

چهارشنبه
۲۹ فروردین ۱۴۰۳

Wed.17 Apr 2024

۸ شوال ۱۴۴۵ - سال نهم

شماره ۲۴۴۹

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

یادداشت

اقتصاد در غیاب نهادهای زیرساختی

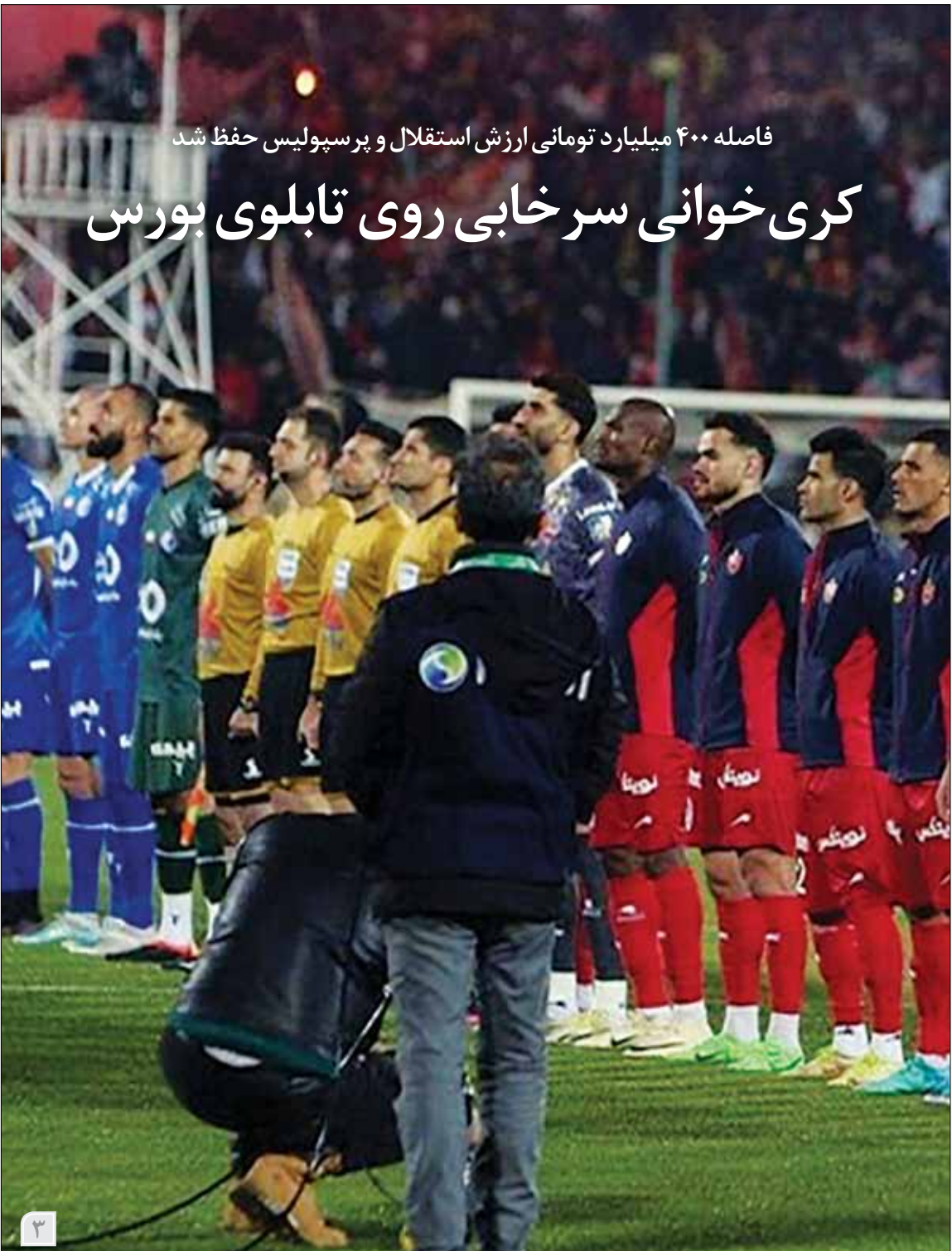
کمال اطهاری
اقتصاددان توسعه

اقتصاد ایران به کدام سمت‌وسو می‌رود؛ این اقتصاد تنه به مکاتب و رویه‌های سوسیالیستی می‌زند یا با نظام لیبرالیستی هم‌سویی دارد؟ از پیروزی انقلاب اسلامی تا پایان سال ۱۳۴۷، اقتصاد ایران با شرایط جنگی اداره می‌شد و مثل هر اقتصاد جنگی دیگری، شرایط جنگ بر آن حاکم بود. در این دوره بخشی از جناح راست یا اصولگرایان فعلی در نشان دادند و از همان دوره کژکارکردی‌های نهادهای ناقد بنیاد نهادند؛ نهادهای ناقد شکل گرفتند و اجازه ندادند برنامه اول توسعه تصویب شود و نهاد پایه به سامان برسد. شاید از همین دوران، مفهوم اقتصاد توسعه همراه با کژکارکردی‌هایی در جامعه شکل گرفت؛ به طوری که یک اقتصاد با منابع غنی خود دچار نفرین مدیریت شد، نه نفرین منابع. در دوران جنگ همه اقتصادها مثل اقتصاد انگلستان در جنگ جهانی دوم، به رویه سوسیالیستی اداره می‌شود. در انگلستان آن دوره، شخصی مثل «آلک نو» حضور داشت که مبدع سوسیالیسم بازار با تعریف جدید و متفاوت از تعریف «اسکار لانگ» بود که بعدها الگوی اقتصاد چین شد. ادامه در همین صفحه

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



فاصله ۴۰۰ میلیارد تومانی ارزش استقلال و پرسپولیس حفظ شد

کری خوانی سرخابی روی تابلوی بورس

برخی برای اثبات یا منافی که در کژکارکردی نهادهای دارند یا دچار کژفهمی از اقتصاد و موقعیت اجتماعی – سیاسی کشور هستند، اقتصاد دهه اول انقلاب را اقتصاد سوسیالیستی می‌خوانند؛ درحالی‌که این اقتصاد، اقتصاد جنگی بود. ولی در همان اقتصاد جنگی، عده‌ای با مجموعه در برابر برنامه‌ریزی که آن را ضد اعتقادی خواندند، سبب شدند اقتصاد کژکارکرد شود؛ طوری که می‌توانست بنیادی برای اقتصاد توسعه ایران قرار شود.

کژکارکردی اقتصادی، یعنی در اقتصاد کشورهای سرمایه‌داری، دوره‌هایی چون دوره «رفاه» داریم که در آن با غلبه «برنامه» مواجه هستیم. در دوره تاجر از دهه ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۰، غلبه بازار وجود دارد، اما در آنجا نهادهای کژکارکرد و مشارکت نیستند، بلکه مجموعه کاملی از خود اقتصاد و سیاست‌اجتماعی و سیاسی گرفته تا مجموعه سیاست‌های اجتماعی در بخش‌های مختلف، مجموعه هماهنگی را تشکیل می‌دهند. اما در دوره کژکارکردی مجموعه این نظام نمی‌تواند بازتولید گسترده اقتصادی و حداقل رفاه اجتماعی را فراهم کند. نهادهای کژکارکرد در

این دوره در خدمت رانت‌جویی قرار می‌گیرد. بعد از پایان جنگ، دوره سازندگی آغاز می‌شود، اما سازندگی نمی‌تواند با نهاد کژکارکرد ادامه یابد، اگرچه

نیت برنامه‌ریزان، جریان سیاسی و سیاستگذاران، چیزی جز «توسعه و سازندگی» نبوده است. این سیاست بسیار شتاب‌زده و با «منیت» بالا گمان کرد که یک شبه می‌تواند نظام اقتصاد را درک کند ولی بسیاری از آنها تکنوکرات بودند، نه اقتصاددان و افرادی مثل «کتر حسین عطیمی» را از سازمان برنامه و بودجه راندند. به این ترتیب، دانش سطحی در اداره اقتصاد ما حاکم شد. این لیبرالیسم نبود. وقتی در دوره تاجر، نئولیبرالیسم حاکم می‌شود، این سیستم نهاد یا شیوه انتظام‌بخش اقتصاد دوره پساصنعتی را با خود دارد، این دستگاه منتظم مدت‌ها رشد بالای اقتصادی را برای آنها به ارمغان می‌آورد و در مقابل سیستم برنامه‌ریزی دولتی هم آنها را موفق کرده بود. این شیوه انتظام‌بخش کشور مرکزی را کسی نمی‌تواند با گرت‌برداری و رونگاری یا کیی‌برداری ناقص در اقتصاد ایران حاکم کند. آن کسانی که خود را اقتصاددان لیبرال نامیدند، با شیوه رایج در کشور مرکزی خواستند اقتصاد ایران به توسعه برسد و این هم همان کژکارکردی‌هایی بود که با ابتلال دانش برمی‌گردد.

اقتصاد توسعه، یعنی در کشور پیرامونی چگونه قواعد اقتصادی همراه با مقولات اجتماعی و سیاسی به کار گرفته شود، اما در ایران به مقوله اجتماعی توجه نکردند.

اقتصاد در غیاب نهادهای زیرساختی

اقتصاددان‌های توسعه هیچ‌کدام به گرت‌برداری معتقد نیستند؛ از آمریکایی طرفدار بازار چون «روسو» تا کسانی چون «پل بارن» و «امارتیا سن» هیچ‌کدام رونگاری از یک الگو برای الگوی دیگری تجویز نمی‌کنند. با گرت‌برداری، سطح گفتمان در اقتصاد ایران تنزل پیدا کرد؛ اینکه بازار خوب است یا برنامه؟! هنوز هم این گفت‌وگوها ادامه دارد که برنامه به درد اقتصاد ایران نمی‌خورد؛ این رونگاری‌های کوچک، اقتصاد توسعه به همراه ندارد. این اقتصاد نه با رویه سوسیالیستی اداره می‌شود، نه با رویه لیبرالی و نئولیبرالی، واژگان اقتصاد توسعه مشخص است و اقتصاددان‌های دنیا روی آن کار کرده‌اند؛ مثلاً یکی از این اصطلاح‌ها، «path dependence» یا وابستگی به مسیر است؛ توسعه امری نیست که با تاریخ وابسته نباشد؛ نمی‌توان تغییرات زیست‌بومی را در امر توسعه نادیده گرفت ولی باید به تغییرات در طول مسیر هم توجه داشت؛ این بی‌اعتنایی به قواعد محیط طبیعی و اجتماعی، ذوق آفت توسعه است. این همان وابستگی به مسیر است؛ بدون در نظر گرفتن تاریخ، موقعیت و سطح توسعه است؛ دانش توسعه استفاده کنند. اگرچه عده‌ای نوآوری را با نوگویی و رونگاری اشتباه می‌گیرند. نوآوری، معمول کردن دانش نو، فرایند و محصول است ولی نوگویی، اقتباس

سطحی از دانش نو است. در جایی که مطبوعات و نقد آزاد، پرهزینه است، این کج‌فهمی‌ها معمول شده است. نوآوری در روش‌ها، بهره‌وری را بالا می‌برد. آنچه در ایران رایج است، علم اقتصاد توسعه نیست و در پشت این پرده جهل آویخته شده، عده‌ای هر انتقادی را علیه خود به «سوسیالیسم» تعبیر می‌کنند و در مقابل، عده‌ای خود را آنها را به «لیبرالیسم» متهم می‌کنند. «سندرز» خود را در آمریکا سوسیالیست می‌نامد و این‌در زبان وزرای ما به اهانت تبدیل شده است. مرام اشتراکی با سامان دادن به لجام‌گیختگی بازار در همه امور تفاوت دارد؛ آیا همه کسانی که در اقتصاد جایزه می‌گیرند و درباره دست نامرئی بازار در اقتصاد می‌گویند، سوسیالیست هستند؟

نظام اقتصادی ما نه سوسیالیسم را درست می‌شناسد و نه لیبرالیسم را. ابتدالی بر دانش اقتصاد حاکم شده است که اجازه نمی‌دهد تئوری‌ها و مکاتب توسعه به‌دور از حباها و بغض‌ها شناخته شود. کسانی که این ابتئال را دامن می‌زنند، راه را برای حضور و ظهور پوپولیسم هموار می‌کنند. در غیبت عدالت اجتماعی، پوپولیست‌ها از این مفاهیم سوءاستفاده خواهند کرد. به‌کار بردن این مفاهیم، الهام گرفتن آنها از چپ نیست، بلکه سوءاستفاده از چپ است. برای داشتن کالای جهان‌پیمایا و دانش جهان‌پیمایا

یارانه‌گیران و فراریان مالیاتی

مورد دیگر، پرداخت یارانه سوخت است. براساس تصمیم دولت در دو دهه اخیر به کسانی که خودرو دارند، یارانه سوخت پرداخت شده است. طبق آمارها از سال ۱۳۹۶ تاکنون حدود ۵۰ درصد ایرانیان خودروی شخصی داشتند که امروز به ۳۰ درصد رسیده است. آیا توزیع یارانه از منابع ملی در میان بخشی از جمعیت بدون در نظر گرفتن بخش دیگر، کمکی به عدالت می‌کند؟ کسانی که خودروی شخصی دارند، از وضعیت مادی بهتری برخوردار هستند و یارانه دقیقاً به‌همان‌ها پرداخت می‌شود. مشخص نیست چگونه خردی در کار بوده است؟

در همین وضعیت، عده‌ای مدعی هستند که این اقتصاد بی‌حساب و کتاب، سوسیالیستی است. البته اینجا هدف ما، حمایت از هیچ مکتب اقتصادی نیست، اما موضوع این است که بی‌تدبیری را نباید با نام مکاتب اقتصادی سرپوش نهاد. در شاخص پرداخت از جیب مردم در حوزه سلامت، ایران رتبه ۱۵۹ جهان است و ایرانیان بیش از ۴۰ درصد هزینه‌های درمان را از جیب می‌پردازند. این رقم در انگلستان کمتر از ۹ درصد و در آمریکا ۱۱ درصد است. همزمان دولت آمریکا سالانه بیش از ۸۰ میلیارد دلار در قالب کوبن‌های غذایی بین فقرا توزیع می‌کند. کل بودجه عمومی دولت ایران ۹۲ میلیارد دلار است و حتی با احتساب جمعیت چند برابری آمریکا، این مقدار قابل توجه است. سرانه بودجه در حوزه درمان در ایران حدود ۲۰۰ دلار و در آمریکا ۸ هزار دلار است. البته که آمریکا کشوری سوسیالیستی نیست. اغلب کشورهای اروپایی نیز با توزیع هتنگفت یارانه برخی اقلام غذایی، رفاه نسبی غدایی را تأمین کرده‌اند. سرانه بودجه در حوزه آموزش (ابتدایی و متوسطه) در ایران حدود ۶۰۰ دلار و در آمریکا بیش از ۱۵ هزار دلار است. جالب است که در ایران ۹۰ درصد ورودی‌های دانشگاه‌های دولتی شهریه‌پرداز هستند. بی‌دلیل نیست که در سرشماری سال ۱۳۹۰، بیش از ۱۰ میلیون بی‌سواد مطلق داریم و میانگین سنوات تحصیل در ایران کمتر از هشت سال است.

بیشترین ضایعات غذایی در مرحله مصرف رخ می‌دهد

معضل بفرنج ضایعات غذایی

فرصت امروز: براساس پیش‌بینی سازمان ملل متحد، جمعیت جهان در سال ۲۰۵۰ میلادی به حدود ۱۰ میلیارد نفر می‌رسد که با افزایش تقاضای قابل توجه غذا در سراسر جهان همراه شود و چالش‌های فراوانی بر سر راه عرضه جهانی غذا به وجود می‌آورد. براساس پیش‌بینی‌ها، انتظار می‌رود که تقاضای غذا در سطح جهانی بین ۶۰ تا ۱۰۰ درصد در فاصله سال‌های ۲۰۵۰ تا…

فایل‌های سبز هم یخ بازار مسکن را آب نکرد

سناریوی محتمل مسکن ۱۴۰۳

براساس آخرین گزارش بانک مرکزی، قیمت هر متر خانه در شهر تهران به بیش از ۸۱ میلیون تومان در اسفندماه ۱۴۰۲ رسید که در میان مناطق بیست‌ودوگانه پایتخت، منطقه یک و ۱۸ رکورددار بیشترین و کمترین قیمت مسکن در این ماه شناخته شدند. قیمت هر متر خانه در منطقه یک تهران با رقم ۱۵۰ میلیون تومان در اسفندماه گذشته به عنوان بالاترین و ۱۸ منطقه ۴۳ میلیون تومان به عنوان پایین‌ترین قیمت در میان مناطق بیست‌ودوگانه به ثبت رسید. میانگین قیمت هر متر خانه در شهر تهران در حالی به ۸۱.۴ میلیون تومان در ماه گذشته رسید که از افزایش ۳.۸ درصدی نسبت به ماه قبل و افزایش ۲۴.۸ درصدی نسبت به ماه مشابه سال قبل حکایت دارد.

