغییر چندانی نداشت و در ۹۸.۲۲ واحد ایستاد. «تونی سایکامور» - تحلیلگر بازار در شرکت «آی جی» اظهار کرد: به نظر می رسد که پیش از اظهارات نیکول رییس فدرال رزرو، شگاف فزاینده ای در میان مقامات هیئت مدیره فدرال رزرو وجود دارد. طبق اطلاعات ارائه شده بان فدرال CME، اکنون بازارها بیش از ۲۰ درصد احتمال می دهند که فدرال رزرو ممکن است نرخ بهره را در ژوئیه کاهش دهد که بالاتر از ۱۴.۵ درصد در روز گذشته است. براساس گزارش روتیزر، قرار است «جروم پاول» - رئیس فدرال رزرو در روزهای شنبه و چهارشنبه، در مقابل کنگره آمریکا شهادت دهد و تمرکز بر چشم‌انداز نرخ‌های بهره آمریکا خواهد بود. گفتنی است در بازار رمزارزها، بیت کوین در حالی از یک درصد افزایش یافت و به ۱۰۴ هزار و ۹۶۹ دلار رسید، در حالی که اتر با جهش ۲۱ درصدی، به ۲ هزار و ۳۹۷ دلار و ۶۵ درصدی رسید که بازتابی از ریسک مثبت بود.

چرا آسیا بزرگ‌ترین بازنده جنگ نفتی است؟

طلای سیاه در سایه اژدهای زرد

رای محصولات نفتی مانند بنزین و گازوئیل که حدود پنج میلیون بشکه از آن‌ها به‌طور روزانه از تنگه هرمز عبور می‌کند، آسیا حدود ۶۰ درصد آن را دریافت می‌کند.

داده‌های شرکت کپلر نشان می‌دهد که درست مانند نفت خام، آسیا بیش از ۸۰ درصد از گاز طبیعی مایع که از تنگه هرمز عبور کرده را دریافت می‌کند. قطر بعد از دومین صادرکننده بزرگ گاز طبیعی مایع همچنین امارات متحده عربی برای رساندن این سوخت به کشورهای جهان، نیازمند دسترسی به تنگه هرمز هستند. چین و هند به‌عنوان مقاصد اصلی گاز طبیعی مایع شناخته می‌شوند و در مجموع بیش از ۴۰ درصد از آن را دریافت می‌کنند، در حالی که تعدادی از کشورهای، از جمله جنوبی و زاین گرفته تا پاکستان، مشتری این سوخت هستند. ایران، گذشته بارها تهدید بستن تنگه هرمز را مطرح کرد بود، اما هیچ‌گاه این آبراه را نبسته است، حتی در جریان جنگ ایران و عراق در دهه ۱۹۸۰.

ریسک نارضایتی چین به‌عنوان بزرگ‌ترین خریدار نفت ایران را بنیاداً
 داده گرفت. یکی از تحلیل‌گران Nomura Research Institute
 می‌گوید: «چین هم‌شکیم هم‌پایه برای ایران است و در شورای امنیت
 سازمان ملل متحد از تهران در برابر تحریم‌های غربی محافظت می‌کند»
 بسته‌شدن تنگه هرمز باعث آسیب به چین می‌شود، بنابراین موانع
 زیادی برای بستن این آبراه وجود دارد. این حال، در صورت وقوع
 چنین سناریویی یعنی بسته‌شدن کامل تنگه هرمز، کارشناسان اعلام
 کرده‌اند که قیمت‌های نفت می‌تواند از ۱۰۰ دلار بالای هر بشکه فراتر
 برود.

شناسه آگهی: ۱۹۵۳۲۱۴

نویس اول

آگهی دعوت به ارز

فراخوان عمومی سوم

اداره کل راه آهن اصفهان در نظر دارنده این آگهی اجرائی بندج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت جهت دعوت به مناقسه عمومی یک مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ساده) به نشانی <http://Setadiran.ir> به شرح زیر اقدام مناقسه گران باستانی بر شرکت در مناقسه نسبت به نام ثبت در سامانه مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. لازم به ذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقسه فراخوان ارزیابی کیفی تا انتخاب برنده از طریق سایت مزبور انجام میگردد.

- ۱- موضوع: احداث ساختمان کالترتی مرکزی
- ۲- مدت و محل اجرا: شش ماه شمسی در ایستگاه راه آهن اصفهان.
- ۳- مبلغ: ۲۹/۵۹۲/۶۸۰/۰۰۵ ریال
- ۴- مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: حداکثر تا ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۱
- ۵- مهلت بازگداری اسناد استعلام ارزیابی کیفی (در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت): حداکثر تا ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۲۴

تاریخ چاپ نوبت اول: روز چهارشنبه مورخ: ۱۴۰۴/۰۴/۰۴ تاریخ چاپ نوبت دوم: روز

کارشناسان اعلام کردند که اقتصادهای آسیایی به‌طور چشمگیری تحت تأثیر بسته‌شدن احتمالی تنگه هرمز قرار خواهند گرفت که علت آن به وابستگی آن‌ها به تجارت انجم‌شده از طریق این تنگه مرزبانی می‌شود. در زمینه انتقال نفت خام با کشتی، آمریکا ۸۰ درصد از حدود ۱۵ میلیون بشکه نفت روزانه خود را از طریق تنگه هرمز دریافت می‌کند. به گزارش «کوپران»، وابستگی آسیا به نفت و گاز خاورمیانه، آن را در برابر ترویکه اختلال در کشتیرانی تنگه هرمز آسیب‌پذیر می‌کند. تنگه هرمز دربردارنده حیاتی برای انتقال نفت و گاز محسوب می‌شود که حدود ۲۰ درصد از نفت و گاز جهان از آن عبور می‌کند. با تشدید درگیری‌ها بین ایران و اسرائیل و حتی با اندکی امید به صلح، اکنون معامله‌گران نفت دوباره سناریوی احتمالی بسته‌شدن تنگه هرمز را مرور می‌کنند؛ سناریایی پس از آن که مجلس ایران حملات آمریکا علیه تأسیسات هسته‌ای ایران، با بستن این آبراه حیاتی موافقت کرد؛ هرچند که شورای امنیت ملی این تصمیم نهایی را در برابری این موضوع می‌گیرد.

طبق گزارش‌ها، قیمت نفت خام برنت که یک معیار جهانی است، از هفته گذشته با رشد ۵ درصدی همراه شده و در معاملات صبح دوشنبه بیش از ۸۱ دلار در هر بشکه افزایش یافته است. نفت برنت سپس خوشحالی از رشد خود را از دست داد و کمتر از ۸۰ دلار به‌ازای هر بشکه کاهش شد. با اعلام اخبار ضدتقاضی درباره آتش‌سوزی، بهای قیمت نفت هم روند نزولی به خود گرفت.

«وائل ساوان» مدیرعامل شرکت نفتی Shell، اعلام کرد: «تنگه هرمز» مسیری است که انرژی مورد نیاز جهان از آن عبور می‌کند. اگر این براه به هر دلیلی بسته شود، تأثیرات بزرگی بر تجارت جهانی خواهد داشت.» کارشناسان اعلام کردند اقتصادهای آسیایی به‌طور چشمگیری

تحت تأثیر این اتفاق قرار خواهند گرفت که علت آن به وابستگی آن‌ها به تجارت انجام‌شده از طریق این ابراه مربوط می‌شود. در زمینه انتقال نفت خام با کشتی، آسپا ۸۰ درصد از حدود ۱۵ میلیون بشکه نفت روزانه خود را از طریق تنگه هرمز دریافت می‌کند. کارشناسان شرکت Rystad Energy اعلام کردند: «اين بود صدارت نفت نام، آسپا، آسپيکسترين ضربه را خواهد خورد». داده‌های این شرکت نشان می‌دهد که از نظر حجم صادرات، چین و هند در سال جاری میلادی بیش از نیمی از نفت تنگه هرمز را دریافت کرده‌اند. کارشناسان این شرکت افزودند: «پیش‌تر، نفت عبور کرده از تنگه هرمز می‌توانست با کشورهای روسیه، نجره، ونزوئلا، انگولا و آمریکا جایگزین شود، اما اکنون پیچیدگی‌های به وجود آمده در این کشورها باعث شده که با آن جایگزین‌ها به هیچ وجه دشوار تبدیل نشود».