حجم معاملات مسکن نیز به ۶.۲ هزار واحد مسکونی در اسفندماه رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۱ درصد و ۶ درصد کاهش نشان می‌دهد. از میان مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۵.۳ درصدی، بیشترین تعداد معاملات را به خود اختصاص داد و منطقه ۲ با سهم ۱۰ درصدی، منطقه ۱۰ با سهم ۹.۳ درصدی و منطقه ۴ با سهم ۹.۱ درصدی در رتبه‌های بعدی جای گرفتند. از لحاظ مساحت نیز بیشترین معاملات ملکی اسفندماه از آن واحدهای ۵۰ تا ۶۰ مترمربعی با سهم ۱۳.۶ درصدی بوده است. طبق آمارهای بانک مرکزی از معاملات مسکن تهران در اسفندماه ۱۴۰۲، واحدهای مسکونی با سطح زیربنای کمتر از ۸۰ متر مربع، سهم…

۲

شاخص مدیران خرید، رکورد ۱۰ ماهه را شکست

اقتصاددرگیر نااطمینانی

۲

مدیریت و کسب‌وکار



فروش اقناعی در دنیای کسب و کار: مروری بر تکنیک‌های اساسی

فروش یکی از مهمترین مهارت‌هایی است که هر کار آفرینی باید به خوبی داشته باشد. وقتی شما فروشنده خوبی باشید، به مرور زمان منابع مالی بیشتری برای توسعه کسب و کار دم دست‌تان قرار می‌گیرد. به علاوه، شهرت و اعتبارتان نیز در گذر زمان افزایش خواهد یافت.
خب هر چیزی در این دنیا کارویژه‌ای برای خودش دارد. اگر بخواهیم کارویژه کسب و کارها را مشخص کنیم، شاید فروش یک گزینه مناسب باشد، بنابراین بدون فروش مناسب و منطقی هیچ چشم‌اندازی برای موفقیت کسب و کار شما وجود نخواهد داشت.
وقتی درباره فروش محصولات صحبت می‌کنیم، یک الگوی پیوسته و دارای یکبارچگی را مدنظر نداریم. در عوض کلی استراتژی مختلف در دنیا هست تا به کارآفرینان برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کند. این درست همان مسئله‌ای است که برای کسب و کار اهمیت حیاتی دارد. ما در روزنامه فرصت امروز فروش…

۸

باید به نوآوری و دانش روز توسعه اهمیت داد، اما این انشای «علم بهتر است یا ثروت؟ سوسیالیسم بهتر است یا لیبرالیسم؟» همان رایج شدن گفتمان نازیلی است که از دل این گفتمان، توسعه و رفاه ممکن نیست. اقتصاد توسعه، اقتصاد واقعی است و روی جامعه و قداق تاریخی و توسعه جامعه می‌نشیند و این جز با شناخت درست و نقد واقعی، نه انتزاعی ممکن نیست.

وقتی نهادهای ناقص و کژکارکرد باشد، از دل این کژکارکردی نه سوسیالیسم ممکن است نه لیبرالیسم و نئولیبرالیسم. در نبود نهادهای کارآمد، همه راهکارهای توسعه یک قطعه است در شنزار. باید نهادهای رقابتی در اقتصاد برپا بشود تا بخشی از اقتصاد به بازار سپرده شود؛ رقابت مرحله‌بندی دارد و بدون توجه به زیرساخت سخت و زیرساخت نرم، مرحله بعدی که رقابتی شدن است، انجام نمی‌شود. بدون توجه به ساختارها، هیچ توسعه‌ای ممکن نخواهد بود. اقتصاددان‌ها و سیاستگذاران اقتصادی باید با هم توافق کنند و این همان مبانی اقتصاد توسعه است؛ با ایدئولوژی گرای، وفاق نسبی نیست. برای وفاق، «کارل مارکس» و «آدام اسمیت» از گور برمی‌خیزند، باید نزاع را برای حرکت پایه با توافق حل کرد؛ همه طیف‌های اقتصاد توسعه باید در این توافق حضور داشته باشند.

از مجموع یارانه بخش کشاورزی جهان، سهم کشورهای OECD حدود ۲.۵ برابر کشورهای درحال توسعه و نوظهور است. در این کشورها به‌طور میانگین بیش از ۳۰ درصد درآمد ناخالص کشاورزان از طریق یارانه تأمین می‌شود. این نسبت در نروژ و ایسلند بالای ۵۰ درصد و در کره جنوبی، سوئیس و ژاپن بالای ۴۵ درصد است. سؤال این است که چرا کشورهایی که تحت عنوان «صنعتی» شناخته می‌شوند، چنین سطحی از یارانه را به بخش کشاورزی اختصاص می‌دهند؟ این موضوع با بسیاری از آنچه در اغلب نظرات توسعه اقتصادی گفته می‌شود، همخوانی ندارد. جمع‌بندی «دکتر رضا میدی» آمده است: در اینکه نظام یارانه در ایران ابردهای اساسی دارد، تردیدی نیست، اما بازنامی مسئله به‌نحوی که گویی تنها ایران است که چنین نظام یارانه‌ای دارد، بسیار فریبنده است. نخستین کشیین‌ها و مهندسان اقتصادی به‌جای اقتصاددانان، جایگزین شدن عدد و رقم‌های حسابداری به‌جای ارزیابی و تحلیل اقتصادی و اجتماعی و ساده‌سازی سیاستگذاری به‌تعبیر «کلاوس آوفه» جامعه‌شناس آلمانی، تنها به توام و تشدید حکومت‌نابذیری و ناکارآمدی هر چه بیشتر نظام می‌شود که گویی ایران دارندگان ثروت‌های کلان و برخوردار از زندگی تجملی، چه برای ثروت و چه برای تجملات (مانند ساختمان و خودروی لوکس) مالیات اندکی می‌پردازند. سهم مهم‌ترین (عمده‌فروشی و خرده‌فروشی) از مالیات کشور، کمتر از ۴ درصد از تولید ناخالص داخلی است. سوداگران، دلالان و سفته‌بازان اصولاً مالیات نمی‌دهند. مشاغل خدماتی پردرآمد مانند پزشکان، دندان‌پزشکان و داروسازان، فرار مالیاتی بالایی دارند. مالیات‌های مرسوم دنیا از قبیل مالیات بر عایدی سرمایه، اخذ نشده یا به‌میزان اندکی اعمال می‌شود. «راغفر» و «سلطانی» نتیجه می‌گیرند: راه نجات اقتصاد ایران، بالا بردن هزینه فعالیت‌های نامولد از طریق وضع مالیات سنگین بر آنها و پایین آوردن هزینه فعالیت‌های مولد از طریق اعطای یارانه به آنهاست.

نگاه

صعود تورم کالا به سطوح بالا در اسفندماه ۱۴۰۲

تورم خدمات از تورم کالا پیشی گرفت

در اسفندماه گذشته، تورم ماهانه خدمات از تورم کالا پیشی گرفت. تورم ماهانه خدمات در اسفند سال گذشته ۲.۱ درصد بوده و این بدان معناست که سطح عمومی قیمت یک گروه متنوع از خدمات در اسفندماه، ۲.۱ درصد بیشتر از قیمت آن در بهمن ماه شده است. تورم کالاها نیز در این بازه زمانی، سطح کمتری را اختیار کرده و بر پله ۱.۹ درصد جای گرفته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که تورم کالا در اسفندماه افزایش یافته؛ در حالی که تورم خدمات با کاهش همراه شده است. به عبارت دیگر، تورم کالا در اسفندماه ۱۴۰۲ نسبت به بهمن ماه بیشتر شده است. در نقطه مقابل، تورم ماهانه خدمات پایین‌تر آمده است.

به میزان افزایش سطح عمومی قیمت‌ها به صورت مستمر «تورم» گفته می‌شود. مرکز آمار ایران در جدیدترین گزارش تورمی خود از افزایش نرخ تورم در گروه کالاها و کاهش آن در گروه خدمات خبر داده است. کالاها از سه دسته اقلام «بادوام»، «بی‌دوام» و «کم‌دوام» تشکیل شده‌اند. نگاهی به ارقام منتشرشده از سطح تورم ماهانه نشان می‌دهد که این نرخ در «کالا‌های بادوام» مانند یخچال، سطح بالاتری نسبت به «کالا‌های کم‌دوام» و «بی‌دوام» داشته است. تورم ماهانه، تغییر سطح عمومی قیمت کالاها را در اسفندماه نسبت به بهمن ماه نشان می‌دهد. البته تورم نقطه به نقطه و تورم سالانه، عملکرد متفاوتی داشته‌اند؛ به این معنا که در اسفندماه ۱۴۰۲، تورم نقطه به نقطه و سالانه «کالا‌های کم‌دوام» مانند اسباب بازی، بیشتر از دو گروه دیگر کالایی بوده است. تورم نقطه به نقطه نیز تغییرات قیمت اسفندماه را نسبت به ماه مشابه سال قبل نشان می‌دهد. نرخ سالانه این شاخص نیز به تغییر میانگین ۱۲ ماهه آن در دوره منتهی به اسفندماه ۱۴۰۲ نسبت به مقدار مشابه سال قبل می‌پردازد. در این گزارش، تغییرات نرخ تورم خدمات و تورم کالا‌اعم از «کالا‌های بادوام»، «بی‌دوام» و «کم‌دوام» در اسفندماه گذشته بررسی شده و این سوال مطرح شده است که فشار تورمی وارد شده بر افراد در اسفندماه ۱۴۰۲ بیشتر از سمت کدام گروه از کالاها بوده است؟

به گزارش «کوپران»، تورم شاخصی است که نشان می‌دهد میزان افزایش سطح عمومی قیمت‌ها در یک بازه زمانی مشخص چقدر بوده است. البته این تغییرات لازم است به صورت مستمر و برای گروه متنوعی از کالاها و خدمات باشد تا به عنوان تورم در نظر گرفته شود. مرکز آمار ایران در جدیدترین گزارش خود، تورم کالاها و خدمات را در اسفندماه ۱۴۰۲ برآورد کرده است. داده‌های منتشرشده از سوی مرکز آمار نشان می‌دهد که در اسفند سال گذشته تورم ماهانه خدمات ۲.۱ درصد بوده است. این یعنی سطح عمومی قیمت یک گروه متنوع از خدمات در اسفندماه، ۲.۱ درصد بیشتر از قیمت هران گروه در بهمن ماه شده است. تورم کالاها اما در این بازه زمانی، سطح کمتری را ثبت کرده و بر پله ۱.۹ درصدی جای گرفته است. مقایسه‌ها حاکی از آن است که تورم کالا در اسفندماه افزایش یافته است. در این حالی است که تورم خدمات با کاهش همراه شده است. براساس تعاریف مرکز آمار ایران، تورم کالا از میانگین تورم سه گروه حاصل می‌شود. این گروه‌ها شامل «کالا‌های بادوام»، «کالا‌های کم‌دوام» و «کالا‌های بی‌دوام» است. در ادامه به تورم هر یک از این گروه‌ها در اسفند سال گذشته پرداخته شده است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که «کالا‌های بادوام» در جایگاه نخست تورم ماهانه اسفندماه ایستاده‌اند. «کالای بادوام» به گروهی از کالاها اطلاق می‌شود که ارزش خرید نسبتاً بالایی داشته و بیش از یک سال و به صورت مداوم استفاده می‌شوند. یخچال از جمله کالا‌هایی است که در این گروه قرار می‌گیرد. در سمت مقابل، «کالا‌های کم‌دوام» عمر کوتاه‌تری دارند و ارزش خرید آنها نیز پایین‌تر است. اسباب بازی و تلفن همراه از جمله «کالا‌های کم‌دوام» هستند. «کالا‌هایی بی‌دوام» نیز تعداد دفعات استفاده بسیار کمی دارند و برخی فقط یکبار مصرف می‌شوند. مواد خوراکی نوعی «کالای بی‌دوام» محسوب می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد که «کالا‌های بادوام» در اسفندماه بیشترین نرخ تورم ماهانه را به خود اختصاص داده‌اند. نرخ تورم این گروه از کالاها در سطح ۴ درصدی قرار گرفته و در مقایسه با همین رقم در بهمن ماه، واحد درصدی را به ثبت رسانده است. برخلاف «کالا‌های بادوام»، تورم ماهانه «کالا‌های بی‌دوام» و «کالا‌های کم‌دوام» در اسفندماه نسبت به بهمن ماه افزایش یافته است. به بیان دقیق‌تر، تورم ماهانه «کالا‌های بی‌دوام» در اسفندماه ۱.۵ درصد بوده و افزایش ۱.۶ واحد درصدی را نسبت به بهمن ماه به ثبت رسانده است. تورم ماهانه «کالا‌های بی‌دوام» و به ۲.۷ درصد در اسفندماه ۱۴۰۲ رسیده است. به این ترتیب مشخص می‌شود که فشار تورمی وارد شده بر دوش مصرف‌کنندگان در اسفندماه بیشتر از سمت «کالا‌های بادوام» بوده است.

در همین حال، نگاهی به تورم نقطه به نقطه «کالا‌های بادوام»، «بی‌دوام» و «کم‌دوام» نشان می‌دهد که در اسفندماه ۱۴۰۲ این نرخ در این سه گروه با کاهش شدید مواجه شده است. «کالا‌های بادوام» با کاهش ۷.۶ واحد درصدی، بر سکوی تورم ۱۷.۵ درصدی قرار گرفته‌اند. تورم «کالا‌های بی‌دوام» نیز به ۲۵.۱ درصد رسیده و ۵.۴ واحد درصد پایین آمده است. «کالا‌های کم‌دوام» هم بیشترین نرخ تورم نقطه به نقطه را به ثبت رسانده‌اند. این نرخ در این گروه کالایی به ۳۸.۳ درصد رسیده و ۷.۹ واحد درصد پایین‌تر از سطح تورم بهمن ماه خود قرار گرفته است.

از سوی دیگر، در اسفندماهی که گذشت، تورم سالانه «کالا‌های بادوام» به سطح ۵۰.۴ درصد رسیده و در مقایسه با بهمن ماه بالغ بر ۱.۴ واحد درصد کاهش یافته است. بدین ترتیب، تورم کالا‌های این دسته همچنان از مرز ۵۰ درصد پایین‌تر نیامده است. تورم سالانه نشان می‌دهد که میانگین قیمت ۱۲ ماهه کالاها در دوره منتهی به اسفندماه ۱۴۰۲ نسبت به همین مقدار در دوره منتهی به اسفندماه ۱۴۰۱ چگونه تغییر کرده است. «کالا‌های بی‌دوام» نظیر مواد خوراکی با کاهش ۲۰.۴ واحد درصدی، تورم سالانه ۳۹.۵ درصدی را به خود اختصاص داده‌اند. تورم سالانه «کالا‌های بادوام» نظیر اتومبیل نیز به ۴۳.۷ درصد رسیده و بیشترین میزان کاهش را نسبت به دو گروه دیگر داشته است. به بیان دقیق‌تر، در اسفندماه ۱۴۰۲، تورم سالانه «کالا‌های بادوام» ۴.۸ واحد درصد کمتر شده است. بدین ترتیب می‌توان نتیجه گرفت که تهیه «کالا‌های کم‌دوام» نظیر خوراکی‌ها برای مردم در سال ۱۴۰۲، هزینه بیشتری نسبت به سال قبل از آن داشته و افزایش سطح عمومی قیمت این گروه از کالاها بیشتر از «کالا‌های بادوام» و «کم‌دوام» بوده است. به بیان بهتر، فشار تورمی «کالا‌های کم‌دوام» در سال گذشته بیشتر از فشار تورمی وارد شده از سمت دو گروه کالایی دیگر بوده است.

سازمان آگهی‌ها  شماره تماس: **۸۸۲۳۶۶۵۱**

فرصت امروز: شاخص مدیران خرید در اسفندماه ۱۴۰۲ به سطح ۵۵.۷۹ واحد رسید که بیشترین رقم ۱۰ ماهه محسوب می‌شود. به نظر می‌رسد نااطمینانی‌ها، برنامه‌ریزی بنگاه‌های اقتصادی را سخت کرده است. نظرسنجی از بنگاه‌های اقتصادی در اسفندماه گذشته نشان می‌دهد که شاخص میزان فعالیت‌های کسب‌وکار و شاخص قیمت خرید مواد اولیه (یا لوازم خریداری‌شده) به بالاترین ارقام ۱۰ ماهه رسیده‌اند و شاخص قیمت فروش کالا و خدمات نیز بیشترین میزان سه ماهه را ثبت کرده است. همچنین شاخص میزان فروش کالاها و خدمات در اسفندماه با سرعت نسبتاً بیشتری نسبت به ماه‌های قبل افزایش یافته و در قله ۱۰ ماهه ایستاده است. از آنجا که بخشی از افزایش فروش اسفندماه از موجودی انبار بوده، شاخص موجودی محصول نهایی در انبار (با کارهای در حال تکمیل) به کمترین مقدار ۱۲ ماهه کاهش پیدا کرده است.

نکته جالب در گزارش شاخص مدیران خرید، اظهارنظر بنگاه‌های اقتصادی در مورد نااطمینانی از شرایط اقتصادی، سیاسی و ناتوانی آنها در برنامه‌ریزی کوتاهمدت است که در کنار تعطیلات فروردین، به سقوط شاخص انتظارات فعالیت اقتصادی در ماه آینده منجر شده و آن را به پایین‌ترین حد ۱۲ ماهه در طول سال ۱۴۰۲ رسانده است. به نظر می‌رسد با حمله رژیم صهیونیستی به ساختمان کنسولگری ایران در دمشق و پاسخ نظامی ایران، این شرایط نااطمینانی در آخرین روزهای فروردین دوچندان شده است. از سوی دیگر، افزایش نرخ ارز، هزینه تأمین مواد اولیه را بالا برده و شرکت‌ها برای جبران تورم نهاده‌ها ناچار به افزایش قیمت فروش شده‌اند. از آنجایی که بخشی از حجم فروش از موجودی انبار بوده طی ماه‌های آتی پیش‌بینی تورم بیشتر می‌شود، افزایش شدید نااطمینانی سیاسی و اقتصادی (سقوط شاخص انتظارات فعالیت اقتصادی) باعث غیرقابل‌پیش‌بینی بودن وضعیت برای ماه‌های آینده شده و برنامه‌ریزی را برای شرکت‌ها سخت و دشوار کرده است.

معرفی شاخص مدیران خرید

از بین شاخص‌های مختلفی که توسط کشورها و سازمان‌های بین‌المللی منتشر می‌شوند، شاخص مدیران خرید (Purchasing Manager’s Index) از جمله شاخص‌های اقتصادی است که مورد پذیرش اکثر کشورها قرار دارد و در حال حاضر برای حدود ۲۹ هزار بنگاه بخش خصوصی در بیش از ۴۰ کشور دنیا محاسبه می‌شود. این شاخص به اختصار «شاخص» نامگذاری شده و مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران، ماموریت محاسبه آن را برعهده دارد. شاخص مدیران خرید یا همان شاخص براساس پایش پرسشنامه‌ای به دست می‌آید و تصویر جامع و ملموسی در شرایط اقتصاد کلان به ویژه وضعیت رونق و رکود در بخش‌های صنعت و خدمات ارائه می‌دهد. در طرح شاخص از مدیران بنگاه‌های اقتصادی خواسته می‌شود به ۱۲ پرسش مطرح شده در قالب سه معیار وضعیت نسبت به ماه پیش (بهرتر شده، بدتر شده و یا تغییری نکرده است) پاسخ دهند. در صورت انتخاب گزینه بیشتر از ماه قبل عدد یک، گزینه بدون تغییر عدد ۰.۵ و گزینه کمتر از ماه قبل عدد صفر برای آن سوال ثبت می‌شود. مجموع حاصلضرب درصد پاسخگویان به هر یک از گزینه‌ها در عدد همان گزینه، بیانگر عدد شاخص در آن پرسش است. در نهایت، معیار سنجش این شاخص عددی بین صفر تا ۱۰۰ است. عدد صفر و ۱۰۰ به ترتیب به معنای آن است که ۱۰۰ درصد پاسخگویان گزینه «بدتر شده است» و «بهرتر شده است» را انتخاب کرده‌اند. عدد ۵۰ نیز نشان‌دهنده عدم تغییر وضعیت نسبت به ماه قبل، بالای ۵۰ نشانه بهبود وضعیت نسبت به ماه قبل و زیر ۵۰ به معنای بدتر شدن وضعیت نسبت به ماه قبل است. بر همین اساس، چنانچه عدد محاسبه شده زیر ۵۰ باشد، اما از عدد

محاسبه شده ماه قبل بیشتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بدتر شدن وضعیت کاهش یافته است. در نقطه مقابل، چنانچه عدد محاسبه شده بالای ۵۰ باشد اما از عدد ماه قبل کمتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بهبود وضعیت در مقایسه با ماه قبل کاهش یافته است.

حالا براساس آنچه مرکز پژوهش‌های اتاق ایران گزارش داده، شاخص کل اقتصاد در اسفندماه ۱۴۰۲ به سطح ۵۵.۷۹ واحد (بیشترین میزان ۱۰ ماهه) و شاخص بخش صنعت به سطح ۵۶.۲۲ واحد (دومین مقدار افزایشی از خرداد) رسیده است. با توجه به بهبود شاخص به نظر می‌رسد بعد از رکود چندین ماهه مطابق با روند مورد انتظار در پایان سال، بهبود در وضعیت فعالیت کسب‌وکارها مشاهده ۱۰ ماهه از خردادماه را ثبت کرده است. فضای نااطمینانی در میان کسب‌وکارها تشدید شده است.

عدم خوش‌بینی فعالان اقتصادی

شاخص کل اقتصاد در اسفندماه به رقم ۵۵.۷۹ واحد رسیده و بیشترین مقدار ۱۰ ماهه گذشته از خردادماه را ثبت کرده است. پس از چند ماه رکود در نهایت طبق روند مورد انتظار در آخر سال، بهبود در وضعیت فعالیت کسب‌وکارها به چشم می‌خورد، اما با توجه به افزایش نرخ ارز، نااطمینانی در میان کسب‌وکارها نسبت به فعالیت در ماه‌های آتی بالا رفته است. شاخص میزان فعالیت‌های کسب‌وکار در اسفندماه با ثبت رقم ۶۰.۴۱ واحد، بیشترین مقدار ۱۰ ماهه از خردادماه را ثبت کرده است، مطابق روال اسفندماه در هر سال، افزایش در مقدار شاخص میزان فعالیت‌های کسب‌وکارها با سرعت بیشتری نسبت به بهمن‌ماه افزایش داشته است. شاخص میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی (با ثبت رقم ۵۰.۹۷ واحد) بعد از دو ماه پیاپی کاهش در محدوده軒ی ۵۰ قرار گرفته است، تورم بالا و فشارهای مداوم هزینه‌های زندگی، باعث بی‌میلی نیروی کار به اشتغال در سطوح دستمزد کنونی شده که کاهش سطح استخدام نیروی کار را به همراه داشته است.

قیمت خرید مواد اولیه یا لوازم خریداری‌شده نیز(با ثبت رقم ۷۷.۵۰ واحد)، بیشترین مقدار ۱۰ ماه گذشته را به ثبت رسانده است. با افزایش نرخ ارز، کسب‌وکارها در زنجیره تأمین با فشارهای تورمی بالایی روبه‌رو شده‌اند، به‌طوری‌که افزایش هزینه‌های نهاده‌های تولید باعث تحمیل بخشی از فشار هزینه‌ای به مشتریان شده و شاخص قیمت فروش کالا و خدمات (واحد نسبت به بهمن‌ماه با سرعت بیشتری افزایش یافته و به ثبت رسانده است، اما از آنجا که بخشی از فروش از موجودی انبار و در قیمت‌های قبلی خریداری شده بود، به نظر می‌رسد اثرات تورمی افزایش نرخ از طی ماه‌های آتی بیشتر می‌شود. شاخص موجودی محصول نهایی در انبار (با ثبت رقم ۴۵.۴۲ واحد) در مقایسه با بهمن‌ماه (با رقم ۴۹.۷۸ واحد) کاهش داشته و کمترین مقدار ۱۲ ماهه از فروردین را به ثبت رسانده است. به دلیل مشکل تأمین مواد اولیه ناشی از افزایش نرخ ارز، بسیاری از کسب‌وکارها برای پاسخ به تقاضای مشتریان از موجودی انبار خود کاسته‌اند. شاخص میزان فروش کالاها و خدمات نیز (با ثبت رقم ۵۹.۳۱ واحد) نسبت به بهمن‌ماه با سرعت بیشتری افزایش یافته و به بیشترین مقدار ۱۰ ماهه اخیر را ثبت کرده است. در نهایت، شاخص انتظارات در ارتباط با میزان فعالیت اقتصادی در ماه آینده (با ثبت رقم ۳۶.۹۸ واحد در اسفندماه) طبق روال دورهای خود کاهش‌ی بوده و به پایین‌ترین حد ۱۲ ماهه از فروردین ۱۴۰۲ رسیده است. کسب‌وکارها به دلیل نگرانی‌های مربوط به افزایش نرخ ارز و تأثیر آن بر زنجیره تأمین نهاده‌ها، نسبت به چشم‌انداز فعالیت‌ها در فروردین‌ماه خوش‌بین نیستند.

آسیب ارزی بنگاه‌های صنعتی

شاخص بخش صنعت در حالی با ثبت رقم ۵۶.۲۲ واحد، دومین مقدار

اقتصاد در گیر نااطمینانی



افزایشی از خردادماه را به ثبت رسانده است که نسبت به ماه قبل، رشد ملایم‌تری داشته و عدد شاخص در مقایسه با اسفند سال‌های قبل کمتر بوده است. در اسفندماه همه مؤلفه‌های اصلی به غیر از میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی بالای ۵۰ گزارش شده‌اند. شاخص میزان تولید کالا (با ثبت رقم ۵۶.۳۳ واحد) در مقایسه با ماه قبل، رشد کمتری داشته و نسبت به اسفند سال گذشته، افزایش شاخص بسیار ملایم‌تر بوده است. در این میان، شاخص میزان سفارشات مشتریان اگرچه دومین رکورد افزایشی ۱۰ ماهه اخیر (از خردادماه) را ثبت کرده اما نسبت به ماه قبل، رشد ملایم‌تری را تجربه کرده است.

در اسفندماه اگرچه افزایش شاخص، موجودی در نیمی از فعالیت‌ها با مشکل روبه‌رو هستند، اما شاخص موجودی مواد اولیه خریداری‌شده (با رقم ۵۲.۰۳ واحد) برای دومین بار طی ۹ ماه، بالاتر از ۵۰ قرار گرفته است. باین‌حال علی‌رغم افزایش شاخص، موجودی در نیمی از فعالیت‌ها کمتر یا در محدوده軒ی ۵۰ قرار دارد. افزایش نرخ ارز و عدم تخصیص ارز باعث افزایش شدید قیمت مواد اولیه شده و شرکت‌ها در تأمین ارز مورد نیاز مواد اولیه دچار مشکل شده‌اند، به‌طوری‌که شاخص قیمت مواد اولیه (با رقم ۷۷.۴۹ واحد) به بیشترین مقدار ۱۰ ماهه رسیده است. افزایش قیمت نهاده‌ها، فشار هزینه را در سمت عرضه تحمیل کرده است. در چنین شرایطی برای جبران هزینه‌های تولید، تورم قیمت فروش نیز شتاب گرفته و بدین ترتیب، شاخص قیمت فروش محصولات تولیدشده (با رقم ۵۶.۳۷ واحد) نیز بیشترین مقدار ۱۰ ماهه اخیر را ثبت کرده است. شاخص موجودی محصول نهایی در انبار (با رقم ۴۵.۳۷ واحد) بعد از ۱۰ ماه کاهش‌ی شده و کمترین مقدار ۱۱ ماهه خود را به ثبت رسانده است. به نظر می‌رسد به دنبال افزایش نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه و در پی پیشی گرفتن میزان سفارشات بخش صنعت از میزان تولید، تولیدکنندگان برای جبران تقاضای مشتریان، از موجودی انبار خود به میزان بیشتری کاسته‌اند. در اسفندماه طبق روال هرساله، شاخص انتظارات افزایش یافته برای فروردین به پایین‌ترین رقم خود رسید و کمترین مقدار ۲۴ ماهه از فروردین‌ماه ۱۴۰۱ را ثبت کرده است. صعود قیمت دلار و انتظارات تورمی برای افزایش قیمت محصولی در ماه‌های آینده، سطح پایین قدرت خرید مشتریان و کاهش توان رقابتی صادراتی، باعث سردرگمی شرکت‌ها و تشدید نااطمینانی برای تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی حتی در کوتاهمدت شده است.

برنامه‌ریزی بنگاه‌ها دشوار شد

علی‌رغم انجام تعهد ارزی از سوی تولیدکنندگان، اما از سوی بانک، سهمیه‌های ارزی به آنها داده نمی‌شود یا کمتر از مقدار تعهد ارزی است، در نتیجه تأمین مواد اولیه و امکان تولید کاهش خواهد یافت. همچنین با افزایش نرخ ارز از یک‌سو و عدم تخصیص ارز به شرکت‌ها از سوی دیگر، تعدادی از کسب‌وکارها در صورت ادامه این روند عملاً توان تولید خود را از دست خواهند داد. شرایط بی‌ثبات و غیرقابل پیش‌بینی، افزایش نرخ ارز و عدم دسترسی به منابع مورد نیاز، برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری شرکت‌ها برای آینده را بسیار دشوار کرده و در نتیجه سردرگمی و ناتوانی شرکت‌ها برای پیش‌بینی شرایط بازار در ماه‌های آینده را به همراه داشته است. در برخی از فعالیت‌های اقتصادی نیز به دلیل عرضه با قیمت پایین‌تر از سوی شرکت‌هایی که در شرایط قانونی کار نمی‌کنند و از نظر هزینه در شرایط یکسان یا رقابتی نیستند که به طور قانونی فعالیت می‌کنند (مثلاً در پرداخت مالیات بر ارزش‌افزوده)، متأسفانه رقابت غیرعادلانه برای شرکت‌های قانونی به وجود آمده است.

فایل‌های سبز هم یخ بازار مسکن را آب نکرد

سناریوی محتمل مسکن ۱۴۰۳

بازار مسکن نقش‌آفرین خواهد بود و افزایش قیمت مسکن دور از ذهن نیست، اما در حوزه رکود هم به نظر می‌رسد شفاف عمیقی که امروز در حوزه حقوق و دستمزد و منابع درآمدی مردم وجود دارد، باز هم نقش خود را در حوزه مسکن و ساختمان بازی خواهد کرد. بنابراین دولت باید یک برنامه‌ریزی عاجل و سیاست‌های مناسبی برای سال ۱۴۰۳ در حوزه مسکن و ساختمان داشته باشد. دولت به طور شفاف باید تکلیف خود را مشخص کند که آیا این رکود به نفع اقتصاد مسکن است یا اینکه مصیبت‌های زیادی را برای حوزه مسکن و ساختمان کشور و نیز اقتصاد کشور به دنبال دارد؟ به عقیده «پورحاجت»، باید بپذیریم گردش نقدینگی‌ای که در حوزه مسکن و ساختمان ایجاد می‌شود، چرخ تولید چند صد نوع فعالیت اقتصادی، صنعتی، تولیدی، توزیعی و خدماتی را با خود به گردش در می‌آورد و رکود در این صنعت باعث می‌شود صنایع پسین و پیشین با چالش روبه‌رو شوند. من اعتقاد دارم که دولت به عنوان سیاستگذار اصلی باید برنامه مشخصی را داشته باشد که ما بدانیم در سال ۱۴۰۳ با چه فرآیندی روبه‌رو هستیم.

همچنین «سعید مسگری»، کارشناس اقتصادی در یادداشتی در فضای مجازی درباره سناریوی محتمل مسکن ۱۴۰۳ نوشته است: سال گذشته که سال نسبتاً پائینی برای مسکن بود، قیمت مسکن ۲۴ درصد افزایش یافته است. در سناریوی خوش‌بینانه امسال هم همین حدود رشد خواهیم داشت یعنی برای خرید یک آپارتمان ۷۰ متری در مناطق جنوبی تهران در پایان سال باید حدود یک میلیارد تومان بیشتر هزینه کرد.

این اقتصاددان با اشاره به اینکه در سناریوی بدبینانه، مسکن همچنان دست‌نیافتنی‌تر می‌شود، افزود: در سناریوی بدبینانه (آغاز جهش) مسکن همچنان دور و دست‌نیافتنی می‌شود. با توجه به قیمت بالای مسکن، هر درصد افزایش قیمت می‌تواند بودجه مورد نیاز برای خرید مسکن را

اخبار

شاخص کل با افت ۴ هزار واحدی به کف کانال ۲.۲ میلیونی رسید

فرار نیم تریلیونی سرمایه از بورس

در سومین روز حصر قیمتی در بورس تهران، داماسنج اصلی تالار شیشه‌ای با ۴ هزار و ۹۹۸ واحد کاهش نسبت به روز کاری قبل به سطح ۲ میلیون و ۲۰۱ هزار واحد رسید. نمادهای شستا، فارس و وبملت از جمله نمادهای فرمزپوش بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل بورس داشتند. در معاملات روز گذشته، روند خروج پول حقیقی ادامه یافت و بالغ بر ۵۷۵ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

بازار بورس و اوراق بهادار تهران همچنان با ارزش معاملاتی پایین در حال سپری کردن آخرین روزهای فروردین ماه ۱۴۰۳ است. شاخص کل بورس در نهایت و در سومین روز محدوده شده در دامنه نوسان یک درصدی بالغ بر ۴ هزار و ۹۰۰ واحد افت کرد، اما نمادهایی مثل خودرو و فولاد تلاش کردند تا از منفی‌های بازار خلاصی پیدا کنند و برای فرار از محدودیت‌های ایجادشده برای دامنه نوسانی قیمتی خود از صف فروش به صف‌های خرید برسند. ارزش معاملات به ۴ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان رسید و ارزش بازار نیز در محدوده ۷ هزار و ۶۳۱ هزار میلیارد تومانی ماند. گروه فلزات اساسی بیشترین ارزش معاملات سه‌شنبه را به خود اختصاص دادند و پس از آن گروه خودرویی و گروه شیمیایی‌ها به ترتیب با ارزش معاملات ۲۵۸ و ۱۵۸ میلیارد تومانی در رتبه‌های دوم و سوم ایستادند. در جریان معاملات روز گذشته در بازار بورس و اوراق بهادار تهران، نوسان صف خرید و صف فروش در بازار در محدوده یک درصدی موج می‌زد و نمادهایی مثل خودرو و فولاد در این بازه محدود در تلاش برای شکستن محدودیت‌ها بودند.

سومین روز حصر قیمتی در بورس تهران

در جریان معاملات روز سه‌شنبه ۲۸ فروردین ماه، شاخص کل بورس تهران ۴ هزار و ۹۹۸ واحد نسبت به روز کاری قبل پایین‌تر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۲۰۱ هزار و ۹۰۸ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با ریزش ۲ هزار و ۸۳۳ واحدی در تراز ۷۲۳ هزار و ۱۶۶ واحدی ایستاد. در آن سوی بازار هم شاخص کل فرابورس با کاهش ۱۱۰۵ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۶۰۳ واحد و شاخص هم‌وزن فرابورس با افت ۶۲۱ واحد به سطح ۱۳۱ هزار و ۶۹ واحد رسید. روز سه‌شنبه خالص تغییر مالکیت حقوقی به ۵۷۵ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد خودرو بیشترین خروج پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۲۹ میلیارد تومان بود. پس از ایران خودرو، نمادهای وبانک، فولاد، شستا و ملت بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. در سوی دیگر، بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای آسیاتک، وارس، فملی، وملی و دکوثر تعلق داشت.

نمادهای شستا، فحارس و وبملت از جمله نمادهای فرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل داشتند. در نسوی دیگر نمادهای فملی، فولاد و همراه از نمادهای سبز بودند که اثر مثبت بر شاخص کل بورس داشتند. در بازار فرابورس نیز نمادهای آریا، مارون و شگویا بیشترین اثر کاهنده را بر شاخص کل داشتند و نمادهای ارفع، تجلی و بگیلان با اثر فزاینده بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکش بورس نماد ذوب بیشترین تراکتش را داشت و وبملت و فملی در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز کرمان، خاور و کرومیت بیشترین تراکتش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۹ هزار و ۸۴۹ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بهدی در بازار ثانویه ۲ هزار و ۱۳۹ میلیارد تومان بود که ۲۲ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز تشکیل می‌دهد. ارزش معاملات خرد روز با افزایش ۴۴ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۳ هزار و ۸۱۶ میلیارد تومان رسید. در معاملات روز گذشته، نماد وبملت بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۱۹ میلیارد تومان بود. پس از وبملت، فولاد بیشترین ارزش معاملات را داشت و خودرو رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد فملی و شپنا در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام ذوب با تعداد یک میلیارد و ۱۶۹ میلیون و ۷۱۷ هزار و ۹۰۵ سهم در صدر قرار گرفته است. وبملت در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به شستا تعلق داشت. دو نماد خودرو و فولاد نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار قرار داشتند.

در نهایت در پایان معاملات سه‌شنبه، ۸۶ نماد صف خرید داشتند و ۲۹۰ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۸۸ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۱۶۹ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۷۰ درصدی به ۷۸۲ میلیارد تومان رسید.