کره جنوبی و ژاپن نیز دریافت کنندگان بزرگ نفت از طریق تنگه هرمز هستند و آن‌ها در مجموع ۲۴ درصد از نفت خام تنگه هرمز را وارد کرده‌اند. سنگاپور، تایوان، تایلند، مالزی، پاکستان و ویتنام هم همگی تقادیر قابل توجهی نفت خام را از طریق تنگه هرمز دریافت کرده‌اند.



راه آهن جمهوری اسلامی ایران
http://iets.mporg.ir

آگهی دعوت به ارزیابی کیفی فراخوان عمومی سوم ۱۴۰۳/۲/۴۳

شماره آگهی: ۱۹۵۳۲۱۴
نوبت اول

اداره کل راه آهن اصفهان در نظر دارد بنابر آئین نامه اجرایی بندج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت جهت دعوت به مناقشه عمومی یک مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ساده به نشانی <http://Setadiran.ir>) و به شرح زیر اقدام نماید. مناقشه گران بایستی برای شرکت در مناقشه نسبت به ثبت نام در سایت مذکور و دریافت کواپی اعضاء الکترونیکی اقدام نمایند. لازم به ذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقشه فراخوان ارزیابی کیفی تا انتخاب برنده از طریق سایت مزبور انجام میگردد.

موضوع: احداث ساختمان کالتری مرکزی

۲- مدت و محل اجرا: شش ماه فاسمی در اصفهان در راه اصفهان.

۳- مبلغ: ۲۹/۱۵۸/۲۳۸/۰۰۵ ریال

۴- مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: حداکثر تا ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۱۴

۵- مهلت بازگذاری اسناد استعلام ارزیابی کیفی (در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت): حداکثر تا ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۴

تاریخ چاپ نوبت اول روز چهارشنبه مورخ: ۱۴۰۳/۰۴/۱۴
تاریخ چاپ نوبت دوم: روز شنبه مورخ: ۱۴۰۳/۰۴/۱۷

اشتباهات تبلیغاتی: بازی با اعتبار و بودجه برند!

نویسنده: علی آل‌علی

تبلیغات آنالاین به طرز خطرناکی به یک اسلحه قدرتمند شباهت دارد. وقتی در دستان یک تک تیرانداز ماهر قرار می‌گیرد، می‌تواند با دقتی خیره‌کننده، از فرسنگ‌ها فاصله، دقیقاً به هدف بزند اما همان اسلحه در دستان یک فرد ناوارد چیزی جز یک ابزار پرسروصدا برای شلیک‌های کور و بی‌هدف در تاریکی نیست؛ شلیک‌هایی که نه تنها به هدف نمی‌خورند، بلکه تمام مهمات ارزشمند برند را نیز به هدر می‌دهند. ما در این مقاله به دنبال بررسی برخی از مهمترین اشتباهات تبلیغاتی در دنیای کسب و کار هستیم. بد نیست در ادامه با ما همراه شوید تا پرده از این راز کلیدی برداریم. اینطوری دست کم از شر برخی از مهمترین اشتباهات این حوزه در امان خواهید بود.

انتخاب هدف نادرست

مهلک ترین اشتباه در تبلیغات آنالاین، مدت ها قبل از آنکه حتی یک دلار هزینه کنید، رخ می‌دهد. این اشتباه در مرحله فکر کردن است. بسیاری از کسب و کارها با هیجان وارد این میدان می‌شوند، مبلغی را به حساب پلتفرمی مثل اینستاگرام واریز می‌کنند و با یک امید مبهم، شروع به شلیک می‌کنند. این رویکرد مصداق بارز هدر دادن منابع است.

یک تک تیرانداز قبل از آنکه حتی انگشتش را روی ماشه بگذارد، به سه سوال حیاتی پاسخ داده است.

• ماموریت من چیست؟ آیا هدف ایجاد آگاهی است؟ جذب سرخ‌های فروش (لید) است؟ یا فروش مستقیم یک محصول؟ هر کدام از این اهداف، به یک استراتژی، یک پیام و یک نوع مهمات کاملاً متفاوت نیاز دارد. تبلیغی که برای برندسازی طراحی شده، نباید با معیار فروش فوری قضاوت شود و برعکس. بدون داشتن یک هدف شفاف و قابل اندازه‌گیری، شما هرگز نخواهید فهمید که آیا شلیک‌تان موفق بوده یا نه. شما در واقع بدون هدف، هدف‌گیری می‌کنید.

نویسنده: علی آل‌علی

آیا تا به حال در یک جشنواره بزرگ، یک مسابقه ورزشی هیجان‌انگیز یا حتی یک کنفرانس تخصصی شرکت کرده اید و نام برندهای مختلف را روی بنرها، لباس شرکت‌کنندگان یا در سخنرانی‌ها دیده و شنیده اید؟ این همان چیزی است که به آن می‌گوییم «حمایت مالی از رویدادها» یا به زبان ساده‌تر اسپانسرشیپ. شاید در نگاه اول این کار فقط یک هزینه اضافی برای کسب و کارها به نظر برسد، اما در دنیای رقابتی امروز اسپانسرشیپ هوشمندانه می‌تواند یک سرمایه‌گذاری بسیار قدرتمند برای رشد و درخشش یک برند باشد. حمایت از یک رویداد فقط به معنای پرداخت مقداری پول و چسباندن لوگو در گوشه و کنار نیست. این کار فرصتی است برای اینکه برند شما با یک تجربه مثبت، یک احساس خوب یا یک اجتماع خاص از افراد گره بخورد. مثل این است که شما به جای فریاد زدن نام‌تان در یک بازار شلوغ در یک مهمانی دوستانه و معتبر شرکت کنید، جایی که می‌توانید به شکلی طبیعی تر و دلنشین‌تر با مهمانان (مخاطبان هدف) ارتباط برقرار کنید و خودتان را معرفی نمایید.

ما در این مقاله می‌خواهیم با هم سفری به دنیای اسپانسرشیپ داشته باشیم و ببینیم چگونه می‌توان با انتخاب درست و برنامه‌ریزی هوشمندانه، از این ابزار قدرتمند برای رسیدن به اهداف بزرگ استفاده کرد. پس آماده شوید تا با بنیم به دل ماجراجویی تازه مان.

چرا کسب و کارها به سراغ حمایت از رویدادها می‌روند؟

شاید اولین چیزی که با شنیدن کلمه «اسپانسر» به ذهن می‌رسد، افزایش آگاهی از برند باشد. بله، قطعاً دیدن نام و لوگوی شما توسط صدها یا هزاران نفر در یک رویداد، به شناخته‌تر شدن برندهتان کمک می‌کند، اما فواید اسپانسرشیپ هوشمندانه، بسیار فراتر از اینهاست. اجازه دهید برخی از این نکات را به اتفاق هم بررسی کنیم.

• **هدف‌گیری دقیق مخاطبان:** به جای تبلیغات گسترده و عمومی با حمایت از یک رویداد خاص می‌توانید مستقیماً به سراغ گروهی از مخاطبان بروید که بیشترین ارتباط را با کسب و کار شما دارند. مثلاً اگر شما تولیدکننده لوازم ورزشی هستید، حمایت از یک ماراتن دو یا یک رویداد ورزشی محلی، شما را دقیقاً در معرض دید علاقه‌مندان به ورزش قرار می‌دهد.

• **ایجاد تصویر مثبت و اعتبار:** وقتی برند شما با یک رویداد موفق، معتبر یا دارای اهداف ارزشمند (مثلاً یک رویداد خیریه یا فرهنگی) همراه می‌شود، بخشی از آن تصویر مثبت و اعتبار به برند شما هم منتقل می‌شود. مردم شما را به عنوان کسب و کاری می‌بینند که به جامعه و علایق آنها اهمیت می‌دهد.