تلاش برای شکست محدودیت در بورس

در جریان معاملات روز سه‌شنبه در بازار بورس و اوراق بهادار تهران، نوسان صف خرید و صف فروش در بازار در محدوده یک درصدی موج می‌زد و نمادهایی مثل خودرو و فولاد در این بازه محدود در تلاش برای شکستن محدودیت‌ها بودند. وبملت از جمله همچنان با ارزش معاملاتی پایین در حال سپری کردن روزهای پایانی فروردین ماه است. شاخص کل بورس در سومین روز محدوده شده در دامنه نوسان یک درصدی، ۴ هزار و ۹۰۰ واحد افت کرد اما نمادهایی مثل خودرو و فولاد تلاش کردند تا از منفی‌های بازار خلاصی پیدا کنند و برای فرار از محدودیت‌های ایجادشده برای دامنه نوسانی قیمتی خود از صف فروش به صف‌های خرید برسند. ارزش معاملات به رقم ۴ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان رسید و ارزش بازار نیز در محدوده ۷ هزار و ۶۳۱ هزار میلیارد تومانی ماند. گروه فلزات اساسی بیشترین ارزش معاملات روز را به خود اختصاص دادند و پس از آن گروه خودرویی و گروه شیمیایی‌ها به ترتیب با ارزش معاملات ۲۵۸ و ۱۵۸ میلیارد تومانی در رتبه‌های دوم و سوم ایستادند. عده‌ای از فعالان بازار معتقدند احتمالاً بازارساز در تلاش است تا با مثبت نشان دادن نمادهای لیدر بازار سرمایه، این موضوع را ایجاد کند که بازار برای روز چهارشنبه که قرار است دامنه نوسان به حالت قبل برگردد، در مسیر صعودی قرار بگیرد و این موضوع کمی نگران کننده است. از سوی دیگر، تعداد دیگری از افراد در فضای مجازی با راه‌اندازی نظرسنجی‌هایی خواستار حفظ دامنه نوسان برای مدت زمان بیشتری شدند و این درخواست را از سازمان بورس داشتند که وضعیت محدود دامنه نوسان را تا اطلاع ثانوی تمدید کند تا تب نقد کردن با گذشت زمان در بازار کاسته شود.

در پایان معاملات روز سه‌شنبه، شاخص کل بورس در حالی با افت حدوداً ۵ هزار واحدی همراه شد که در ساعات پایانی بازار، تقاضای نسبتاً سنگینی در نمادهایی چون فولاد و خودرو ایجاد شد، اما این موضوع خیلی نتوانست افت شاخص کل را محدود کند. شایعاتی از بازار است که ممکن است مدیران بازار سرمایه برای کاهش تب فروش در بازار همچنان دامنه نوسان را محدود کنند اما از سسویی باز شدن دامنه نوسان و برگشت به حالت قبل با توجه به مسائل و اخبار اقتصادی (جدا از خبرهای سیاسی و احتمالات بیش رو)، بازار می تواند به مسیر صعودی برگردد، چراکه شایعه افزایش نرخ دلار نیما و کاهش فاصله آن با دلار بازار آزاد، تحولاتی در بازار ایجاد کرده است، اما ریسک سیاسی همچنان بر جو بازار غالب است.

گری خوانی سرخابی روی تابلوی بورس



کارشناسی سرخابی‌ها در هیأت واگذاری خبر داد. رئیس وقت سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد که پرسپولیس ۲۲۰۰ میلیارد تومان و استقلال ۲۸۰۰ میلیارد تومان ارزش‌گذاری شده‌اند و به‌زودی عرضه در بازار پایه فرابورس انجام می‌شود. مشخص شدن ارزش دو باشگاه البته خوانشی و اعتراض‌های زیادی را به همراه داشت. اختلاف قیمت دو باشگاه سب شد تا علاوه بر گری‌خوانی هواداران دو تیم، مسئولان و مدیران دو باشگاه هم نسبت به آن واکنش نشان دهند. «رضا درویش»، مدیرعامل باشگاه پرسپولیس درباره تفاوت قیمت دو تیم و گران‌تر بودن پرسپولیس گفته بود: «ورزشگاه‌های‌مان را قیمت‌گذاری کردند. ارزش برند قابل قیاس با ارزش ملک نیست. ملک چیزی نیست. اگر اعتراض نکرديم به خاطر این بود که؛ از در این مجموعه بیرون برویید و آمار بگیرید ببینید طرفداران پرسپولیس بیشتر هستند یا استقلال؟ زمانی که برند قیمت‌گذاری می‌شود براساس نفوذ و طرفدار و جمعیت آن است. از همین جهت قیمت ما شاید خیلی بیشتر از اینها باشد.» البته او نسبت به قیمت تعیین شده اعتراض داشت و عنوان کرد که ارزش پرسپولیس بیشتر از این عدد است: «چون یک کار نویی است شاهد مثالی ندارد که بگویند یکبار دیگر یک برند را قیمت‌گذاری کردند که نسوی از جامدات، عواطف هم برای قیمت‌گذاری باشد. بنا شد در مرحله اول به فرابورس برود. بعد در قیمت‌گذاری مجدد کشف قیمت شود. یقیناً قیمتی که شایسته پرسپولیس است در ارتباط با باشگاه‌های دیگر مشخص می‌شود.»

همچنین «فرشاد سمعی»، معاون حقوقی باشگاه استقلال هم اینطور به اختلاف قیمت دو باشگاه واکنش نشان داد و گفت: «در قیمت‌گذاری باشگاه استقلال به برند، قدمت، افتخارات باشگاهی که دو بار قهرمان آسیا شده و دو ستاره دارد و همچنین اسناد مالکیت بدون معارض کمب مرحوم ناصر حجازی و مجموعه مرغوب‌کار، صورت‌های مالی و گزارش‌های

سال ۲۰۲۴، سال ورود بازیگران جدید به اقتصاد جهانی است

خوش آمدگویی به اقتصادهای نوظهور

سال گذشته) که ناشی از آثار کرونا و برهم‌ریختگی اوضاع ژئوپلیتیک است، سود کرده‌اند و تورم ناشی از آن را به کشورهای واردکننده منتقل کرده‌اند؛ به طوری که تورم صادرکنندگان در سال گذشته میلادی، ۵ درصد کمتر از واردکنندگان نفت در خاورمیانه و آسیای مرکزی است.

صندوق بین‌المللی پول هرچند در مورد نرخ بیکاری منطقه خاورمیانه (صادرکنندگان نفت) هم ارزیابی‌های خود را ارائه کرده است، اما داده‌های مربوط به نرخ بیکاری ناقص است، با این وجود و بر مبنای آنچه منتشر شده، بالاترین نرخ بیکاری در منطقه از آن ایران است. دسترسی صندوق بین‌المللی پول به آمارهای اقتصادی ایران ناشی از سیاست باز مرکز آمار ایران است که داده‌های بازار کار را به صورت فصلی و مرتب منتشر می‌کند اما سایر کشورهای به‌جز کویت، آذربایجان و قزاقستان، شفافیت آماری ندارند.

عملکرد خوب عراق و قزاقستان

ارزیابی صندوق بین‌المللی پول از صادرکنندگان نفتی منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی نشان می‌دهد که قزاقستان به عنوان اقتصاد نوظهور، در صدر رشد اقتصادی قرار دارد. رشد اقتصادی قزاق‌ها در سال ۲۰۲۳ به ۴.۶ درصد رسید اما در سال ۲۰۲۴ احتمالاً به ۴.۲ درصد می‌رسد.

تورم این کشور هم از ۱۵ درصد به ۹ درصد کاهش می‌یابد؛ در حالی که نرخ بیکاری آن در حدود ۴.۸ درصد ثابت می‌ماند. اگر بخواهیم از کشوری تقدیر کنیم، این نه قزاقستان بلکه عراق است. اقتصاد عراق در سال ۲۰۲۳ منفی ۲.۷ درصد رشد کرد، اما در سال ۲۰۲۴ به رشد مثبت ۲.۹ درصد می‌رسد که نشان‌های از سرمایه‌گذاری‌های گسترده در این کشور است.

تورم عراق هم به ۳.۶ درصد کاهش می‌یابد. اقتصاد عربستان هم رشد می‌کند و پس از عراق، بیشترین رشد را تجربه خواهد کرد. در واقع، عربستان رشد ۰.۸ درصدی سال ۲۰۲۳ را را به ۴ درصد در سال ۲۰۲۴ می‌رساند. با وجود اینکه بیشتر کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی، رشد اقتصادی و کاهش تورم را برای اقتصاد خود به ارمان می‌آورند، ایران با کاهش رشد اقتصادی از ۳ درصد در سال گذشته به ۲.۵ درصد در سال جدید روبرو خواهد شد؛ امری که به کاهش سطح رفاه ایرانیان منجر می‌شود. با توجه به اینکه صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند که تورم ایران در سال ۲۰۲۴ میلادی به ۲.۵ درصد می‌رسد، همچنان ایران بالاترین تورم را در میان صادرکنندگان نفتی منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی تجربه خواهد کرد. نرخ بیکاری ایران هم از ۹.۴ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۹.۶ درصد در سال ۲۰۲۴ افزایش می‌یابد.

چشم‌انداز مبهم آمریکا شمالی

اقتصاد منطقه آمریکای شمالی در سال ۲۰۲۴ با رشد کم و تورم کمتر نسبت به سال ۲۰۲۳ مواجه خواهد شد. این به معنای افزایش قدرت خرید در این منطقه است. اقتصاد آمریکای شمالی در سال ۲۰۲۳ با چالش‌های بسیاری همراه بوده و رشد اقتصادی این منطقه، ۲.۱ درصد از سوی صندوق بین‌المللی پول ارزیابی شده است. بیشترین رشد در منطقه آمریکای شمالی در سال ۲۰۲۳ مربوط به مکزیک بود؛ اقتصاد نوظهور منطقه که می‌خواهد سری در میان سرها درآورد اما با معضل فساد، ضعف حوزه‌های نظارتی و باندهای جنایتکار طرف است. این باندها ابایی از کشتن روزنامه‌نگاران و مخالفان خود ندارند. مکزیک در سال ۲۰۲۳، رشد ۳.۲ درصدی را تجربه کرد. البته رشد اقتصاد مکزیک در نیمه اول سال ۲۰۲۳ حول و حوش ۳.۷ درصد بود. تورم پایین و نیروی کار ارزان که سرمایه‌ر از آمریکا جذب این کشور می‌کند، موجب شده تا رشد مکزیک به فراتر از رشد اقتصادی آمریکا و کل منطقه آمریکای شمالی برسد. صندوق بین‌المللی پول، سطح انتظار خود از آمریکای شمالی را در سال

فرصت امروز: در اطلاعیه جدید فرابورس ایران برای عرضه سهام پرسپولیس و استقلال، همچنان اختلاف قیمت ۴۰۰ میلیارد تومانی این دو تیم مشهود است؛ موضوعی که برای هواداران تیم گران‌تر پایتخت، به یک امتیاز ویژه برای گری‌خوانی تبدیل شده است. پس از لغو عرضه ۵۱ درصدی سهام دو باشگاه استقلال و پرسپولیس در روزهای یازدهم و بیست و یکم فروردین امسال به دلیل نداشتن مشتری، روز یکشنبه فرابورس در اطلاعیه جدیدی خبر از عرضه ۸۵ درصدی سهام این دو باشگاه برطرفدار پایتخت در سوم اردیبهشت ماه خبر داد تا تلاش‌ها برای واگذاری سرخابی‌ها با توجه به ضرب‌الاجل کنفدراسیون فوتبال آسیا (AFC) شدت بگیرد. براساس اطلاعیه فرابورس ایران، ارزش ۸۵ سهام عرضه شده باشگاه استقلال ۲.۷ هزار میلیارد تومان و ارزش سهام باشگاه پرسپولیس ۳.۱ هزار میلیارد تومان است؛ ارزشی که نشان می‌دهد سهام پرسپولیس حدود ۴۰۰ میلیارد تومان از سهام استقلال گران‌تر است. همچنین براساس این اطلاعیه، ارزش هر سهم استقلال ۲ هزار و ۹۹۶ ریال و ارزش هر سهم پرسپولیس برای فروش ۳ هزار و ۵۷۰ ریال است. اختلاف ارزش سهام استقلال و پرسپولیس در اطلاعیه فرابورس و گران‌تر بودن سهام فرمزها نسبت به سهام آبی‌ها حالا به گری‌خوانی جدیدی برای هواداران دو تیم در محافل فوتبالی و بورسی بدل شده است. البته این گری‌خوانی‌ها تا‌رگی ندارد و از سال ۱۴۰۰ که این دو تیم وارد بازار فرابورس شدند، این اختلاف قیمت، جبهه جدیدی را برای گری‌خوانی میان هواداران پرشمار دو تیم باز کرد.

فخر فروشی فرمزها با قیمت سهام

در بهمن‌ماه ۱۴۰۰ و در روزهایی که واگذاری استقلال و پرسپولیس به‌صورت جدی‌تر از قبل در برنامه دولت سیزدهم قرار گرفته بود، «حسین قربان‌زاده»، رئیس وقت سازمان خصوصی‌سازی از تصویب ارزش‌گذاری

اگر سال ۲۰۲۳ در سایه جنگ روسیه و اوکراین آغاز شد، شروع سال ۲۰۲۴ با امواج سه‌میگن جنگ غزه و التهاب دریای سرخ همراه شد و در ادامه با حمله رژیم صهیونیستی به ساختمان کنسولگری ایران در شهر دمشق و در نتیجه پاسخ نظامی کشورمان، تنش‌های نظامی در خاورمیانه به اوج خود رسید. بسیاری از ناظران سیاسی و تحلیلگران نظامی می‌گویند که با خاورمیانه‌ای جدید مواجه هستیم که در آن توازن قوا به هم خورده است. هرچه هست، تقریباً از اواخر سال ۲۰۱۹ که کرونا ظهور کرد تا همین امروز، جهان هرگز رنگ آرامش را به خود ندیده است. سلسله‌ای از اتفاقات متناوب پشت سر هم، بر اقتصاد کشورها تاثیر گذاشته‌اند تا خواب را از چشمان دولت‌ها بگیرند. جنگ‌هایی که به پا شده‌اند، هم از بحران‌هایی چون کرونا که آثارشان هنوز بر شاخص‌های اقتصادی کشورها به جا مانده است، جدا نیستند.

با پایان سال ۲۰۲۳ میلادی و همچنین ۱۴۰۲ خورشیدی، تحلیل‌های زیادی در مورد دورنمای سیاسی و اقتصادی جهان از سوی مراکز پژوهشی و رسانه‌ای جهان منتشر شد. نگاهی به سرگذشت اقتصاد جهان در سال گذشته و پیش‌بینی روندها در سال جدید، تصویر کاملی از معادلات جهانی ارائه می‌دهد.

اقتصاد از نگاه صندوق بین‌المللی پول

پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول (IMF) از سال ۲۰۲۳ حکایت از آن داشت که رشد اقتصادی جهان به ۳ درصد کاهش پیدا می‌کند و حدود همین میزان رشد (رقم ۲.۹ درصد) هم در سال ۲۰۲۴ اتفاق می‌افتد. البته در اقتصاد جهان حتی افت ۰.۱ درصدی رشد اقتصادی، فاجعه‌بار است و به افزایش فقر و فلاکت و کاهش رفاه می‌انجامد. این دورنمای شکننده در حالی است که رشد اقتصادی سال ۲۰۲۲ با تمام چالش‌های بیجا مانده از ناحیه آثار همه‌گیری کرونا و همچنین تاووم جنگ اوکراین ۳.۵ درصد بوده است.

اگرچه صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که تورم جهانی در سال ۲۰۲۴ کاهش می‌یابد، اما افزایش تنش‌ها در دریای سرخ و نامشخص بودن زمان پایان جنگ غزه، می‌تواند جهت‌گیری تورم را تغییر دهد. از همین رو، بررسی دقیق شاخص‌های اقتصادی، تصویر روشن‌تری از چشم‌انداز پیش رو به دست می‌دهد. برای بررسی شاخص‌های اقتصادی کشورها، چشم‌انداز کشورها در سال ۲۰۲۴ و عملکردشان در سال ۲۰۲۳ را با هم مقایسه کردیم. نتایج این مقایسه نشان می‌دهد که کدام مناطق و کشورها در مقابل بحران‌ها، اقتصاد بادوام‌تری داشتند و در سال ۲۰۲۴، رشد بیشتری را تجربه خواهند کرد.

رشد اقتصادی صادرکنندگان نفتی

برخلاف اینکه صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند که در سال ۲۰۲۴ وضعیت اقتصاد ایران بدتر شود، اما در مورد خاورمیانه و آسیای مرکزی چنین دیدگاهی را ندارد. گزارش صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که منطقه خاورمیانه در سال ۲۰۲۳، رشد ۲ درصدی را تجربه کرده و در سال ۲۰۲۴ هم به رشد ۲.۴ درصدی می‌رسد. تورم مصرف‌کننده هم از ۱۸ درصد در سال گذشته به ۱۵ درصد در سال جدید میلادی کاهش می‌یابد. در این بین، صندوق بین‌المللی پول در داده‌های خود، ارقام رشد، تورم و بیکاری صادرکنندگان نفت خاورمیانه و آسیای مرکزی را از سایر کشورهای این منطقه به طور منفک اعلام کرده است. بر این اساس، رشد صادرکنندگان نفت در سال ۲۰۲۴ نسبت به سال ۲۰۲۳ همانند کل منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی است، اما تورم این منطقه از ۱۲ درصد در سال گذشته به ۹.۴ درصد در سال جدید کاهش می‌یابد. شکاف تورم صادرکنندگان با غیرصادرکنندگان نفت نشان می‌دهد صادرکنندگان نفت از افزایش قیمت نفت از گذشته تاکنون (۳

خبرنامه

تسهیلات دهی بانک‌ها ۲۴ درصد افزایش یافت

سه‌م ۱۹ درصدی خانوارها از وام‌های بانکی

تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی ۱۲ ماهه ۱۴۰۲ در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، ۲۴٫۷ درصد افزایش داشته است. از کل تسهیلات پرداختی شبکه بانکی، سهم مصرف‌کنندگان نهایی (خانوارها) با احتساب کارت‌های اعتباری به ۱۹٫۸ درصد رسیده است. طبق اعلام بانک مرکزی، تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی ۱۲ ماهه سال گذشته، مبلغ ۵۶۴۰۰٫۲ هزار میلیارد ریال بوده که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، مبلغ ۱۱۱۹۳٫۱ هزار میلیارد ریال معادل ۲۴٫۷ درصد افزایش داشته است. از کل تسهیلات پرداختی، مبلغ ۴۶۱۲۲۰۰ هزار میلیارد ریال معادل ۸۱٫۷ درصد به صاحبان کسب وکارها (حقوقی و غیرحقوقی) و ۱۰۳۳۸۴ هزار میلیارد ریال معادل ۱۸٫۳ درصد به مصرف‌کنندگان نهایی یا همان خانوارها تعلق گرفته است. بر این اساس، تسهیلات پرداختی ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۱ مبلغ ۴۴۴۸۵٫۳ هزار میلیارد ریال بوده که با در نظر گرفتن تعدیلات صورت پذیرفته توسط شبکه بانکی به مبلغ ۴۵۴۶۷٫۲ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است. سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در کلیه بخش‌های اقتصادی طی ۱۲ ماهه ۱۴۰۲ مبلغ ۳۵۲۴۴۶ میلیارد ریال معادل ۷۶٫۴ درصد کل تسهیلات پرداختی به صاحبان کسب وکار است. همچنین سهم تسهیلات پرداختی در قالب خرید کالای شخصی توسط مصرف‌کننده نهایی (خانوارها) مبلغ ۴۲۱۵٫۷ هزار میلیارد ریال معادل ۴۱٫۷ درصد از کل تسهیلات پرداختی به مصرف‌کنندگان نهایی (خانوار) است.