• **تولید سرخ‌های باکیفیت:** رویدادها فرصتی عالی برای

• **هدف کیست؟** پاسخ همه مردم اشتباه‌ترین پاسخ ممکن است. هیچ محصولی برای همه مناسب نیست. تک تیرانداز ماهر هدفش را به دقت شناسایی می‌کند. سن او، علایقش، مشکلاتی که با آنها دست و پنجه نرم می‌کند و حتی پلتفرم‌هایی که در آنها وقت می‌گذرانند. هدف قرار دادن یک مدیر ارشد در اینستاگرام با یک تبلیغ طنز، به همان اندازه بی‌معناست که تلاش برای فروش یک بازی ویدئویی به بازیکنندگان در لینکدین. شما باید یک پروفایل دقیق از «مشتری ایده‌آل» خود بسازید و سپس، تمام تمرکزتان را روی هدف گرفتن او بگذارید.

• **هدف در چه مسیری حرکت می‌کند؟** این همان سفر مشتری است. آیا هدف شما هنوز در مرحله تحقیق و بررسی است یا آماده خرید است؟ پیامی که برای یک فرد غریبه ارسال می‌کنید، باید با پیامی که برای یک دنبال‌کننده وفادار می‌فرستید، متفاوت باشد. نادیده گرفتن این مراحل، مانند آن است که در همان لحظه اول آشنایی، از کسی درخواست ازدواج کنید. این کار، ترسناک و فراری دهنده است. تبلیغات شما باید یک گفت‌وگوی هوشمندانه و مرحله به مرحله باشد، نه یک فریاد ناگهانی در گوش یک غریبه.

پیام‌های نامفهوم

وقتی هدف و ماموریت مشخص شد، نوبت به انتخاب ابزار و ساخت مهمات می‌رسد. هر پلتفرم تبلیغاتی (گوگل، اینستاگرام، لینکدین و مانند اینها) یک اسلحه متفاوت با قابلیت‌های منحصربه‌فرد است. یک تفنگ دوربین‌دار برای فواصل دور، کارایی متفاوتی از یک شات‌گان برای فواصل نزدیک دارد. اشتباه بزرگ بعدی، استفاده از یک نوع مهمات برای تمام اسلحه‌هاست.

اسلحه شما همان پلتفرم است. گوگل برای شکار کسانی عالی است که به طور فعال به دنبال یک راه حل می‌گردند (جست‌وجو می‌کنند). اینستاگرام و فیس‌بوک برای پیدا

کردن افرادی براساس علایق و مشخصات دموگرافیک‌شان فوق‌العاده‌اند. لینکدین، میدان نبرد حرفه‌ای‌هاست. انتخاب پلتفرم اشتباه، یعنی شما در یک جنگل به دنبال ماهی می‌گردید یا در یک اقیانوس به دنبال گوزن. باید آنجایی باشید که هدف شما حضور دارد.

گلوله شما همان آگهی تبلیغاتی شماست. این گلوله باید با دقتی مهندسی‌شده ساخته شود. متن تبلیغ، تصویر یا ویدئوی آن و دکمه دعوت به اقدام (CTA)، اجزای این گلوله هستند. یک تصویر بی‌کیفیت یا یک متن پر از غلط‌های املایی، مانند یک گلوله معیوب است که هرگز به درستی شلیک نخواهد شد. پیام شما باید در دو ثانیه اول، توجه را جلب کند. باید به وضوح به یک «درد» یا «نیاز» مشتری اشاره کرده و سپس، محصول شما را به عنوان راه حل معرفی نماید. یک پیام مبهم یا خسته‌کننده، هرگز کسی را به کلیک کردن ترغیب نمی‌کند. این گلوله باید تیز، گیرا و مستقیم باشد.

پرده سوم: پس از شلیک؛ هنر یادگیری و تنظیم دوربین
یک تک تیرانداز تازه‌کار پس از شلیک کارش را تمام شده می‌داند، اما یک حرفه‌ای می‌داند که کار اصلی، تازه شروع شده است. او با دقت نتیجه شلیکش را بررسی می‌کند تا برای شلیک بعدی، دوربین اسلحه‌اش را بهتر تنظیم کند. در دنیای تبلیغات آنالاین، این فرآیند آزمایش و بهینه‌سازی نام دارد.

شما باید به یک تحلیلگر وسواسی تبدیل شوید. آزمون A/B ساده‌ترین و قدرتمندترین ابزار شماست. دو نسخه از یک تبلیغ را با یک تفاوت کوچک (مثلاً دو تیتر مختلف یا دو عکس متفاوت) همزمان اجرا کنید. ببینید کدام یک نتیجه بهتری می‌گیرد. سپس نسخه ضعیف‌تر را حذف کرده و نسخه قوی‌تر را با یک چالشگر جدید به رقابت بفرستید. این یک فرآیند بی‌پایان از تکامل است که به تدریج، تبلیغات شما

آشنایی با اسپانسرینگ: راهی نو در برندسازی

اسپانسر شدن یک رویداد تازه‌اول ماجراست. موفقیت واقعی زمانی به دست می‌آید که شما از این فرصت برای فعال‌سازی برندهان و ایجاد تعامل واقعی با شرکت‌کنندگان استفاده کنید. صرفاً چسباندن لوگو در همه جا کافی نیست. چند ایده برای حضوری فعال و موثر را در ادامه بررسی می‌کنیم تا کمی حساب کار دست‌تان بیاید.
• **یک تجربه جذاب و تعاملی:** اگر قرار است غرفه‌ای داشته باشید، آن را به فضایی تبدیل کنید که مردم دوست داشته باشند به آن سر بزنند. دموهای زنده، بازی‌ها و مسابقات مرتبط با برند شما، هدایای کوچک اما کاربردی، یا حتی یک ایستگاه شارژ موبایل رایگان می‌تواند جذابیت ایجاد کند.
• **محتوای ارزشمند ارائه دهید:** اگر فرصت سخنرانی یا برگزاری یک کارگاه آموزشی را دارید، از آن برای ارائه محتوای واقعا مفید و کاربردی به شرکت‌کنندگان استفاده کنید، نه فقط تبلیغ مستقیم محصول‌تان.
• **شبکه‌سازی فعال:** از فرصت حضور در رویداد برای صحبت کردن با شرکت‌کنندگان، شنیدن نظرات آنها و ایجاد ارتباطات جدید استفاده کنید.
• **استفاده از رسانه‌های اجتماعی:** قبل، حین و بعد از رویداد در رسانه‌های اجتماعی فعال باشید. عکس و فیلم به اشتراک بگذارید، از هشتگ رویداد استفاده کنید و با دیگر شرکت‌کنندگان تعامل نمایید.
• **پیشنهادهای ویژه برای شرکت‌کنندگان:** می‌توانید یک تخفیف یا پیشنهاد ویژه برای افرادی که در رویداد شرکت کرده‌اند، در نظر بگیرید تا آنها را به اقدام فوری تشویق کنید.

ارزیابی بازگشت سرمایه در اسپانسرشیپ

بعد از پایان رویداد کار شما تمام نشده است. حالا وقت آن است که نتایج را اندازه‌گیری کنید و ببینید آیا به اهدافی که در ابتدا تعیین کرده بودید، رسیده اید یا خیر. اندازه‌گیری موفقیت اسپانسرشیپ همیشه ساده نیست، اما چند شاخص

کلیدی وجود دارد که می‌توانید به آنها توجه کنید:

• **تعداد سرخ‌های تولیدشده:** چند نفر اطلاعات تماس خود را در اختیار شما قرار دادند؟ چند نفر از این افراد بعداً به مشتری تبدیل شدند؟

• **میزان آگاهی از برند:** آیا پس از رویداد، بازدید از وب‌سایت شما افزایش یافته است؟ آیا نام برند شما بیشتر در شبکه‌های اجتماعی یا رسانه‌ها مطرح شده است؟ (می‌توانید از ابزارهای پایش شبکه‌های اجتماعی کمک بگیرید)
• **بازخورد شرکت‌کنندگان:** نظر شرکت‌کنندگان در مورد حضور شما در رویداد چه بوده است؟ آیا بازخورد مثبتی دریافت کرده اید؟

• **بازگشت سرمایه (ROI):** اگرچه محاسبه دقیق آن دشوار است، اما سعی کنید تخمینی از میزان درآمد یا ارزشی که از این اسپانسرشیپ به دست آورده اید را در مقایسه با هزینه‌ای که کرده اید، به دست آورید.

سخن پایانی

حمایت مالی از رویدادها اگر با دقت، خلاقیت و برنامه‌ریزی انجام شود، می‌تواند بسیار بیشتر از یک هزینه تبلیغاتی ساده باشد. این یک فرصت برای ساختن روابط عمیق‌تر با مخاطبان، نمایش ارزش‌های برندهتان و ایجاد خاطرات مثبتی است که می‌تواند برای سال‌ها در ذهن‌ها باقی بماند. پس، دفعه بعدی که به دنبال راهی برای درخشش بیشتر برندهتان بودید، شاید بد نباشد نگاهی هم به تقویم رویدادهای اطراف‌تان بیندازید و ببینید کدام یک از آنها می‌تواند صحنه مناسبی برای هنرنمایی شما باشد.

منابع:

https://neilpatel.com/blog/event-sponsorship
https://www.bizzabo.com/blog/event-sponsorship

شناسه آگهی: ۱۹۵۴۲۳۸	نوبت اول
« با مصرف صحیح و بهره گیری از الکوی درست استفاده از برق،از قطع آن جلوگیری کنیم » فراخوان برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای	
۱) نام و نشانی مناقصه گزار: شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان به شناسه ملی ۰۱۰۱۰۰۹۸۰۵۴۴ و کد اقتصادی ۳۱۶۷-۷۶۹۸-۴۱۱۳ و کد پستی ۶۱۳۷۶۷۶۶۰۶۱۳۲۲۰۰۴۰ به نام تمرکز نشانی: اهواز-گلستان- بلوار کارگر شرقی- ساختمان امام رضا (ع) شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان- طبقه سوم- بلوک A امور تدارکات و قراردادها ۲) مشخصات مناقصه: مناقصه عمومی یک مرحله ای به شرح ذیل:	
شماره مناقصه	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت
موضوع مناقصه	خرید سیم هادی و محافظ فیبر نوری خطوط ۴ مداره ۱۲۲ کیلوولت پیروان-شکاره- نیوت(قطعه اول)
مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تقسیمی (ریال)
۰۴/۴۰۱۳۰۱۸م	۷۳۰/۷۴۵/۸۳۸/۵۵۵
۲۷/۷۹۱/۹۲۷/۲۸۷	
۳) محل انجام کار: اهواز ۴) زمان، مهلت مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از ساعت ۸ مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۰۴ لغایت ساعت ۱۸ مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۱۱ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه حساب نسیم به شماره ۳۳۱۷۵-۴۰۳۳۱۷۵۰۰۴۰ به نام تمرکز وجوه درآمد حق انتساب و سایر درآمدهای شرکت برق منطقه ای خوزستان در بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران برای خرید اسناد مناقصه فوق اقدام نمایند. ۵) زمان و محل تحویل پاکات اسناد مناقصه:مناقصه گران می بایست ضمن بارگذاری تصویر کلیه مستندات (پاکت(الفیب و ج) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۱۸ مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۸، اصل متقاضنامه شرکت در فرایند ارجاع کار خود را نیز در (پاکت الف) بصورت لا و مهر شده بگذارند و نهایتاً پاکت مذکور را تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۹ به نشانی مندرج در بند یک ارسال و رسید دریافت دارند. تمامی مراحل برگزاری مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام خواهد شد. ۱) گشایش پیشنهادت:پیشنهادات ارائه شده در سامانه ، مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۳ ساعت ۸ صبح در ساختمان امام رضا(ع) شرکت برق منطقه ای خوزستان- طبقه هفت- سالن مناقضات گشایش خواهد یافت. ۲) سایر شرایط: • به پیشنهادهای فاقد اصل امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از مدت مقرر واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. •علاقه مندان به شرکت در مناقصه در صورت عدم عضویت قبلی،می بایست مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.	
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۴/۰۴	تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۴/۰۷
روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان	

شناسه آگهی: ۱۹۵۴۲۹۲	نوبت اول
آگهی	
بدینوسیله به اطلاع افراد متروحه ذیل که پرونده آنهاى به دلیل غیبت طولانى مدت پس از بررسی پرونده از طریق هیئت بدوی رسیدگی به تخلفات اداری و براساس رای قابل پژوهش به اخراج از دستگاه متوج محکوم گردیدند، ابلاغ می گردد. با توجه به مجهول امکان بودن آنان و عدم دسترسی مراتب از طریق نشریه سراسری اعلام و برام مفاد آئین دادرسی مدنی چنانچه این افراد ره رای مزبور اعتراض دارند حداکثر ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی به نشانی زاهدان – میدان دکتر حسینی – بلوار خلیج فارس – مجتمع پردیس ستاد مرکزی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی زاهدان – طبقه همکد، اداره نامی و توزیع نیروی کشای (خاتم مهدی پور) مراجعه نمایند تا برابر مقررات اقدام لازم بعمل آید بدینهی است پس از انقضای مهلت مذکور رای قطعی و لازم الاجرا بوده و هیچ عذری پذیرفته نخواهد شد.	
ردیف	نام ونام خانوادگی
۱	اسماءمیانوری
۲	حمیده امامی فر
نام پدر	نام پدر
متنی بخش	شغل
از ۱۴۰۳/۰۱/۰۳ تاکنون	تاریخ غیبت
از ۱۴۰۳/۰۶/۰۱ تاکنون	کد ملی
۳۶۲۱۹۶۹۶۷	نوع مجازات
اعراج	اعراج

وقتی هوش مصنوعی دنیای سئو را تکان می دهد!

از سئو به جئو: تحول دنیای بهینه سازی محتوا



نویسنده: علی آل علی

زمانی نه چندان دور در دنیای اینترنت موفقیت برای یک کسب و کار به معنای دیده شدن در یک مقیاس جهانی بود. شرکت ها میلیون ها دلار هزینه می کردند تا وقتی کسی در هر کجای دنیا کلمه ای کلیدی مانند «بهترین کفش» را جست‌وجو می کند، نام آنها در صدر نتایج ظاهر شود. این کار مانند نصب یک بیلبورد غول پیکر در یک اتوبان بین المللی بود؛ پرهزینه، پرزرق و برق و با هدف جلب توجه همه. اما آن دوران به سرعت در حال سپری شدن است. یک انقلاب آرام اما بسیار قدرتمند در حال وقوع است که قوانین بازی را به کلی تغییر داده و این انقلاب، با یک کلمه ساده و جادویی هدایت می شود: جئو (Geo). امروز وقتی یک مشتری به دنبال یک فنجان قهوه، یک رستوران خوب یا یک تعمیرکار ماهر می گردد، دیگر به دنبال بهترین ها در کل دنیا نیست. او به دنبال بهترین ها در محله خودش است؛ بهترین هایی که همین الان باز هستند و می توانند در کمترین زمان ممکن به آنها دسترسی پیدا کند. این تغییر در رفتار ما، به لطف گوشی های هوشمندی که همیشه همراهمان هستند، دنیای بهینه سازی برای موتورهای جست‌وجو (SEO) را زیر و رو کرده است. بازی دیگر بر سر نصب بیلبوردهای جهانی نیست؛ بازی جدید، بر سر داشتن یک تابلوی راهنمای جذاب، خوانا و قابل اعتماد در «سر کوچه دیجیتال» مشتریان مان است. حالا در این معادله تازه باید به دنبال رد پای هوش مصنوعی هم باشیم. این روزها خیلی از بازیاب ها و کارآفرینان برای تولید محتوا دست به دامن هوش مصنوعی می شوند. درست به همین خاطر سئو دیگر بهینه سازی و موقعیت یابی برای محتوای عادی نیست. در عوض پای محتوای تولید هوش مصنوعی هم به میدان باز شده است. جئو یا بهینه سازی موتور مولد دقیقا به همین نکته اشاره دارد. بنابراین ما در دنیایی زندگی می کنیم که از یکسو شخصی سازی براساس موقعیت مکانی و از سوی دیگر بهینه سازی محتوای تولید هوش مصنوعی اهمیت مضاعفی پیدا کرده است.