سهم تسهیلات پرداختی جهت تأمین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در ۱۲ ماهه سال گذشته معادل ۱۳۷۲۸۸ هزار میلیارد ریال بوده که حاکی از تخصیص ۳۹ درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش بخش‌های اقتصادی (مبلغ ۳۵۲۴۴۶ هزار میلیارد ریال) است. ملاحظه می‌شود از ۱۶۷۴۳۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۲درصد آن (مبلغ ۱۳۷۲۸۸ هزار میلیارد ریال) در تأمین سرمایه در گردش پرداخت شده است که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال ۱۴۰۲ است.

از کل تسهیلات پرداختی در دوره یادشده، مبلغ ۱۳۱۵۰۰۹ هزار میلیارد ریال معادل ۲۳٫۳ درصد به صورت تسهیلات خرد اعطا شده است. همچنین مبلغ ۱۰۳۲۰۹ هزار میلیارد ریال نیز در قالب کارت‌های اعتباری انجام پذیرفته است که با احتساب این مبلغ، کل تسهیلات پرداختی خرد (کمتر از ۳ میلیارد ریال) به مبلغ ۱۴۱۸۳۸ هزار میلیارد ریال معادل ۲۴٫۷ درصد کل تسهیلات پرداختی را شامل می‌شود. با توجه به اینکه تسهیلات پرداختی در قالب کارت‌های اعتباری نیز در بخش خانوار پرداخت شده است، با این اوصاف سهم بخش خانوار از ۱۸٫۳ درصد به ۱۹٫۸ درصد کل تسهیلات پرداختی افزایش می‌یابد.

گفتنی است که همچنان باید در تداوم مسیر جاری، ملاحظات مربوط به کنترل تورم را نیز در نظر گرفت و همواره مراقب قدرت گرفتن پتانسیل تورمی ناشی از فشار تقاضای کل در اقتصاد نیز بود. بر این اساس ضروری است به افزایش توان مالی بانک‌ها از طریق افزایش سرمایه و بهبود کفایت سرمایه بانک‌ها، کاهش تسهیلات غیرجاری و بازگرداندن آنها به مسیر صحیح اعتباردهی بانک‌ها، افزایش بهره‌وری بانک‌ها در تأمین سرمایه در گردش تولیدی، پرهیز از فشارهای مضاعف بر دارایی بانک‌ها و ترتیب بنگاه‌های تولیدی به سمت بازار سرمایه به عنوان یک ابزار مهم در تأمین مالی طرح‌های اقتصادی (ایجادی)، توجه ویژه‌ای کرد.

جزئیات وام ۳۰۰ میلیونی مسکن برای صاحبان ۳ فرزند

افزایش سقف تسهیلات مسکن جوانان

به گفته مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی، تسهیلات ۳۰۰ میلیون تومانی ودیعه ساخت و خرید مسکن فرزند سوم در قانون بودجه اسمال در نظر گرفته شده است. «بهدی رحمانی»، مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی از اختصاص اعتبار ۵۰ همتی برای قراردادهای فکتورینگ خبر داد و گفت: در قالب قراردادهای فکتورینگ که با همکاری «وزارت امور اقتصادی و دارایی»، «بانک مرکزی» و «سازمان برنامه و بودجه» سامانه مطالبات قراردادی وزارت اقتصاد راه‌اندازی شده و در قراردادهای فکتورینگ وثیقه‌های بانکی حذف و قرارداد بین پیمانکار و کارفرما جایگزین آن می‌شود. بانک مرکزی با وجود اینکه موضوع قراردادهای فکتورینگ در قانون بودجه سال جاری درج نشده اما به منظور حمایت از تولید سهمیه‌ای ۵۰ همتی به شبکه بانکی ابلاغ کرده است.

به گفته مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی، در این ابلاغیه سهمیه هر بانک از قراردادهای فکتورینگ مشخص شده است. همچنین سهم شرکت‌های دولتی از طریق سامانه «سازمان برنامه و بودجه» و سهم شرکت‌های خصوصی از طریق «وزارت امور اقتصادی و دارایی» تعیین شده است. ابزار تأمین مالی فکتورینگ در راستای ابزارهای تأمین مالی اقتصاد و تأمین مالی از جمله کمبود نقدینگی واحدهای تولیدی در چارچوب ماده ۴ قانون حداکثر استفاده از توان تولید داخلی مصوب سال ۱۳۹۸ و مجلس شورای اسلامی پیش‌بینی شد و در چارچوب این ابزار مطالبات پیمانکاران و ارائه‌کنندگان کالا و خدمات به کارفرما توسط نهادهای مالی مورد پذیرش قرار می‌گیرد. این سهم اعتبارات تأمین مالی از تجهیزات در سال جاری از ۲۹۰ و مجموع ۳۵۰ همت عنوان کرد که ۵۰ همت از این اعتبار به ابزار فکتورینگ اختصاص خواهد داشت. «رحمانی» درباره برنامه بانک مرکزی برای انتشار اوراق گام در سال گذشته نیز گفت: سال گذشته در زمینه انتشار اوراق گام برخی موانع و محدودیت‌هایی وجود داشت که مانع از تحقق اهداف بانک مرکزی شده، اما با توجه به رفع این موانع از جمله تکالیف تعیین شده برای مستگاه‌های بیشتری برای پذیرش این اوراق بابت حقوق دولتی معادن، بدهی‌های بیمه و بدهی‌های مالیاتی، تسهیل‌گری مناسبی در زمینه استفاده از این ابزار تأمین مالی فراهم شد است.

مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی، تسهیلات مسکن را یکی از مهم‌ترین تدابیر بانک مرکزی برای کمک به رشد اقتصاد و تولید دانست و گفت که شبکه بانکی در سال جاری ضمن حمایت از عرضه و تولید در بخش مسکن، حسب «قانون جهش تولید مسکن» موانع و مشکلاتی که در زمینه‌های مختلف از جمله موانع مربوط به پرداخت تسهیلات پروژه‌ها را براساس مقررات رفع کند؛ در بخش تقاضا نیز برای اینکه جوانان خلع‌دار شوند و فرهنگ سپرده‌گذاری ترویج پیدا کند، سقف تسهیلات مسکن جوانان طی چند هفته آینده افزایش پیدا خواهد کرد و به شبکه بانکی ابلاغ می‌شود.

وی درباره سیاست بانک مرکزی در سال جاری برای اعطای تسهیلات خرد در قالب تسهیلات قرض‌الحسنه گفت: بانک مرکزی در ابتدای امسال باافلاصه پس از ابلاغ قانون، بدهای مربوطه آن را به شبکه بانکی ابلاغ کرد. طبق قانون ارکان بانک مرکزی باید سهمیه شبکه بانکی را براساس توان هر یک تعیین و ابلاغ کند که این امر، مقداری زلمبر بود به همین دلیل در ابتدای سال، سهمیه یک دوازدهم ماهانه به شبکه بانکی ابلاغ شد تا پس از طی مراحل قانونی و اداری سهمیه کامل بانک‌ها تعیین و ابلاغ شود. این مقدار مستقر درباره برخی ناراضیاتی‌های مردم از شبکه بانکی بابت اخذ ضمانت‌ها اظهار کرد که بانک مرکزی تأکید دارد که شبکه بانکی با «کمترین پاسخگویی» و «بیشترین تسهیل‌گری» نص صریح قانون را در مطالبه وثائق از متقاضیان تسهیلات اجرا کنند.

«رحمانی» با اعلام اینکه در گفت‌ وگو بودجه امسال، ۲۰۰ همت بابت تسهیلات ازدواج و فرزندآوری در نظر گرفته شد، گفت: مهم‌ترین فاکتوری که بانک مرکزی در تعیین سقف کلی و همچنین تعیین سهم شبکه بانکی به آن توجه دارد، توان شبکه بانکی در بخش قرض‌الحسنه است؛ یعنی بررسی می‌شود میزان سپرده‌هایی که بوده چه میزان رشد داشته، میزان تسهیلاتی که برگشت خورده است به چه میزان بوده و سپس براساس آن، توان شبکه بانکی سنجیده و سقف کلی و سهمیه ابلاغ می‌شود.

براساس اظهارات مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی، هم‌اکنون موضوع تعیین سهمیه بانک‌ها در زمینه تسهیلات ازدواج و فرزندآوری در ارکان بانک مرکزی در حال بررسی است و فعلا سهمیه یک دوازدهم برای فروردین به بانک‌ها ابلاغ شده و در پایان فروردین نیز در صورت نیاز، سهمیه یک دوازدهم اردیبهشت ماه ابلاغ می‌شود تا در نهایت پس از اعلام نظر بنیات عالی بانک مرکزی در زمینه میزان توان شبکه بانکی در مورد سهمیه قطعی بانک‌ها تصمیم‌گیری خواهد شد.

او همچنین از رشد ۲۴٫۷ درصد اعطای تسهیلات در سال ۱۴۰۲ خبر داد و گفت: در سال گذشته شبکه بانکی بیش از ۵ هزار و ۶۶۶ همت تسهیلات به بخش‌های مختلف اقتصادی پرداخت کرد. این میزان، یک هزار و ۱۲۰ همت معادل ۲۴٫۷ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشته است. همچنین بیش از ۸۱درصد از تسهیلاتی که در شبکه بانکی پرداخت شده، برای حمایت از کسب و کارها و تولید بوده است. در سال گذشته همچنین تعداد ۷۷۲ هزار و ۹۰۰ نفر از تسهیلات ازدواج به میزان ۱۵۸ همت استفاده کرده‌اند. سال ۱۴۰۲ با یک صف ۱۵۰ هزار نفری به پایان رسید که این تعداد به افراد متقاضی در سال جدید اضافه خواهند شد.



فرصت امروز: براساس پیش‌بینی سازمان ملل متحد، جمعیت جهان در سال ۲۰۵۰ میلادی به حدود ۱۰ میلیارد نفر می‌رسد که با افزایش تقاضای قابل توجه غذا در سراسر جهان همراه خواهد شد و چالش‌های فراوانی بر سر راه عرضه جهانی غذا به وجود می‌آورد. براساس پیش‌بینی‌ها، انتظار می‌رود که تقاضای غذا در سطح جهانی بین ۶۰ تا ۱۰۰ درصد در فاصله سال‌های ۲۰۵۰ تا ۲۰۵۰ میلادی به دلیل رشد جمعیت و تغییر رژیم غذایی افزایش یابد. رشد جمعیت و به موازات آن، رشد تقاضا برای مواد غذایی، افزایش نرخ صنعتی شدن و مدیریت نادرست پسماند منجر به تولید ضایعات عظیم کشاورزی و غذایی خواهد شد. طبق هدف‌گذاری سازمان ملل متحد، ضایعات غذایی تا سال ۲۰۳۰ میلادی می‌بایستی به نصف کاهش یابد.

با وجود اینکه ضایعات و تلفات غذایی اغلب به یک معنا به کار می‌رود، اما نکته مهم اینجاست که این دو اصطلاح از نظر معنایی با یکدیگر تفاوت زیادی دارند. ضایعات غذا در اقلام مصرفی انسان‌ها که در مراکز خرید همانند سوپرمارکت‌ها و یا توسط مصرف‌کنندگان و مشتریان دور ریخته می‌شوند، آشپزخانه دارد، در حالی که منظور از تلفات غذایی، هدررفت مواد غذایی در مراحل ابتدایی تولید و در زنجیره تأمین پس از برداشت (بر اثر جابه‌جایی، حمل و نقل، ذخیره‌سازی و توزیع) و قبل از رسیدن به دست مصرف‌کننده است. مطابق با گزارش شاخص ضایعات جهانی سازمان ملل متحد که مربوط به سال ۲۰۲۴ میلادی است، ضایعات غذایی ایجادشده در سراسر جهان عمده‌تا ناشی از مصرف خانوارها است. براساس آمارها در سال ۲۰۲۲ میلادی از کل مواد غذایی هدررفته، حدود ۶۳۱ میلیون تن معادل ۶۰ درصد از کل ضایعات مواد غذایی توسط خانوارها، حدود ۲۹۰ میلیون تن توسط بخش خدمات غذایی و ۱۳۱ میلیون تن توسط بخش خرده‌فروشی انجام شده است.

خطر کاهش مواد غذایی در طبیعت و رشد مستمر جمعیت جهان و نگرانی از ناامنی غذایی، کاهش ضایعات غذایی را به یک موضوع جهانی با پیامدهای اقتصادی، زیست محیطی و اجتماعی تبدیل کرده است. اهمیت این موضوع به اندازه‌ای است که در اهداف توسعه پایدار سازمان ملل متحد گنجانده شده است، به طوری که هدررفت مواد غذایی تا سال ۲۰۳۰ در سطح جهانی بایستی تا ۵۰ درصد کاهش پیدا کند. در همین زمینه، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران در یک گزارش پژوهشی با استناد به داده‌های سازمان ملل متحد، فانو و سازمان توسعه و همکاری اقتصادی، آخرین وضعیت شاخص ضایعات غذایی در سال ۲۰۲۴ را بررسی کرده است. براساس گزارش بازوی پژوهشی اتاق تهران، یکی از موضوعات اساسی در چارچوب اقتصاد پایدار، ضایعات مواد غذایی است و بر همین

بیشترین ضایعات غذایی در مرحله مصرف رخ می‌دهد

معضل بفرنج ضایعات غذایی



اساس، کاهش قابل توجه و ۵۰ درصدی ضایعات جهانی غذا تا سال ۲۰۳۰ به عنوان یکی از ارکان اهداف توسعه پایدار تعریف شده است. هدررفت و ضایعات غذایی می‌تواند در تمامی سطوح زنجیره تأمین رخ دهد که نشان‌دهنده اتلاف زیاد منابع و انتشار گازهای گلخانه‌ای است. در سال‌های اخیر، مدیریت پسماند مواد غذایی به یکی از موضوعات چالش‌برانگیز جهان تبدیل شده است. براساس پیش‌بینی سازمان‌های مرتبط با این حوزه و مطالعات صورت گرفته در این خصوص در صورت عدم انجام اقدامات موثر، تولید ضایعات غذایی همراه با جمعیت انسان رشد خواهد کرد. ضایعات غذایی، امری است اجتناب‌ناپذیر که تغییراتی مانند افزایش جمعیت، افزایش نرخ شهرنشینی، تغییر عادات غذایی مصرف‌کننده و افزایش تجارت جهانی سبب ازدیاد آنها می‌شود. برای مقابله با کمبود غذایی و افزایش امنیت غذایی، اجرای استراتژی‌هایی به منظور کاهش ضایعات مواد غذایی ضروری است. به حداقل رساندن ضایعات غذایی، اثرات مثبتی بر محیط زیست دارد و هم با افزایش امنیت غذایی، تأثیر مثبتی بر اقتصاد جهانی خواهد داشت. با توجه به اینکه مراحل زنجیره تأمین که باعث هدررفت مواد غذایی و ضایعات می‌شود در کشورهای گوناگون متفاوت است، در نتیجه هنگام اجرای برنامه‌های استراتژیک توجه به این نکته ضروری است. برای کشورهای درحال توسعه پیشنهاد می‌شود در زمینه کاهش ضایعات و هدررفت محصولات کشاورزی و غذایی بر آموزش‌های جمعی متمرکز شده و سیاستگذاری‌ها در راستای توسعه مشارکت‌های بخش عمومی و خصوصی تقویت شود.

براساس این گزارش، از موانع اصلی تأمین غذا و امنیت غذایی در سطح جهان، ضایعات و اتلاف محصولات کشاورزی و غذایی است. از منظر سازمان خواربار جهانی، هرگونه تغییر در کیفیت که منجر به غیرقابل دسترس شدن و عدم ایمنی ماده غذایی شده و در نهایت، آن را برای انسان غیرقابل مصرف نماید، ضایعات مواد غذایی تلقی می‌شود. طبق گزارش سازمان ملل متحد، سالانه حدود ۷۸۲ میلیون نفر دچار گرسنگی بوده و حدود ۱۵۰ میلیون کودک زیر پنج سال از مشکلات رشد و نمو ناشی از سوء‌تغذیه رنج می‌برند. این در حالی است که در دنیا سالانه مقدار زیادی از مواد غذایی خوراکی از بین رفته و یا هدر می‌رود. هدررفت و ضایعات محصولات غذایی در طول زنجیره ارزش غذایی شامل تمامی مراحل قبل از تولید، عرضه، حمل و نقل، فروش و مصرف است. روند روزافزون ضایعات غذایی و محصولات کشاورزی از چالش‌های مهم و جدی بیشتر کشورهای، به ویژه کشورهای درحال توسعه است. اغلب ضایعات محصولات غذایی و کشاورزی تولید شده در کشورهای مزبور در مرحله تولید اولیه و در داخل زنجیره تأمین رخ می‌دهد. این درحالی

از جهش یک ماهه رشد نقدینگی تا کف ۱۸ ماهه رشد هسته سخت

سنجش زمستانی تب انتظارات تورمی

سیاسی و اقتصادی را داشته باشند. در سمت مقابل، زمانی که اطمینان مردم بهبود یابد و تصویر واضح‌تری از آینده در ذهن افراد نقش ببندد، افراد جامعه بخش کمتری از دارایی خود را به صورت نقد نگهداری می‌کنند تا از سوده‌های سرمایه‌گذاری سپرده خود استفاده کنند.

بررسی‌ها از بهبود انتظارات تورمی نسبت به ابتدای سال ۱۴۰۲ حکایت دارد. براساس محاسبات نسبت پول به کل نقدینگی در بهمن ماه ۱۴۰۲ به ۲۴٫۸ درصد به دست می‌آید. این در حالی است که این نسبت در بهمن ماه ۱۴۰۱ حدود ۲۵٫۳ درصد بوده و در فروردین ماه سال گذشته حتی به ۲۶ درصد نیز رسیده است. مشاهده می‌شود از فروردین ماه ۱۴۰۲ تا آبان ماه، سهم پول از شبیه پول از ۲۶ درصد کاهش یافته و به ۲۴٫۱ درصد رسیده است. سپس از آبان تا بهمن به آرامی رو به افزایش نهاده است. برخی از کارشناسان و اقتصاددانان عنوان می‌کنند که نسبت پول به نقدینگی، یکی از مهم‌ترین و کارآمدترین شاخص‌ها برای بررسی انتظارات تورمی جامعه در کوتاه‌مدت است. اگر این باور صحت داشته باشد، به نظر می‌رسد انتظارات تورمی در بهمن ماه ۱۴۰۲ نسبت به بازه مشابه سال گذشته خود بهبود یافته است، اما از آبان ماه ممکن است تحت تأثیر اخبار سیاسی و اقتصادی روابط بین‌الملل، رو به افزایش نهاده باشد. در هر صورت مشاهده می‌شود که در یازدهمین ماه از سال ۱۴۰۲، رقم کل پول موجود در کشور به حدود هزار و ۹۲۷ همت رسیده و حجم شبه پول حدود ۵ هزار و ۸۵۲ همت برآورد می‌شود.

از سوی دیگر، بررسی‌ها نشان می‌دهد که نرخ رشد نقدینگی در بهمن ماه ۱۴۰۲ دچار جهشی یک ماهه شده و به حدود ۲۷٫۵ درصد رسیده است. در نقطه مقابل مشاهده می‌شود نرخ رشد پایه پولی حدود ۲۹٫۶ درصد بوده که به نوعی ۱۸ ماهه به شمار می‌آید. نرخ رشد نقدینگی

در بهمن ماه ۱۴۰۲ علی‌رغم روند نزولی در پیش گرفته شده، دچار جهش شده و به ۲۷٫۵ درصد رسیده است. این در حالی است که آمار رشد این کل پولی در اسفندماه حاکی از بازگشت به روند نزولی گذشته است. علاوه بر این موضوع، مشاهده می‌شود که رشد پایه پولی از ابتدای سال مانند نقدینگی رو به کاهش گذاشته و در بهمن ماه به کف ۱۸ ماهه خود رسیده است. در ادامه آمارهای اولیه از این متغیر در پایان سال ۱۴۰۲ نیز حاکی از ادامه روند نزولی و رسیدن نرخ رشد پایه پولی به کف ۱۹ ماهه خود در اسفندماه هستند.

براساس آخرین آمار منتشرشده از بانک مرکزی، رقم نقدینگی در پایان بهمن ماه ۱۴۰۲ حدودا به ۷ هزار و ۷۸۰ همت رسیده که در مقایسه با ماه مشابه سال ۱۴۰۱ تقریبا به هزار و ۶۷۶ همت افزایش مواجه شده است. این در حالی است که از پایان اسفندماه ۱۴۰۱ یا به به بیانی از ابتدای سال ۱۴۰۲ مشاهده می‌شود که بیش از هزار و ۴۴۱ همت به رقم نقدینگی در جریان کشور افزوده شده است. به عبارت دیگر، نقدینگی کشور در بهمن ماه ۱۴۰۲ حدود ۲۲٫۸ درصد نسبت به ابتدای سال مذکور رشد داشته و نسبت به بهمن ماه ۱۴۰۱، رشدی ۲۷٫۵ درصدی را تجربه کرده است. در مجموع، دو عامل اصلی رشد نقدینگی، قدرت خلق پول توسط شبکه بانکی کشور و پایه پولی بانک مرکزی به شمار می‌آید. طبق آمارها، مشاهده می‌شود در یازدهمین ماه از سال گذشته مجموعا معادل هزار و ۴۸ همت حجم کل پایه پولی موجود در کشور بوده است که در مقایسه با ابتدای سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۱۸۸ همت افزایش یافته و در مقایسه با بهمن ماه ۱۴۰۱ حدود ۲۴۰ همت افزوده شده است. به همین ترتیب بررسی‌ها نشان می‌دهد که پایه پولی کشور یا همان ترانزنامه بانک مرکزی طی ۱۱ ماهه ۱۴۰۲ حدودا ۲۱۰۹ درصد رشد داشته و در مقایسه با بهمن ماه ۱۴۰۱ حدود ۲۹۶ درصد بزرگ‌تر شده است.

اخبار

برای نخستین بار در صنعت نفت و با استفاده از ظرفیت شرکت های دانش بنیان ایرانی انجام شد؛
نصب سیستم فرکانسی انتقال اطلاعات فرآیندی چاه گازی از طریق خط لوله جریانی در شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان



اهواز – ششمین **قچاوند**؛ عملیات نصب سیستم انتقال اطلاعات فرآیندی بر پایه تغییر فرکانس بر بستر خط لوله، برای نخستین بار در صنعت نفت و با استفاده از ظرفیت و قابلیت شرکت های دانش بنیان ایرانی و با استفاده از فناوری های نوین بر روی یکی از چاههای گازی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان با موفقیت به اتمام رسید. عملیات نصب سیستم انتقال اطلاعات فرآیندی بر پایه تغییر فرکانس بر بستر خط لوله، برای نخستین بار در صنعت نفت و با استفاده از ظرفیت و قابلیت شرکت های دانش بنیان ایرانی و با استفاده از فناوری های نوین بر روی یکی از چاههای گازی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان با موفقیت به اتمام رسید. در این اقدام که پس از تحقیق و بررسی توسط واحد ابزار دقیق اداره نگهداری و تعمیرات مدیریت عملیات صورت پذیرفت ضمن افزایش ضریب ایادری زیاد انتقال اطلاعات در برابر تهدیدات محیطی و سرقت کلید ها، افزایش ضریب امنیت ارسال اطلاعات و فرآینم کنترلی و همچنین جلوگیری از هدر رفت سرمایه‌های شرکت به مبلغ تقریبی ۲۰ میلیارد ریال را موجب گردید. پرسنل پرتلاش واحد ابزار دقیق اداره نگهداری و تعمیرات برای این اقدام، ضمن طراحی و مونتاژ پنل کنترلی و حفاظتی، بر روی چاه، طراحی و اجرای پنل فرمان در اتاق کنترل مقادیر ترانسمیترها را به صورت آنلاین بر روی مانیتور نصب شده در اتاق کنترل نمایش داده و این امکان را فراهم آوردند تا فرآینم اپراتور برای کنترل چاه نیز ارسال گردد. لازم به ذکر است علاوه بر اقدامات عنوان شده،کلیه سیستم های حفاظتی لازم نظیر سیستم ارتینگ و حفاظت الکتریکی در برابر صاعقه نیز لحاظ و اجرا گردید.

بازدید ۳۰ هزار نفر از خیمه ضیافت بهاری مزار شیخان



قم – خبرنگار فرصت امروز: فعالیت یک

ماهه خیمه معرفت مزار شیخان با بازدید ۳۰ هزار نفر در طول ماه رمضان به پایان رسید به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، خیمه معرفت «ضیافت بهاری» مزار مقدس شیخان، از ۲۲ اسفند تا ۲۳ فروردین اسال و به همت مرکز اوق این مکان برپا شدند. این خیمه معرفت هر شب از ساعت ۲۰ تا ۲۴ پذیرای زائران و بازدیدکنندگان بود و در غرفه‌های مختلف، خدمات

فرهنگی و مذهبی گوناگونی به بازدیدکنندگان ارائه داد. کودک آسمانی، نوجوان بهشتی، من قرآن را دوست دارم، معرفی امامزادگان قم، ستارگان حرم و مزار مقدس شیخان، احسان ماندگار، ایستگاه احکام، دوستی با شهید، بانوی منتظر، کافه کتاب و نیز گفت‌وگو، غرفه‌های مختلف این خیمه معرفت را تشکیل می‌دادند.اجرای مسابقات گوناگون فرهنگی و اهلی جایزه به برندگان، فعالیت خیمه معرفت ضیافت بهاری مزار مقدس شیخان بود که در میدان آستانه، جنب مسجد امام حسن عسکری(ع) برپا شده بود. گفتنی است مراکز اوق بقعه مطهر علی بن بابویه(قهی(ره) و مزار مقدس شیخان با حمایت اداره اوقاف و امور خیریه شهرستان قم و با مشارکت سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری قم و با همکاری طلابه داران امریه معروف و نهی از منکر، این خیمه معرفت را طراحی و اجرا کرده بودند. به گفته حجت‌الاسلام مهدی خوبی مدیر مرکز اوق مزار مقدس شیخان روزانه بیش از هزار نفر از این خیمه معرفت بازدید کردند. در جریان برگزاری این خیمه، حجت‌الاسلام شعیب‌زاده مدیرکل اعزام مبلغ سازمان اوقاف و امور خیریه، حجت‌الاسلام والمسلمین اسکندری مدیرکل اوقاف استان قم و مدیران استانی و شهری قم هم با حضور در این مکان، از فعالیت‌های فرهنگی صورت گرفته بازدید به عمل آوردند.

توزیع عادلانه زیرساختها و خدمات مخابراتی در استان گلستان

گرگان- نادر کومی: در دیدار نماینده مردم شرق استان گلستان در مجلس شورای اسلامی با مدیر مخابرات منطقه گلستان ، اقدامات توسعه‌ای و تشریح و بر توزیع عادلانه خدمات در سطح استان تأکید شد. به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، در این دیدار که در محل دفتر مدیریت مخابرات منطقه صورت گرفت ، دکتر غلامعلی شهمزادی گزارشی از عملکرد مخابرات در سطح استان و بویژه زه شهرستان های مراوه تپه ، کلاله ، میوندشت و گالیکش ارائه کرد. وی اظهار داشت همکاری و حمایت نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی در اجرای طرح های توسعه‌ای مخابرات بسیار اهمیت است. مدیر مخابرات منطقه گلستان خاطر نشان کرد: تا کنون با تلاش و همت همکاران ما در مخابرات منطقه گلستان، اقدامات بسیار خوبی در راستای توسعه سرویس های مخابراتی اعم از ثابت و سیار در اقصی نقاط استان از جمله شرق استان صورت گرفته و امید است با همکاری نهادهای حاکمیتی و حمایت های دولتی این مسیر با شتاب بیشتری ادامه پذیرد. ادامه سید نجیب حسینی نماینده منتخب مردم شهرستان های کلاله ، میوندشت ، مراوه تپه و گالیکش در مجلس شورای اسلامی ضمن تشکر از عملکرد در حق تحسین مخابرات در استان از تلاش های صورت گرفته برای توسعه ارتباطات در جای جای استان قدردانی کرد.در پایان این دیدار در خصوص وضعیت ارتباط مخابراتی شرق استان بحث و بررسی ، راهکارهای تقویت و ارتقا، خدمات ارائه واجرائی آن با حمایت همه جانبه نماینده مردم شرق استان در مجلس شورای اسلامی در برنامه های توسعه‌ای قرار گرفت.

مدیرمخابرات منطقه گلستان:

خدمات پس از فروش ، عامل مهم در رضایتمندی مشتری است

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر مخابرات منطقه گلستان درجلسه کنترل پروژه نجما ، عامل مهم در کسب رضایت مشتری را خدمات مناسب پس از فروش دانست. به گزارش ا روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان در جلسه کنترل پروژه توسعه فیبرنوری تحت عنوان نجما که به ریاست دکتر غلامعلی شهمزادی بصورت هفتگی برگزار می شود ، میزان پیشرفت پروژه نجما بررسی واقامات لازم برای پیشرفت مناسب پروژه تعریف مصوب شد. مدیر مخابرات منطقه گلستان با اشاره به اینکه تأمین ملزومات نباید مانع اجرای پروژه در زمان مقرر شود گفت :
اداره تدارکات با برنامه ریزی و تأمین بودجه مورد نیاز این زمینه اقدام نماید.وی در خصوص پرداخت معوقات پیمانکاران تأکید داشت و افزود:براساس تعهدات فیمابین می بایست عملکرد پیمانکاران با میزان پرداختی هم خوانی داشته باشد.تعمهات دوطرف اجرا فرودمحققین در این جلسه گزارش از میزان دایری سرویس fith در شهرستان گرگان ارائه وزمان اجرای تکالیف ابلاغی مورد تأکید قرار گرفت.
مدیر مخابرات منطقه گلستان شرایط خدمات پس از فروش را بسیار مورد اهمیت دانست و گفت : در صورت نیازبه بازنگری آن اقدام شود .
دکتر غلامعلی شهمزادی پشتیبانی و ارائه خدمات مناسب پس از فروش به مشترکین را وظیفه مهم مخابرات دانست وجوزه خدمات پس از فروش را مکلف به اجرای احسن فرآیندهای مربوطه و ارائه اعامل مهمی در کسب رضایت مشتری عنوان کرد.
در ادامه این جلسه گزارشی از طرح های خودیابری نیز ارائه واقامات انجام شده در تحقق طرح های خودیابری تشریح شد.

مدیرکل تعاون روستایی ایلام:

۱۰۰ تن دانه روغنی کلزا از کشاورزان مهران خریداری شده است

ایلام- هدی منصوری: مدیرکل تعاون روستایی ایلام گفت: تا کنون ۱۰۰ تن دانه روغنی کلزا از کشاورزان مهربانی توسط تعاونی روستایی شهرستان در انبار ۲۰۰تنی این مرکز خریداری شده است.
حمیدرضا شکرلی در بازدید از مراکز خرید دانه های روغنی در شهرک اسلامیه مهران، اظهار داشت: در شرایط موجود به دلیل رطوبت بالا در برخی مزارع کشت کلزا در این شهرستان، برداشت این محصول به صورت روغن متوقف شده است. وی افزود: اسامی شیخ مشکلی برای جمع آوری، خرید و حمل و تحویل محصول کلزا به کارخانجات روغن کششی وجود ندارد و بیش از نیمی می شود تولید و خرید این محصول در شهرستان مهران به نسبت سال گذشته به بیش از دوپار برسد.
مدیرکل تعاون روستایی استان ایلام گفت: تا کنون ۱۰۰ تن دانه روغنی کلزا از کشاورزان مهربانی توسط تعاونی روستایی شهرستان در انبار ۲۰۰تنی این مرکز خریداری شده است و حداکثر تا ۴۸ آینده به کارخانجات طرف قرارداد حمل می شود. شکرلی همچنین در این بازدید از نزدیک در جریان روند برداشت، حمل و نمونه گیری کمی و کیفیی این محصول قرار گرفت.

مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان:

گاز نقش کلیدی در جهش تولید دارد

اصفهان – فایزه مرادیان: ابوالقاسم عسکری مدیرعامل این شرکت، در اولین روز کاری سال ۱۴۰۳ در دیدار نوروزی با کارکنان که طبق سنوای گذشته و با پیروزی از نسبت زینت دید و بازدید عید برگزارشد ضمن تبریک سال نو، ماه مبارک رمضان، گفت: ما در تلاشیم که به فرمایش رهبر معظم انقلاب (عجله العالی) به عنوان "جهش تولید با مشارکت مردم" نامگذاری شده است، با به عنوان اصلی ترین محور توسعه کشور، نقش استراتژیک کلیدی دارد. عسکری با اشاره به فعالیت این شرکت در سه بخش خانگی، صنعتی و عمومی بیان داشت: بیش از ۷۰درصد گاز استان اصفهان، در اختیار تولید، صنعت و اشتغال به مصرف می رسد و سال گذشته گاز نقش ارزشمندی در تولید و اشتغال استان با بهره مندی بیش از ۱۸ هزار و ۵۰۰ واحد تولیدی و صنعتی و بهره مندی بیش از ۶۷ شهرک صنعتی در استان بهطور اصفهان داشته است. مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان، با اشاره به اینکه در فصل سرد سال گذشته در بحران مدیریت سوخت و اقدامات خرابکارانه دشمن، خوشبختانه با تدابیر و برنامه ریزی درست این بحران مدیریت شد و استان بدون قطعی گاز در بخش خانگی، توانست زمستان سرد را با موفقیت پشت سر بگذارد. افزود: تلاش شبانه روزی همکاران در شرکت گاز استان و برگزاری بیش از ۷۰ جلسه مدیریت بحران سوخت در زمستان سال گذشته و پایش بیش از ۱۷ هزار و ۶۰۰مورد واحد مصرف کننده و ارسال بیش از ۳ میلیون و ۳۳۸ هزار پیامک مدیریت مصرف سوخت به منظور مدیریت مصرف و فرهنگ سازی مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی در سطح استان اصفهان انجام شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان در ادامه اظهار داشت: امیدواریم در سال ۱۴۰۳ در زمینه خدمات رسانی مطلوب در مردم شریف استان همانند سال های گذشته موفق بوده و با کار و پشتکار مضاف شما همکاران تلاشگران این شرکت به اهداف خود در زمینه تأمین رهاه و رضایت تمامی مشترکین خود از طریق توسعه شبکه گازرسانی بویژه در راستای جهش تولید دست باییم.