پادشاه جدیدی به نام سئوی محلی: چرا جغرافیا از همیشه مهمتر شده؟

سئو محلی هنر بهینه سازی حضور آنلاین شما برای دیده شدن

توسط مشتریانی است که در محدوده جغرافیایی شما قرار دارند. چرا این موضوع اینقدر حیاتی شده؟ چون غول های جست‌وجو مانند گوگل، روز به روز هوشمندتر می شوند و بیش از هر چیزی به «قصد و نیت کاربر» اهمیت می دهند. آنها می دانند وقتی شما عبارت «کافه» را جست‌وجو می کنید، به دنبال خواندن یک مقاله در مورد تاریخچه قهوه نیستید، بلکه به دنبال یک مکان واقعی برای نوشیدن قهوه در همان نزدیکی هستید.

به همین دلیل است که امروزه در بسیاری از جست‌وجوها، اولین چیزی که می بینیم یک نقشه و چند کسب و کار محلی پیشنهادی است. این همان زمین بازی جدید است. در این بازی، یک کافه کوچک محلی با استراتژی سئوی محلی درست، می تواند به راحتی یک زنجیره بین المللی قهوه را که دفتر مرکزی اش هزاران کیلومتر دورتر است، شکست دهد. این یک فرصت بی نظیر برای کسب و کارهای کوچک و محلی است تا با غول ها شاخ به شاخ شوند و در زمین خودشان، برنده باشند.

کارت ویزیت دیجیتال شما در گوگل: اهمیت حیاتی پروفایل کسب و کار

اگر قرار باشد فقط یک کار برای موفقیت در سئوی محلی انجام دهید، آن کار این است: یک پروفایل کسب وکار در گوگل (Google Business Profile) کامل، دقیق و جذاب برای خودتان بسازید و آن را دائما به روز نگه دارید. این پروفایل، کارت ویزیت یا تابلوی سرسرد مغازه شما در دنیای دیجیتال است. این همان چیزی است که وقتی کسی نام شما یا خدمات مشابه شما را در گوگل جست‌وجو می کند، در آن کادر معروف در سمت راست صفحه یا در نتایج نقشه، نمایش داده می شود.

این پروفایل، باید تصویری کامل و دقیق از شما ارائه دهد. نام دقیق کسب وکارتان، آدرس، شماره تلفن، ساعت کاری، وب سایت و عکس هایی باکیفیت از محیط کار و محصولاتتان، اطلاعات پایه ای هستند اما برای درخشش واقعی، باید یک قدم فراتر بروید. بخش پرسش و پاسخ را فعال نگه دارید، پست های کوتاه و به روزی از آخرین اخبار و پیشنهاداتتان منتشر کنید و مطمئن شوید که تمام اطلاعات شما

همیشه صحیح و دقیق است. یک پروفایل کامل و فعال، به گوگل این سیگنال را می دهد که شما یک کسب وکار معتبر، پاسخگو و آماده خدمت رسانی به مشتریان محلی هستید.

قدرت مردم: چگونه نظرات آنلاین، سرنوشت کسب وکار شما را رقم می زنند؟

در گذشته، بهترین تبلیغ برای یک کسب وکار محلی، «تبلیغات دهان به دهان» بود. مردم به توصیه دوستان و همسایگان‌شان اعتماد می کردند. در دنیای امروز، «نظرات و امتیازات آنلاین» دقیقا همان نقش را، اما در مقیاسی بسیار بزرگتر، ایفا می کنند. وقتی یک مشتری بالقوه با دو گزینه مشابه روبه‌رو می شود، به احتمال زیاد آن کسب وکاری را انتخاب می کند که نظرات مثبت و امتیازات بالاتری از طرف مشتریان قبلی دریافت کرده است.

نظرات آنلاین، فقط برای مشتریان مهم نیستند؛ آنها برای گوگل هم یک سیگنال بسیار قدرتمند هستند. کسب وکارهایی که تعداد زیادی نظر مثبت و جدید دریافت می کنند، از نظر گوگل معتبرتر و محبوب تر به نظر می رسند و شانس بیشتری برای نمایش داده شدن در رتبه های بالاتر دارند.

پس به طور فعال اما مودبانه از مشتریان راضی خود بخواهید که تجربه خودشان را در قالب یک نظر آنلاین ثبت کنند. مهمتر از آن، به تمام نظرات، چه مثبت و چه منفی، به شکلی حرفه ای و دلسوزانه پاسخ دهید. این کار به همه نشان می دهد که شما برای بازخورد مشتریان‌تان ارزش قائل هستید و به بهبود مداوم خدمات‌تان اهمیت می دهید.

لهجه محلی به وب‌سایت تان اضافه کنید

داشتن یک پروفایل گوگل کامل و نظرات مثبت فراوان، عالی است، اما این فقط بخشی از ماجراست. وب سایت شما نیز باید با لهجه محلی صحبت کند. این یعنی محتوای سایت شما باید به طور واضح نشان دهد که شما بخشی از یک جامعه محلی هستید و به آن خدمت می کنید. چگونه؟

• صفحات اختصاصی برای مناطق خاص بسازید: اگر به چندین محله یا شهر مختلف خدمت رسانی می کنید، برای هر کدام یک صفحه

استراتژی سئو در گوگل: نقشه راهی برای رسیدن به رتبه اول!

هستند. وقتی شما در یک فصل، به موضوعی اشاره می کنید که در فصل دیگری به تفصیل به آن پرداخته اید، یک ارجاع هوشمندانه به خواننده کمک می کند تا در دنیای کتاب شما عمیق تر شود. این کار به کتابدار نیز نشان می دهد که فصل های مختلف کتاب شما به شکلی منطقی و منسجم به یکدیگر متصل هستند و یک اثر واحد را تشکیل می‌دهند.

در نهایت، کتاب شما باید در هر دستگاهی به راحتی قابل خواندن باشد؛ چه بر روی یک صفحه نمایش بزرگ و چه بر روی صفحه کوچک یک موبایل. این یعنی کتاب شما باید برای تمام خوانندگان، با هر ابزاری که در دست دارند، بهینه شده باشد. یک تجربه خواندن لذت بخش، خواننده را به یک طرفدار تبدیل می کند و این سیگنال قدرتمندی برای کتابدار است.

بک لینک (Back link)؛ کتابی که دیگران به آن ارجاع می دهند
در دنیای علم و دانش اعتبار این کتاب چگونه سنجیده می شود؟ یکی از مهمترین معیارها این است که چند کتاب معتبر دیگر به آن استناد کرده و از آن به عنوان منبع استفاده کرده اند. در کتابخانه گوگل، این استنادها، همان بک لینک ها هستند. بک لینک، به معنای واقعی کلمه، قدرتمندترین سیگنال اعتماد برای کتابدار گوگل است. وقتی یک وب سایت معتبر و شناخته شده در صنعت شما، در یکی از مقالات خود به محتوای شما لینک می دهد، در واقع دارد به گوگل می گوید: من، به عنوان یک مرجع در این حوزه، محتوای این کتاب را تایید می کنم و آن را برای خوانندگان خودم نیز مفید می دانم. هر یک از این لینک ها، مانند یک رأی اعتماد از سوی یک استاد دانشگاه معتبر برای کتاب شماست.

اما اشتباه نکنید. دوران خریدن لینک های بی ارزش از سایت های نامرتبط به پایان رسیده است. این کار مانند گرفتن تاییدیه از منابع ناشناس و بی اعتبار است و نه تنها به شما کمکی نمی کند، بلکه می تواند باعث شود کتابدار به نیت شما شک کرده و شما را جریمه کند.

جداگانه در وب سایت‌تان ایجاد کنید و در آن به طور خاص در مورد خدماتی که در آن منطقه ارائه می دهید، صحبت نمایید.

• در مورد رویدادها و اخبار محلی بنویسید: در وبلاگ خود، در مورد رویدادهای محلی که در آن شرکت کرده اید یا از آن حمایت نموده اید، بنویسید. این کار ارتباط شما با جامعه محلی را به خوبی نشان می دهد.

• از کلمات کلیدی محلی استفاده کنید: در متن صفحات خود، به طور طبیعی از نام شهر، محله یا عبارتی که مردم محلی برای جست‌وجوی خدمات شما استفاده می کنند، بهره ببرید.

• داستان های موفقیت مشتریان محلی را به اشتراک بگذارید: نمایش داستان ها و تجربیات مشتریان راضی از همان منطقه، یک راه عالی برای ایجاد اعتماد و ارتباط با دیگر ساکنان آن منطقه است.

سخن پایانی

دوران تلاش برای دیده شدن توسط همه، به سر آمده است. دنیای جدید بازاریابی، دنیای ارتباطات نزدیک و خدمت رسانی هدفمند است. سئوی محلی این فرصت بی نظیر را در اختیار کسب و کارهای کوچک و متوسط قرار داده تا به جای رقابت در یک بازی پرهزینه و طاقت فرسا در سطح جهانی، تمام انرژی و خلاقیت خود را بر روی تبدیل شدن به بهترین و معتبرترین گزینه در «محله خودشان» متمرکز کنند.

با ساختن یک هویت دیجیتال محلی قوی، تمرکز بر کسب اعتبار از طریق نظرات همسایگان‌تان و صحبت کردن به زبان جامعه خود، شما می توانید به ستاره ای درخشان در آسمان کسب وکار محله تان تبدیل شوید. به یاد داشته باشید، گاهی اوقات، ساختن یک رابطه عمیق با ۱۰۰ نفر در همسایگی تان، بسیار ارزشمندتر از دیده شدن سطحی توسط یک میلیون نفر در آن سوی دنیاست. بازی جدید، همین جا در کوچه و خیابان های خودمان شروع شده است.

منابع:

https://analyticsindiamag.com/ai-features/geo-is-eating-seo-its-a-whole-new-world
https://www.forbes.com/councils/geo-is-the-next-۳۷/۰۱/۲۰۲۵/forbesagencycouncil/seo-and-why-you-cant-ignore-it

هنر واقعی لینک سازی، هنر به دست آوردن لینک به صورت طبیعی است.

این کار تنها یک راه دارد: ساختن چیزی آنقدر ارزشمند که دیگران نتوانند در مقابل لینک دادن به آن مقاومت کنند. یک تحقیق آماری منحصربه فرد، یک ابزار آنلاین رایگان و کاربردی یا یک راهنمای جامع و بی رقیب، همگی محتوایی هستند که به صورت طبیعی برای شما لینک جذب می کنند. شما چیزی را خلق می کنید که بقیه فعالان حوزه شما، دوست دارند آن را با مخاطبان خود به اشتراک بگذارند. این سخت ترین بخش معماری سئو است، اما پایدارتین و قدرتمندترین نتیجه را به همراه دارد.

سخن پایانی

در پایان این سفر، به یک حقیقت ساده می رسیم. رسیدن به قفسه اول کتابخانه گوگل، نتیجه یک ترفند سریع یا یک پروژه کوتاه مدت نیست. این یک فرآیند بی پایان از ساختن، بهبود و ترویج است.

سئو دیگر یک وظیفه در دپارتمان بازاریابی نیست؛ این یک فرهنگ است که باید در تار و پود کل یک سازمان تنیده شود. این یعنی تیم توسعه محصول باید به فکر ساختن محتوای بی‌نظیر باشد، تیم طراحی باید یک تجربه خواندن بی نقص خلق کند و تیم روابط عمومی باید برای به دست آوردن استنادهای معتبر تلاش کند.

کتابدار گوگل هر روز باهوش تر، سخت گیرتر و مشتری مدارتر می شود. تنها راه برای به دست آوردن اعتماد او در بلندمدت، این است که شما نیز همین طور باشید. تمرکز خود را از فریب دادن الگوریتم، به خدمت کردن به انسان تغییر دهید. اگر شما بتوانید بهترین، مفیدترین و معتبرترین کتاب در حوزه کاری خودتان را بنویسید، کتابدار گوگل دیر یا زود متوجه آن خواهد شد و با افتخار، جایگاه شما را در قفسه اول کتابخانه بی پایانش تثبیت خواهد کرد.

منابع:

https://backlinko.com/seo-strategy

الگوریتم ها در شبکه های اجتماعی؛ الزامات بازاریابی دیجیتال

نویسنده: علی آل علی

در دنیای واقعی اگر بخواهید حرفی بزنید یا چیزی را به کسی نشان دهید کافی است کلماتی ساده را به زبان بیاوریم، اما در دنیای شبکه‌های اجتماعی این کار اصلا به این سادگی نیست. اینجا نه تنها باید حرفی برای گفتن داشته باشید، بلکه باید امید داشته باشید که چشم‌هایی آن را ببینند، اما چه کسی تعیین می‌کند که پست شما دیده شود یا نه؟ پاسخ ساده و شاید کمی ترسناک است: الگوریتم‌ها.

این ماشین‌های هوشمند، بی وقفه مشغول تحلیل هستند و تصمیم می‌گیرند که چه کسی، چه چیزی را، در چه زمانی ببیند. بنابراین اگر محتوای شما بازدید کمی دریافت می‌کند، مقصر اصلی الگوریتم‌ها هستند. اما این الگوریتم‌ها دقیقا چه کار می‌کنند؟ چطور می‌شود با آنها دوست شد؟ ما در این مقاله به سراغ رازهای پشت پرده دیده شدن در شبکه‌های اجتماعی می‌رویم و نگاهی می‌اندازیم به قوانینی که آنها را اداره می‌کنند.

الگوریتم‌ها به دنبال چه هستند؟ مثل داورهای نامرئی

الگوریتم‌ها مجموعه‌ای از دستورالعمل‌ها و فرمول‌های ریاضی هستند که برای تحلیل رفتار کاربران طراحی شده‌اند. وقتی شما پستی را لایک می‌کنید،

نویسنده: علی آل علی

ورود به دنیای پرزرق و برق شبکه‌های اجتماعی برای یک کسب و کار کوچک گاهی می‌تواند ترسناک باشد. وقتی به اطراف تان نگاه می‌کنید و کمپین‌های تبلیغاتی بزرگ و پرهزینه برندهای معروف را می‌بینید، شاید با خودتان فکر کنید: «در این اقیانوس بی‌کران قایق کوچک من چگونه به ساحل موفقیت می‌رسد؟». بسیاری از کارآفرینان تصور می‌کنند که موفقیت در پلتفرم‌هایی مانند اینستاگرام یا فیس‌بوک نیازمند بودجه‌های کلان، تیم‌های بزرگ و ابزارهای پیچیده است اما ما اینجا هستیم تا به شما بگوییم که این تصور کاملا اشتباه است.

راز موفقیت در شبکه‌های اجتماعی برای یک کسب و کار کوچک، نه در حجم پولی که خرج می‌کنید، بلکه در میزان هوشمندی، خلاقیت و صمیمیتی است که به کار می‌گیرید. خوشبختانه دنیای مجازی پر از فرصت‌های کم‌هزینه یا حتی رایگان است که به شما اجازه می‌دهد تا با غول‌های بازار رقابت کنید، دیده شوید و مهمتر از همه با مشتریان تان ارتباطی واقعی و پایدار بسازید. ما در این مقاله می‌خواهیم چند استراتژی ساده اما بسیار قدرتمند را با هم مرور کنیم که به شما کمک می‌کند تا با جیب تقریبا خالی در شبکه‌های اجتماعی سر و صدای زیادی به پا کنید.

هنر بازیافت هوشمندان: از یک محتوا، ده‌ها محتوای

جدید بسازید

لازم نیست هر روز و هر ساعت به دنبال یک ایده کاملاً جدید برای تولید محتوا باشید. این‌کار می‌تواند بسیار فرسایشی و پرهزینه باشد. در عوض یاد بگیرید که یک «بازیافت‌کننده هوشمند محتوا» باشید. به محتواهایی که قبلا تولید کرده‌اید، نگاهی دوباره بیندازید. همان یک مقاله جامعی که برای وبلاگ‌تان

کامنت می‌گذارید یا حتی فقط کمی بیشتر از حالت عادی روی آن مکث می‌کنید، الگوریتم‌ها متوجه می‌شوند و آن را ثبت می‌کنند. به عبارتی این سامانه‌ها به دنبال سیگنال‌هایی از علاقه کاربران هستند. مثلاً الگوریتم اینستاگرام به محتوایی که تعامل بیشتری بگیرد، اولویت می‌دهد. یعنی اگر دوستان تان زیر پست شما کامنت بگذارند، آن را ذخیره کنند یا به دیگران بفرستند، احتمال اینکه پست تان در صفحه اکسپلور ظاهر شود، بیشتر می‌شود. یا در تیک‌تاک الگوریتم به دقت مدت زمان تماشای ویدئو را زیر نظر دارد. اگر کسی ویدئوی شما را تا آخر ببیند یا حتی دوباره پخش کند، سیگنالی قوی برای کیفیت آن است. واقع الگوریتم‌ها در تلاشند که به کاربران محتوایی نشان دهند که احتمالا از دیدنش لذت می‌برند و به همین دلیل، علایق قبلی آنها را دقیقاً رصد می‌کنند.