حضور کارکنان مخابرات منطقه گلستان در تجمع عمومی در حمله موشکی

به رژیم صهیونیستی

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: کارکنان مخابرات منطقه گلستان ، همزمان با سراسر کشور در تجمع حمایتی از حمله موشکی سیاه پاسداران به رژیم صهیونیستی حضور داشتند. به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان: در پی حملات گسترده سیاه پاسداران انقلاب اسلامی به رژیم غاصب صهیونیستی، کارکنان مخابرات منطقه گلستان همگام باتمامی مردم در روز یکشنبه ساعت ۱۰ صبح در مراسم تجمع واعلام حمایت از اقدام سیاه پاسداران در شهرستان گرگان و سراسر استان حضور یافتند. سیاه پاسداران انقلاب اسلامی بمادام ۵کشنه بیست و ششم فروردین، با صدور اطلاعیه‌ای از شلیک دهها فرزند پهبان و موشک به سمت سرزمین‌های اشغالی و مواضع رژیم صهیونیستی خبر داد.بار دیگر کارکنان مخابرات منطقه گلستان همگام با سایر مردم ایران اسلامی در پی حملات گسترده سیاه پاسداران انقلاب اسلامی به رژیم غاصب صهیونیستی، در سراسر کشور تجمع کرده و از این حملات ترکیبی حمایت خود را اعلام کردند.

دست‌یابی به بالاترین میزان تولید

در تاریخ بهره‌برداری مجتمع فولاد سبا در سال گذشته

اصفهان – معصومه قاسمی: طبق اهدافی که در سال ۱۴۰۲ برای مجتمع فولاد سبا تعریف شده بود، در حوزه تولید توانستیم با رشد حدود ۲ درصد نسبت به سال ۱۴۰۱ به رکورد یکمیلیون و ۵۸۹ هزار و ۸۵۰ تن کلاف گرم و رشد کیفی ۹۷٫۲ درصد دست یابیم که بالاترین میزان تولید در تاریخ بهره‌برداری این مجتمع است. محمود محمدی فشارکی، مدیر مجتمع فولاد سبا، گفت: در سال گذشته سه محصول جدید به سبد محصولات فولاد سبا افزوده شد و توانستیم برخی از این محصولات جدید را به مرحله تجاری‌سازی برسانیم. وی ادامه داد: برای افزایش تاب‌آوری شرکت در مقابل محدودیت‌های شدید انرژی که نیمه اول سال گذشته در حوزه برق و نیمه دوم سال در زمینه گاز داشتیم، خوشبختانه توانستیم بخشی از این محدودیت‌ها را با ذخیره‌سازی مواد اولیه جبران کنیم. وی افزود: در سال ۱۴۰۲ برای اولین بار بیش از یکمیلیون تن از محصولات تولیدشده در فولاد سبا که ۷۰درصد حجم تولید سالانه را شامل می‌شود، مربوط به ضخامت‌های پایین یعنی ۰٫۲، ۰٫۲۵ و ۱٫۸ میلی‌متر بود. این محصولات ارزش‌افزوده بیشتری نسبت به ورق‌های با ضخامت‌های بالا دارد. ضمن اینکه سودآوری شرکت نیز نسبت به سال ۱۴۰۱ تقریباً دو برابر شده است.

تا نوجه به شمار سال ۱۴۰۲ (مهار تورم و برپا شد تولید) استراتژی مجتمع فولاد سبا تولید گردهای خاص و ابعاد موردنیاز بازار بود و در این زمینه تلاش بسیاری شد که میکس تولیدی با این استراتژی برنامه‌ریزی گردد.

بیشتری در استان اجرا کرد.افزود با ادامه روند کنونی

مقاوم سازی واحدهای مسکن روستایی استان، پیش بینی می شود تا سال ۱۴۱۰ همه واحدهای مسکونی روستایی مقاوم سازی شود و در استان مسکن غیر مقوم وجود نداشته باشد.

طرح های: نقشه راه ۱۰ سال آینده توسعه روستاها

مدیرکل بنیاد مسکن آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه تمامی فعالیت‌های این بنیاد محور امور است و با مشارکت آنان اجرا می شود،گفت: حمایت و همراهی روستاییان در اجرای طرح‌های بنیاد مسکن نقش بسزایی ایفا می کند.

سروری، با تأکید بر اینکه فلسفه وجودی این بنیاد تأمین مسکن آرازل نیازمند و عمران و آبادی روستاها است، ادامه داد: از زمان تأسیس این بنیاد تاکنون، از مجموع ۲ هزار و ۷۰۰ روستای استان، طرح هادی در بیش از ۲ هزار روستای بالای ۲۰ خاوار و دارای مسکن ساخته شده است.

وی با تأکید بر اینکه طرح هادی به عنوان نقشه راه ۱۰ سال آینده توسعه روستاها بر اساس نقشه و ضوابط تهیه شده است، یادآور شد: اجرای این طرح از اهمیت ویژه ای در عمران و آبادی روستاها برخوردار است.

بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در تاریخ ۲۱ فروردین سال ۱۳۵۸ به فرمان حضرت امام خمینی(ره) بنیانگذار جمهوری اسلامی ایران به منظور تأمین مسکن محرومان و متولی توسعه و عمران روستاهای کشور و ساخت واحدهای مسکونی شهرها در چارچوب سیاست‌ها و برنامه‌های دولت تشکیل شده است.



۲۰ هزار واحد در استان، تمامی واحدهای مربوط به وام متمم (هشت هزار واحد) به بانک های عامل معرفی شده است و ۱۲ هزار واحد باقی مانده حدود ۶ هزار واحد به بانک ها معرفی شده و بقیه نیز در مرحله معرفی به بانک ها هستند.

مدیرکل بنیاد مسکن آذربایجان شرقی از ساکنان روستاهای استان خواست برای مقاوم سازی واحدهای مسکونی خود به بنیاد مسکن مراجعه کنند.

سروری با بیان اینکه در صورت استقبال روستاییان می توان طرح مقاوم سازی مسکن روستایی را با ظرفیت ۱۶۰ واحد برای دریافت وام به بانک های عامل معرفی شده و عملیات عمرانی آن ها آغاز است.
اختصاص وام متمم برای هشت هزار واحد مسکن روستایی

سروری، با اشاره به اختصاص وام متمم برای هشت هزار واحد مسکن روستایی استان، ادامه داد: وام های مقاوم سازی مسکن روستایی تا سال گذشته ۲ میلیارد ریال با سود پنج درصد بود که اسمال به سه میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال افزایش یافته است.

وی یادآور شد: سهم سال ۱۴۰۲ برای مقاوم سازی

«پایداری و نوآوری در تولید و توسعه، سر آمدی در فرهنگ»

جهت‌گیری فولاد مبار که برای تحقق شعار سال ۱۴۰۳



گفت: سال گذشته در همه حوزه‌ها برای صنعتگران سال سختی بود و اگر می‌خواهیم به اهداف چالشی شرکت در سال ۱۴۰۳ دست یابیم باید توجه داشته باشیم که مقام معظم رهبری شعار اسمال را نیز با تمرکز بر رشد تولید مدین فرموده‌اند لذا باید تمام تلاش خود را در این راستا ماکز ببندیم.

مدیرعامل فولاد مبارک گفت: وقتی یک مجموعه مانند فولاد مبارک با ۱۰۰ درصد و حتی در برخی مواقع بالاتر از ۱۰۰درصد ظرفیت خود در حال کار است بدین‌هی است که هرگونه افزایش تولید کار بسیار سختی خواهد بود، ولی ما مصمم هستیم که چنانچه با محدودیت‌های انرژی و مواد اولیه مواجه نشاییم، تولید ۱۱ میلیون فولاد خام را در گروه فولاد مبارک محقق کنیم.

به گفته مدیرعامل فولاد مبارک که برای تحقق شعار سال در همین ماه‌های ابتدایی باید نسبت به شناسایی چالش‌ها و پیداکردن راهکارها عملیاتی‌کردن شعار اقدام نایمیت تا بتوانیم در پایان سال شاهد تحقق یافتن این شعار و نه بی‌آبرودن و معطل ماندن آن باشیم. نهایتاً تا پایان اردیبهشت‌ماه باید به جمع‌بندی برسیم که چگونه می‌توانیم جلب مشارکت حداکثری مردم در امر تولید و اجرای پروژه‌های توسعه فولاد مبارک را داشته باشیم.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی خبر داد:

نصب موفقیت آمیز وسل فیلتر واحد سوخترسان ۲۸۳–RB

سوخت مایع منطقه آذربایجان شرقی انجام می‌گردد.

ناصر راشدی، یک در حمله غرور آفرین سپاه پاسداران انقلاب اسلامی به اهداف نظامی رژیم غاصب صهیونیستی با حضور شبانه در جایگاه‌های عرضه سوخت منطقه از تأمین و توزیع بی‌وقفه سوخت در ۱۸۸ جایگاه سوخت مایع خبر داد.

راشدی در این خصوص گفت: با تلاش و همت مسئولین و کارکنان خدوم منطقه سوخت کالی در انبارهای نفت منطقه ذخیره شده و هیچگونه نگرانی در خصوص تأمین سوخت مورد نیاز مردم شرق وجود ندارد.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اشاره به ارائه خدمات بی‌وقفه سوخت رسانی در ۱۸۸ جایگاه عرضه سوخت مایع استان اظهار داشت: سوخت کالی در کلیه جایگاه‌های موجود بوده و کارکنان منطقه به صورت شبانه روزی آماده دریافت و ارسال سفارش های جایگاهها می باشند. راشدی با تأکید بر ضرورت استفاده شهروندان از کارت‌های سوخت شخصی هنگام سوختگیری تصریح کرد: کار‌های اضطراری در صورت محدود در جایگاهها موجود بوده و هموطنانی که به هر ترتیب فاقد کارت هوشمند سوخت هستند می‌توانند از آنها استفاده نمایند.

پیشتازی و گاز مارون در دستاوردهای فنی باراول

هدف پایداری تولید و جلوگیری از توقف تولید به دلیل تعمیرات اساسی، راه اندازی(حداقل) یک ردیف از ایستگاه تزریق کلزا مارون جهت ازدیاد برداشت از میدان مارون و اط‌رچه‌های IPC توسعه میدانی کویاب و شادگان که با مشارکت سرمایه گذار خارجی در حال انجام می باشند را در راستای نیل به اهداف سازمان یعنی افزایش و پایداری تولید دنبال می کند.

سرپرست مدیریت امور فنی شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون در پایان مضمون تقدیر از تلاش های بی وقفه کارکنان این امور، بازرسی حدود ۷ هزار موعض از خطوط لوله و تاسیسات (در بخش بازرسی فنی) و ۶ هزار و ۲۵۰ موعض(در بخش خوردگی فلزات)، ارزیابی حدود ۹۳ هزار موعض از تجهیزات توسط آزمون امواج فراصوت (UT) با سلع ارزیابی حدود ۲ میلیون و ۳۳۰ تن سیمتیر مرعب و طراحی و اجرای اصلاحیه های فرآورشی لازم در مجتمع تفکیک شادگان و واحدهای بهره برداری شماره ۴ و ۳ مارون جهت افزایش تولید تا سقف ۱۲۰ هزار بشکه در روز و نصب تفکیک گر و نمک گیر برقی آن افزون بر ۱۴۵ مورد عملیات با استفاده از لوله مغزی ۸۰۰ مورد نمودار گیری، مستودسازی و منبک سازی (شرکت های نمودار گیری ۲۰، مورد اسید کاری گسترده، ۲۰۰ مورد بازی و راه اندازی، ۲۷۰ مورد خدمات فنی درون و سرچاهی و ۴۵۰ مورد بازدید و برنامه ریزی را از دیگر اقدامات سال ۱۴۰۲ برشمره که در راستای ارتقا ایمنی، افزایش کیفیت محصول و پایداری فرایند تولید به انجام رسیده اند.



آب درون حوضه از کنساوران عزیز تقاضا داریم انجام بخش راضی شالیزاری خود را با سرعت بیشتری به اتمام رسانند.

کارشناسی از نقاط حادثه خیز و لایروبی رودخانه های بافستان واقع در روستای دله بالا و دوازده امام روستای طرزجان(از توابع شهرستان نفت) و رودخانه مراکزک از توابع شهرستان اشکنذر، از جمله فعالیت های واحد حفاظت رودخانه ها پس از وقوع سیل بوده است.

مدیر رودخانه ها وسواحل شرکت سهامی آب منطقه ای یزد گفت: با توجه به وقوع سیلاب احتمالی در سال جدید لایروبی رودخانه های کالی آباد از توابع شهرستان اشکنذر و رودخانه های بنادک ساتات و منشا از توابع شهرستان مهрыз در دست اقدام است.

وی در پایان اشاره نمود، رسالت اصلی بخش حفاظت رودخانه ها و سواحل، تثبیت رودخانه‌ها و آزادسازی مناسب اینچا جهت عبور امن سیلابها و جلوگیری از بروز خسارت به مردم است.

لازم به ذکر است فرهنگ سازی از طریق رسانه های عمومی و مجتمع محلی و ایجاد باور و اعتقاد عمیق به اجرای صحیح قانون توزیع عادلانه آب در میان عموم مردم می تواند کمک اصلی برای رسیدن به این هدف و رسالت مهم باشد.

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرکل بنیاد مسکن آذربایجان شرقی گفت: از مجموع ۳۲۲ هزار واحد مسکن روستایی استان، ۸۵ درصد از این واحدها مستندار شده و این استان در این زمینه از میابگین کشوری بالاتر است.

حجت الله سروری، با اشاره به طرح دولت برای تبدیل اسناد دفترچه ای به اسناد تک برگی، افزود: این طرح با همکاری اداره کل ثبت و اسناد املاک در استان اجرا می شود و برای جبران عقب ماندگی در صدور اسناد تک برگی واحدهای مسکونی روستایی، مراجعه خاله به خاله در روستاها انجام می شود.

وی اظهار کرد: تعویض دفترچه های ملکی به اسناد تک برگی در روستاها و شهرهای زیر ۲۰ هزار نفر جمعیت استان از برنامه های اولویت دار این بنیاد در استان است.مدیر کل بنیاد مسکن آذربایجان شرقی افزود: ۵۱٫۵ درصد از ۳۰۵ هزار واحد مسکن روستایی دارای مسکنه استان مقاوم سازی شد.

وی اضافه کرد: تاکنون ۱۵۷ هزار واحد مسکن استان با همراهی بانک های عامل و اطعای وام مسکن روستایی، مقاوم سازی شده است.

وی با بیان اینکه سهمیه سالانه مقاوم سازی استان تا سال ۱۴۰۲ حدود ۱۲ هزار واحد بود، اظهار کرد: این سهمیه از سال گذشته افزایش یافته و با احتساب پرداخت وام متمم، به ۲۰ هزار واحد رسیده است.

مدیرکل بنیاد مسکن آذربایجان شرقی همچنین گفت: از سهمیه سال ۱۴۰۱ مقاوم سازی واحدهای مسکن روستایی استان که در سال ۱۴۰۲ اجرا می شود، یک

اصفهان – فایزه مرادیان: مدیرعامل فولاد مبارک در نخستین جلسه کمیته مدیریت این شرکت در سال ۱۴۰۳، «پایداری و نوآوری در تولید و توسعه، سر آمدی در فرهنگ» را به عنوان جهت‌گیری فولاد مبارک برای تحقق شعار سال اعلام کرد.

مدیرعامل گروه فولاد مبارک در نخستین جلسه کمیته مدیریت شرکت در سال جاری گفت: در سال ۱۴۰۳ با تمامی مشکلات و محدودیت‌ها توانستیم با عنایت به اهداف خاوند و همکاری تمامی همکاران اهداف شرکت را به‌خوبی و حتی در برخی موارد بالاتر از برنامه‌های ترسیم شده با تولید ۱۰٫۲ میلیون تن فولاد خام در گروه فولاد مبارک محقق کنیم. معتمدی تمامی دستاوردهای سال گذشته و رکوردشکنی‌های روزهای نخستین سال جاری حاصل تلاش جمعی قابل تقدیر همه کارکنان شرکت و سایر شرکت‌های زیر مجموعه بوده است.

محمد یاسر طیب نیز افزود: اتفاقی که در حال حاضر در فولاد مبارک در حوزه تولید رخ داده و ما با آن افتخار می‌کنیم این است که در روزهای نخست منطقه تحت‌تولید زیادی روپرو بودیم و هنوز بسیاری از افراد در سازمان‌ها و

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: با تلاش و همت کارشناسان و کارکنان وظیفه شناس سوختگیری هواییماهی شهید مدنی تبریز و همکاران خدمات مهندسی منطقه پسل فیلتر واحد سوخترسان RB-۲۸۳ این مرکز با موفقیت انجام گرفت.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اعلام اینس خبر و با تأکید بر بهره گیری از توانمندی و دانش نیروهای خلاق و فریخته منطقه از تلاش آقای رئیس سوختگیری هواییماهی شهید مدنی تبریز، کارشناسان و کارکنان این مرکز و نیروهای کاردان خدمات مهندسی منطقه جهت اجرای پروژه پسل و فصل واحد سوخت رسانی RB-۲۸۳ این مرکز تقدیر کرد.

ناصر راشدی با اشاره به تلاش و همت کارکنان و کارشناسان مرکز سوختگیری هواییماهی شهید مدنی تبریز و خدمات مهندسی منطقه اظهار داشت: جایگزینی وسسل فیلترهای دو مرحله ای بجای فیلترهای مالتیپور واحدهای سوخترسان، خارج از رویتین کار، ضمن هماهنگی با اداره کل سوختگیری هواییماهی کشور با مسئولیت شناسی و کاردانی با موفقیت انجام پذیرفت.

اهواز – شبنم قچاوند: سرپرست مدیریت امور فنی شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون، در گفتگویی با محوریت ارائه گزارش عملکرد سال ۱۴۰۲، این شرکت را پیشین دستاوردهای فنی "بل اول" نامید و افزود: آنچه تحقق یافته را عملی اژیوش در دستیابی به جهش و پایداری تولید خواند.

مهندس رضا رضایی بومی سازای دانش فنی طراحی و ساخت نمک گیر برقی (V) با ظرفیت ۱۰ هزار بشکه در روز، طراحی و ساخت(حصاری) یک دستگاه تفکیک گر سیار نفت (MOS) با ظرفیت ۵ هزار بشکه در روز و راه اندازی(آزمیایی) نمک گیرهای نسل جدید با یکاگرایی فرآورشی غشایی با ظرفیت نمکزدایی روزانه ۲۰ هزار بشکه نفت خام را از اقدامات یادآوری برای نخستین بار در سطح شرکت ملی نفت ایران به انجام رسیده اند.

وی همچنین کارشناسان امور فنی با پیش برزی از مجموعه ۱۶۲ ساندنه و شرکت دانش بنیان داخلی(که با شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون همکاری داشته اند) را گامی موثر در تسهیم دانش فنی سازی سازمان در راستای رفع نیازهای فرآیندی دانست و اظهار داشت: کارکنان مدیریت امور فنی در پیگیری طراحی و ساخت شهرهای اسیری کننده آب جهت بهبود حالاتیت مبارک با هدف کاهش مصرف آب (به میزان ۴۰ درصد) و انرژی در فرآیند نمکزدایی، طراحی و ساخت پایلوت تصفیه سیاه واحدهای نمکزدایی با استفاده از دستگاه دکانتر سرفیلتر در مقیاس غیرصنعتی، یکپزری استفاده مواد تعلیق شکن زمستی (Bio Demulsifier) با هدف حفظ سلامت

لایروبی انهار و بازسازی و آب گذاری ۹۲

سر دهنه در شهرستان تالش

رشت – خبرنگار فرصت امروز: مدیر منابع آب شهرستان تالش از لایروبی ۲۷ کیلومتر از انهار اصلی دارای اولویت و آبگداری ۹۲ سردهنه خاکی در این شهرستان خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای گیلان، بهرام بهرام پور مدیر منابع آب شهرستان تالش گفت: تاکنون لایروبی ۲۷ کیلومتر از انهار اصلی و آبگداری ۹۲ سردهنه از ۱۰۰ سردهنه خاکی موجود در این شهرستان انجام شده است. وی افزود: برای کمک به تحقق شعار سال مبنی بر "جهش تولید با مشارکت مردم" تا کنون ۳۴ کیلومتر طول لایروبی انهار اصلی یعنی

لایروبی بیش از ۳۴ کیلومتر از رودخانه های استان در سال گذشته

یزد – مرتضی نوراللهی پور: مدیر رودخانه ها و سواحل شرکت آب منطقه ای یزد گفت: به منظور پیشگیری از خسارت های ناشی از سیلاب در سال گذشته بیش از ۳۴ کیلومتر از رودخانه ها و مسیل های استان یزد لایروبی شده است.

ناصر کلیمیار فرد مدیر رودخانه ها و سواحل شرکت سهامی آب منطقه ای یزد گفت: در سال ۱۴۰۲ به منظور جلوگیری از خسارت های ناشی از سیلاب، لایروبی رودخانه‌های شهرستان های خاتم (رودخانه ترکان، بنگ رود، شهرپاری، چاهک)، مهрыз (شاه سفی، منگاباد، ابراهیم آباد، عصمت آباد، حسین آباد، منشا، تنگ چنار)، نفت (سلطان آباد، مزرعه نو، سورگ، گاروی، سنگ دراز، باغ لابلوایغ میان زردین، باغ مهدی سانج، مزرعه نو، دشتک)، اشکنذر (درپ، زرکمال آباد، مزرعه میان)، مید (جاده درین، مزرعه امین آباد)، گانشلر ابروک و باقق به طول بیش از ۳۴ کیلومتر انجام شده است.

وی با بیان اینکه اقدامات انجام شده از محل اعتبارات ملی، استانی و جاری تأمین شده است، افزود: آزادسازی حریم و بستر رودخانه ها به میزان

فروش اقماعی در دنیای کسب و کار: مروری بر تکنیک‌های اساسی

نویسنده: علی‌ اعلی‌ علی

فروش یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که هر کارآفرینی باید به خوبی داشته باشد. وقتی شما فروشنده خوبی باشید، به مرور زمان منابع مالی بیشتری برای توسعه کسب و کار دم دست‌تان قرار می‌گیرد. به علاوه، شهرت و اعتبار‌تان نیز در گذر زمان افزایش خواهد یافت.
خب هر چیزی در این دنیا کارویژه‌ای برای خودش دارد. اگر بخواهیم کارویژه کسب و کارها را مشخص کنیم، شاید فروش یک گزینه مناسب باشد، بنابراین بدون فروش مناسب و منطقی هیچ چشم‌اندازی برای موفقیت کسب و کار شما وجود نخواهد داشت.

وقتی درباره فروش محصولات صحبت می‌کنیم، یک الگوی پیوسته و دارای یکپارچگی را مدنظر نداریم. در عوض کلی استراتژی مختلف در دنیا هست تا به کارآفرینان برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کند. این درست همان مسئله‌ای است که برای کسب و کار اهمیت حیاتی دارد. ما در روزنامه فرصت امروز فروش اقماعی را یکی از شیوه‌های مناسب برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌دانیم. در این روش به جای اینکه شما روی محصولات یا استراتژی کلی برند متمرکز شوید، یک راست سراغ مشتریان می‌روید.
خب دغدغه‌ها و نیازهای مختلف مشتریان اهمیت زیادی دارد، بنابراین شما باید خودتان را نسبت به این موارد متعهد نشان دهید. وگرنه خیلی راحت امکان مواجهه با مشکلات بی‌نهایت زیادی وجود خواهد داشت.

معمولا فروشنده‌ها تلاش می‌کنند به هر قیمتی شده محصول خود را به عنوان بهترین گزینه بازار معرفی کنند. در این میان یک نکته مهم فراموش می‌شود: آیا واقعا مشتریان به محصول موردنظر نیاز دارند؟ این سوالی است که شما باید همیشه از خودتان بپرسید؛ چراکه بدون نیاز مشتریان به محصولات شما تمام تلاش‌های‌تان در زمینه اثرگذاری بر روی آنها رنگ خواهد باخت.
خب فروشنده‌های مهم دقیقا این سوال را پیگیری می‌کنند. به همین خاطر همیشه توانایی اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای استاندارد را حفظ می‌کنند. اگر شما هم در دنیای کسب و کار به دنبال اثرگذاری بهینه بر روی مخاطب‌تان هستید، می‌توانید از این نکته به خوبی سود ببرید.

فروش اقماعی معمولا کمتر به گوش کارآفرینان و حتی فروشنده‌ها خورده است. به همین خاطر صحبت درباره آن کمی عجیب به نظر می‌رسد. ما در روزنامه فرصت امروز قصد داریم این بحث تازه را با شما در میان بگذاریم. اگر شما هم علاقه‌مند به یادگیری نکات گوناگون در این راستا هستید، بد نیست با ما همراه شده و برخی از نکات کلیدی در این زمینه را یاد بگیرید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کوله‌پشتی‌تان را جمع کنید تا سفرمان به دل یک استراتژی تازه در دنیای فروش را آغاز کنیم.

فروش اقماعی چیست و چه مزایایی دارد؟

اولین قدم ما در ورود به دنیای تازه فروش بررسی مفهومی فروش اقماعی است. اجازه دهید بحث را با یک مثال ساده شروع کنیم. سناریویی را در نظر بگیرید که در آن به جای اینکه شما به عنوان یک فروشنده خودتان را به آب و آتش زنید تا مشتریان ثبت سفارش کنند، این مشتریان هستند که سراغ‌تان را می‌گیرند. بی‌شک این سناریو برای هر کسی بی‌نهایت جذاب به نظر می‌رسد. درست به همین خاطر در دنیای امروز کم نیستند برندهایی که چنین رویایی را در سر دارند. البته رسیدن به این هدف چندان ساده نیست؛ چراکه خیلی از کارآفرینان راه و چاه آن را بلد نیستند.

فروش اقماعی در واقع فرآیند تبدیل هدف بالا به یک واقعیت روزمره است. نکته کلیدی در این میان تلاش برای فاصله گرفتن از مقتضیات بردمان و نزدیک شدن به جهان مشتریان است.اگر دقت کرده باشید، بسیاری از فروشنده‌ها دائما عبارت‌هایی مثل «برند ما»، «من» یا «شرکت ما» را تکرار می‌کنند.انگار که این عبارت‌ها باید ملکه ذهن مخاطب هم شود. راستش را بخواهید، شنیدن چنین تأکیدهایی بر روی «من» از نسوی فروشنده‌ها چندان خوشایند نیست. درست به همین خاطر خیلی وقت‌ها فروش ساده برای برندها امکان‌پذیر نمی‌شود. از همه مهمتر، خود مشتریان نیز بعد از مدتی قید برند موردنظر را خواهند زد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به یک برنامه دقیق دارند. برنامه‌ای که طبق آن به خوبی توانایی تعامل با مخاطب هدف را پیدا کرده و کارشان در این حوزه بی‌نهایت ساده شود.

فروش اقماعی شاید یک روش ساده در دنیای کسب و کار باشد، اما این روش به شما برای اثرگذاری ویژه بر روی مخاطب‌تان کمک خواهد کرد؛ چراکه چشم‌انداز کارآفرینان نسبت به عرصه فروش را کاملا تغییر می‌دهد. همین تغییر کوچک از تأکید بر روی برند به تأکید بر روی مشتریان تحول بی‌نهایت بزرگی محسوب می‌شود. درست به همین خاطر شما باید خودتان را برای تأثیرگذاری ویژه بر روی مخاطب آماده نگه دارید.

حالا که با تعریف نسبی فروش اقماعی آشنا شدیم، بد نیست کمی دقیق‌تر ماجرا را دنبال کنیم. اصلا این استراتژی چه مزایایی برای کارآفرینان دارد؟
خب اگر پای

یک مزیت مهم در میان نباشد، تمام تلاش‌های شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف بی‌نتیجه خواهد ماند. به علاوه، آدم‌ها دوست دارند قبل از اینکه درگیر یک فرآیند یادگیری شوند، مزایای آن را به خوبی حس کنند. به همین خاطر ما در ادامه این بخش سراغ برخی از مزایای کلیدی فروش اقماعی خواهیم رفت.

دسترسی ساده‌تر به مشتریان

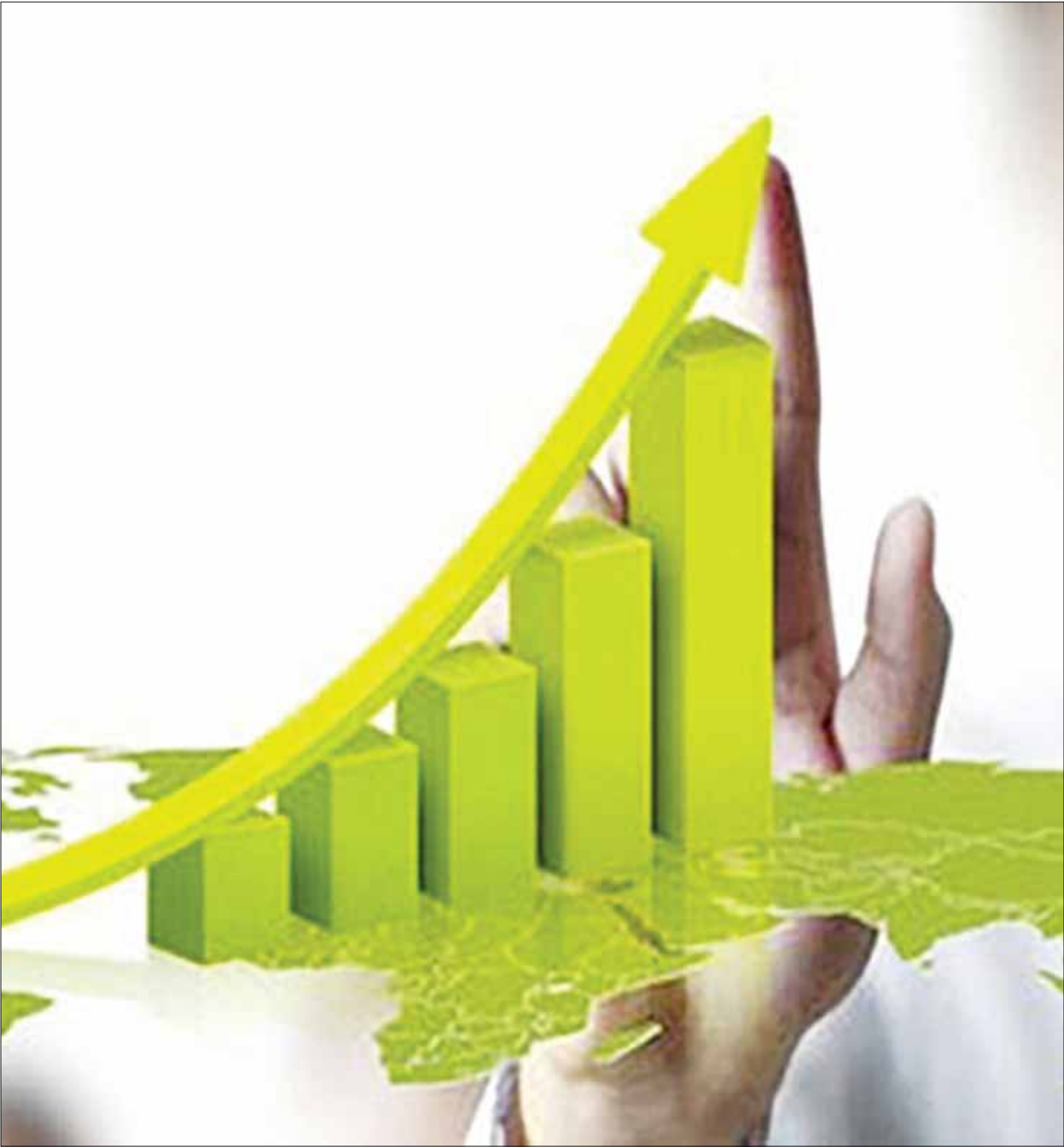
گاهی اوقات مشتریان مثل سوپرآستارهای دنیای هنر می‌شوند که یافتن‌شان کار هر کسی نیست. در این شرایط فروشنده‌ها باید سختی‌های زیادی برای جلب نظر آنها حتی برای بازدید از محصول‌شان را تجربه کنند. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز جهت‌گیری تقریبا برعکسی داریم. بسیاری از کارآفرینان برای اینکه اثرگذاری خوبی بر روی مخاطب‌شان داشته باشند، سراغ انواع ایده‌های پرهزینه می‌روند. این در حالی است که اگر

هیچ وقت مورد توجه قرار نمی‌دهند. به همین دلیل باید دائما آن را برای خودتان تکرار کنید. منظور ما از این عبارت تلاش برای ایجاد ارتباط نزدیک با مشتریان و حفظ آن در بلندمدت است. اینطوری فرصت بی‌نهایت خوبی برای دسترسی به انبوهی از اطلاعات کاربردی خواهید داشت.

اثرگذاری بهتر بر روی مشتریان

یک فروشنده آرزوی نهایی‌اش اثرگذاری درست بر روی مخاطب و تلاش برای هماهنگی بهتر با آنهاست. این امر به کسب و کارها کمک می‌کند تا فروش بهتری را تجربه کرده و در مدت زمانی کوتاه بدل به گزینه‌ای بی‌نهایت محبوب در میان مشتریان شوند. البته این نکته خیلی وقت‌ها در حالت عکس نیز مصداق دارد. مثلا زمانی که مشتریان دوست دارند برندها مطابق سلیقه‌شان رفتار کنند!

با توجه به نکته بالا اگر شما کمی به سلیقه مشتریان بیشتر بها دهید، خیلی زود بدل به یک برند تأثیرگذار



خواهید شد. این مسئله‌ای است که گاهی اوقات برای برندها نیز دردسرساز می‌شود؛ چراکه دهه‌هاست مطابق برخی کلیشه‌ها فعالیت کرده و حالا دیگر تغییر برای‌شان بدل به یک نکته بی‌نهایت سخت شده است.اگر شما هم چنین رفتارهایی در بازار از خودتان نشان می‌دهید، شاید فروش اقماعی برای‌تان بیشتر از آنچه فکر می‌کنید، لازم باشد؛ چراکه بدون تغییر خیلی زود توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف از بین می‌رود. پس بهتر است قبل از اینکه اوضاع حساسی به هم بریزد، به فکر تغییرات کلیدی باشید.

فروش اقماعی در عمل

خب دیگر به بخش جالب ماجرا رسیده‌ایم. فروش اقماعی در عمل نیازمند رعایت تکنیک‌هایی است تا دردرس کمتری برای کارآفرینان به همراه داشته باشد. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا خیلی ساده‌تر فرآیند تعامل با مخاطب‌تان را پشت سر بگذارید. درست به همین خاطر ما در این بخش قصد داریم تکنیک‌های کاربردی برای بدل شدن به یک فروشنده اقماعی کاردرست را با شما در میان بگذاریم. در ادامه با ما همراه باشید تا بدون دردسر اضافه بدل به یک فروشنده نسل جدید شوید.

شخصی سازی پیام: ارتباطی متفاوت با مشتری

شما نمی‌توانید هر طور دل‌تان می‌خواهد سراغ مشتریان رفته و در نهایت سود خوبی هم از این فرآیند به دست بیاورید. خیلی وقت‌ها کارآفرینان برای اینکه در دنیای کسب و کار باخورد‌های بهتری بگیرند، باید شخصی سازی در کانون توجه قرار دهند. این مسئله‌ای است که برای آدم‌های نبیل همیشه دردسرساز می‌شود. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز شخصی سازی را یکی از دستاوردهای مهم در حوزه فروش می‌دانیم.
تا صحبت از شخصی سازی می‌شود، همه به فکر ایده‌هایی مثل استفاده از اسم کوچک افراد در تبلیغات یا ایمیل‌های بازاریابی می‌افتند. شاید این تکنیک جذابیت زیادی داشته باشد، اما در عین حال تا حدی از مد افتاده نیز محسوب می‌شود. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز سراغ ایده‌های تازه‌تری رفته‌ایم.

شخصی سازی پیام در واقع به درک شما از تجربه هر مشتری در زندگی‌اش بستگی دارد. مثلا اگر مشتری شما در محله‌ای معمولی سکونت داشته و درآمد متوسطی دارد، لازم نیست حتما بر روی قیمت پایین یک محصول مانور دهید. در عوض می‌توانید سراغ بخش‌هایی مثل کیفیت یا دوام محصول نیز بروید؛ چراکه مشتری موردنظر با درآمد معمولی امکان صرف هزینه بیشتر برای