سرعت تعامل، مهمتر از خود تعامل

شاید تصور کنید اگر پست شما هزار لایک بگیرد، یک موفقیت است اما اگر همین هزار لایک در طول یک هفته جمع شود، الگوریتم خیلی هیجان زده نخواهد شد. چیزی که برای الگوریتم‌ها مهمتر است، شتاب تعاملات است. اگر پست شما در همان ساعت اول چند ده کامنت و لایک بگیرد، این یک نشانه قوی است که پست شما جذاب و تازه و داغ است.

به همین دلیل، بسیاری از برندها و اینفلوئنسرها در همان لحظات اول پس از انتشار پست، از دوستان و فالوورهای نزدیک خود می‌خواهند که واکنش نشان دهند. به این ترتیب، الگوریتم با خود می‌گوید «این پست ارزش دیدن دارد!» و آن را به افراد بیشتری نشان می‌دهد. انگار باید پست شما اول امتحان بدهد تا بعد اجازه پیدا کند وارد کلاس عمومی شود.

الگوریتم‌های مختلف، شخصیت‌های مختلف
اگرچه همه الگوریتم‌ها دنبال تعامل هستند، اما هر پلتفرم روش خودش را دارد. الگوریتم لینکدین محتواهای تخصصی و حرفه‌ای را ترجیح می‌دهد و اگر کاربران آنها را در قالب کامنت‌های تحلیلی دنبال کنند، خوشحال تر هم می‌شود. در مقابل، الگوریتم تیک‌تاک شاید بیش از همه به ویدئوهای سرگرم‌کننده و خلاقانه جایزه بدهد، حتی اگر از طرف یک حساب کاربری تازه کار منتشر شده باشد.

بوتیبوب هم الگوریتمی بسیار پیچیده دارد که به مدت زمان تماشای ویدئو، نرخ ترک کردن و حتی موضوعات مورد علاقه قبلی شما توجه می‌کند. در نتیجه، نمی‌توان با یک فرمول کلی در همه شبکه‌ها موفق شد. شناخت هر الگوریتم، شبیه به شناخت یک آدم خاص است. با هر کدام باید به زبان خودش صحبت کرد.

چگونه با کمترین هزینه، بیشترین سر و صدا را به پا کنیم؟

بازاریابی در شبکه های اجتماعی با جیب خالی

محتوای رایگان و اصیل برای شما فراهم می‌کند، بلکه یک جامعه فعال و وفادار از طرفداران را نیز پیرامون برند شما شکل می‌دهد.

کارمندان شما، قهرمانان گمنام برندتان: قدرت حمایت از درون

همانطور که مشتریان راضی می‌توانند بهترین بازاریابان شما باشند، کارمندان باتلگیزه و خوشحال شما نیز می‌توانند قدرتمندترین حامیان برندتان باشند. کارمندان شما، کسب‌وکارتان را بهتر از هر کس دیگری می‌شناسند، به آن ایمان دارند و داستان‌های ناگفته زیادی از پشت صحنه آن می‌دانند که می‌تواند برای مخاطبان بسیار جذاب باشد. آنها را تشویق کنید که به سفیران برند شما تبدیل شوند. این کار نیازی به برنامه پیچیده‌ای ندارد. می‌توانید از آنها بخواهید موفقیت‌ها و دستاوردهای شرکت را در پروفایل‌های شخصی خودشان به اشتراک بگذارند، داستان‌های جالبی از محیط کار تعریف کنند یا حتی در تولید محتوای تخصصی به شما کمک کنند. وقتی مخاطبان ببینند که کارمندان یک شرکت با شور و اشتیاق در مورد محل کارشان صحبت می‌کنند، این حس مثبت به کل برند شما منتقل می‌شود و اعتمادی عمیق ایجاد می‌کند که با هیچ تبلیغ پرهزینه‌ای قابل خریداری نیست.

ساختن اعتبار با ارائه ارزش

مردم برای دیدن تبلیغات بی‌پایان به شبکه‌های اجتماعی نمی‌آیند. آنها به دنبال ارتباط، سرگرمی و اطلاعات مفید هستند. یکی از بزرگ‌ترین اشتباهاتی که یک کسب‌وکار کوچک می‌تواند مرتکب شود، این است که صفحه اجتماعی خود را به یک تابلوی اعلانات صرف برای تبلیغ محصولاتش تبدیل کند. در عوض، تمرکز خود را بر ارائه ارزش بگذارید. ببینید مخاطبان

ما قربانی هستیم یا بازیگر؟
بسیاری از کاربران احساس می‌کنند الگوریتم‌ها مانع دیده شدن هستند. جمله معروفی که زیاد شنیده می‌شود این است: «پست‌های من را کسی نمی‌بیند!». اما اگر کمی دقیق‌تر نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که ما فقط باید قواعد بازی را بلد باشیم. الگوریتم دشمن نیست، فقط سرد و بی‌احساس است. او به

محتواهایی که خوب بازی کنند، پاداش می‌دهد. برندهایی که برنامه‌ریزی محتوا دارند، در زمان درست پست می‌گذارند، با مخاطبان خود تعامل واقعی دارند و از عناصر مختلف مثل استوری، لایو و نظرسنجی استفاده می‌کنند، معمولاً از الگوریتم بازخورد بهتری می‌گیرند. انگار این الگوریتم‌ها به برندهایی که «فعال» باشند و فقط مصرف‌کننده محتوا نباشند، امتیاز بیشتری می‌دهند.

آیا می‌توان الگوریتم را فریب داد؟

شاید تا چند سال پیش، ترفندهایی برای گول زدن الگوریتم‌ها وجود داشت. استفاده زیاد از هشتگ‌ها، خرید لایک و کامنت یا تکرار یک محتوا با کلمات کلیدی خاص. اما حالا دیگر الگوریتم‌ها انقدر باهوش شده‌اند که این تکنیک‌ها نه تنها اثر ندارند، بلکه ممکن است نتیجه معکوس هم بدهند. در واقع بهترین راه برای برنده شدن در این بازی، تولید محتوای

هدف شما چه سوالاتی دارند، با چه مشکلاتی روبه‌رو هستند و به چه اطلاعاتی نیاز دارند. سپس محتوایی تولید کنید که به آنها کمک کند. اگر یک فروشگاه لوازم آشپزی دارید، دستور پخت‌های جدید و کاربردی به اشتراک بگذارید. اگر مشاور مالی هستید، نکات ساده‌ای برای مدیریت بهتر هزینه‌ها ارائه دهید. وقتی شما به طور مداوم و رایگان به مخاطبان‌تان کمک می‌کنید، به تدریج به یک مرجع قابل اعتماد در حوزه خودتان تبدیل می‌شوید. آنگاه، زمانی که آنها واقعا نیاز به خرید داشته باشند، شما اولین کسی خواهید بود که به ذهن‌شان می‌رسد.

دوستی‌ها و همکاری‌های استراتژیک: قدرت اتحاد
شما در این مسیر تنها نیستید. کسب‌وکارهای کوچک دیگری هم مانند شما در حال تلاش هستند. چرا با آنها متحد نشوید؟ یک شریک استراتژیک پیدا کنید که خدمات یا محصولاتی مکمل شما ارائه می‌دهد و مخاطب هدفی مشابه شما دارد، اما رقیب مستقیم‌تان نیست. مثلاً اگر شما یک فروشگاه لباس دارید، می‌توانید با یک فروشگاه کفش یا اکسسوری محلی همکاری کنید. می‌توانید یک مسابقه مشترک برگزار کنید، محصولات یکدیگر را در صفحات‌تان معرفی نمایید یا حتی یک کمپین بازاریابی مشترک راه بیندازید. با این کار، هر دوی شما به مخاطبان جدیدی دسترسی پیدا می‌کنید که قبلاً شما را نمی‌شناختند و هزینه‌های بازاریابی تان را نیز تقسیم خواهید کرد. این یک استراتژی برد-برد واقعی است.

از یک مکالمه ساده، یک رابطه پایدار بسازید: هنر تعامل

و در نهایت، مهمترین و شاید ساده‌ترین نکته: شبکه‌های اجتماعی یک خیابان دوطرفه هستند. فقط پست گذاشتن و منتظر لایک‌مادن کافی نیست. باید فعالانه

این هویت می‌تواند در رنگ‌ها، لحن نوشتار، نوع عکس‌برداری یا حتی شوخی‌های خاصی که برند می‌سازد، نمایان شود. بعضی از برندها شوخ طبع‌اند، بعضی رسمی و جدی‌اند، بعضی عاطفی و ملایم. نکته مهم این است که این هویت باید یکدست، مداوم و قابل درک باشد.

موفقیت برندهایی مثل نایک یا نتفلیکس در اینستاگرام فقط به خاطر کیفیت بصری نیست. آنها شخصیت دارند. محتوایشان فقط زیبا نیست، بلکه مخصوص خودشان است. دنبال‌کننده‌ها با این برندها ارتباط می‌گیرند چون احساس می‌کنند با یک انسان طرف هستند، نه با یک فروشگاه دیجیتال.

تعامل، ستون فقرات رشد در اینستاگرام
در اینستاگرام، فقط پست کردن کافی نیست. موفق‌ترین برندها آنهایی هستند که وقت می‌گذارند، پاسخ می‌دهند، گفت‌وگو را می‌اندازند، سؤال می‌پرسند و گاهی هم فقط گوش می‌دهند. الگوریتم اینستاگرام هم به این رفتارها جایزه می‌دهد. وقتی مخاطب می‌بیند که برند به کامنتش پاسخ داده یا لایک کرده، یا حتی در استوری به حرف او واکنش نشان داده، حس می‌کند که مهم است. همین احساس اهمیت، ارتباط را تبدیل به اعتماد می‌کند.

برندهایی که از ابزارهایی مثل نظرسنجی در استوری، کوئشن‌باکس‌ها یا حتی پیام‌های مستقیم استفاده می‌کنند، عملاً نشان می‌دهند که مخاطب‌شان برای‌شان فقط یک عدد نیست. همین احساس صمیمیت، به رشد بلندمدت منجر می‌شود.

خلاقیت به جای تقلید

اگر به صفحه‌های موفق نگاه کنید، متوجه می‌

اصیل و جذاب است. الگوریتم‌ها در نهایت در خدمت کاربرانند. اگر کاربران با محتوای شما ارتباط برقرار کنند، الگوریتم هم پاداش می‌دهد. پس بهتر است تمرکز را از فریب ماشین برداریم و به فهم واقعی انسان برگردانیم.

سخن پایانی

الگوریتم‌ها قضاوت نمی‌کنند، بلکه تحلیل می‌کنند. آنها دنبال کیفیت، واکنش، و ارتباط‌اند. اگر محتوای ما بتواند توجه انسان‌ها را جلب کند، الگوریتم هم آن را در صدر می‌نشاند. شبکه‌های اجتماعی مثل زمین بازی‌اند و الگوریتم‌ها قوانین آن بازی. هرچه بهتر این قوانین را یاد بگیریم، شانس مان برای موفقیت بیشتر می‌شود.

پس به جای گله از اینکه چرا دیده نمی‌شویم، بیایید بازی را بلد شویم و باهوش‌تر از دیروز، محتوای فردای‌مان را بسازیم.

منابع:

https://sproutsocial.com/insights/social-media-algorithms/
https://www.forbes.com/councils/forbesagencycouncil/guide-to-social-media-algorithms-and-seo/

با مخاطبان‌تان «تعامل» کنید. به سوالات‌شان به سرعت پاسخ دهید. از نظرات‌شان تشکر کنید. به گفت‌وگوهایی که در مورد صنعت شما در جریان است، بپیوندید. نظر دیگران را بپرسید.

هر کامنت، منشئ و پیام مستقیم یک فرصت برای ساختن یک رابطه انسانی است. وقتی مردم ببینند که پشت آن لوگو، یک انسان واقعی و پاسخگو حضور دارد که برای نظر آنها ارزش قائل است، احساس نزدیکی و وفاداری بیشتری به برند شما پیدا خواهند کرد. این تعاملات صمیمانه، سرمایه‌ای است که در بلندمدت، بسیار بیشتر از هر کمپین تبلیغاتی پرهزینه‌ای برای شما ارزش خواهد داشت.

سخن پایانی

همانطور که دیدید، برای درخشش در شبکه‌های اجتماعی، لزوماً نیازی به یک کیف پسر از پول ندارید. آنچه شما نیاز دارید یک ذهن پر از ایده، قلبی سرشار از صمیمیت و اشتیاقی برای ارتباط واقعی با دیگران است. با استفاده هوشمندانه از محتوای تولید شده توسط کاربران، بازیافت محتواهای قدیمی، کمک گرفتن از کارمندان، تمرکز بر ارائه ارزش، همکاری با دیگران و تعامل مداوم، می‌توانید پایه‌های یک حضور قدرتمند و ماندگار را در دنیای دیجیتال بنا کنید.

پس از کوچکی کسب و کارتان نترسید. آن را به عنوان یک نقطه قوت ببینید. شما چابک‌تر هستید، می‌توانید صمیمی‌تر باشید و ارتباطات عمیق‌تری بسازید. از همین امروز شروع کنید، صبور باشید، خلاق باشید و ببینید که چگونه با کمترین هزینه، می‌توانید بزرگ‌ترین نتایج را به دست آورید.

منابع:

https://attrock.com/blog/low-cost-social-media-marketing

شوید که محتوای آنها شبیه هیچ برند دیگری نیست. آنها سبک خودشان را دارند. این خلاقیت می‌تواند در کپشن‌ها باشد، در نحوه روایت استوری‌ها، در طراحی ویدئوهای ریلز یا حتی در لحن شوخی‌ها. در مقابل، برندهایی که صرفاً از دیگران کپی می‌کنند، شاید مدتی دوام بیاورند، اما خیلی زود از ذهن مخاطب محو می‌شوند.

خلاقیت الزاما به معنای پیچیدگی نیست. گاهی یک شوخی ساده، یک بازی کلامی هوشمندانه یا حتی یک زاویه متفاوت برای نمایش محصول، می‌تواند توجه‌ها را جلب کند. الگوریتم اینستاگرام هم به محتوایی که تعامل ارگانیک داشته باشد، یعنی از طرف مخاطبان واقعی پسندیده شود، علاقه بیشتری نشان می‌دهد.

سخن پایانی

اگر اینستاگرام را فقط یک ویترین دیجیتال در نظر بگیریم، هیچ وقت از آن چیزی بیشتر از چند لایک و شاید یک فروش کوچک به دست نخواهیم آورد. اما اگر آن را همچون یک سالن نمایش در نظر بگیریم، جایی که برند می‌تواند نمایش اجرا کند، ارتباط بگیرد، شخصیت خودش را نشان دهد و مخاطب‌ان را درگیر کند، آنگاه درک تازه‌ای از این پلتفرم به دست خواهیم آورد.

راز موفقیت برندها در اینستاگرام در ترکیب تصویر، داستان، هویت و تعامل نهفته است. عکس زیبا مهم است، اما کافی نیست. آنچه برندها را از دیگران متمایز می‌کند، چیزی است که در زیر پوست تصویر جریان دارد: احساس، اصالت و ارتباط انسانی.

منابع:

https://www.hubspot.com/instagram-marketing

شده به میدان اصلی رقابت برندها، فروشگاه‌های بزرگ و حتی کلاس درس خلاقیت برای کسانی که بلدند چطور در این میدان بدرخشند اما در این بین، یک سوال کلیدی مطرح می‌شود: چرا بعضی از برندها در اینستاگرام هزاران دنبال‌کننده وفادار،

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی –اقتصادی

| چهارشنبه | ۴ تیر ۱۴۰۴ | شماره ۲۷۲۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر

پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR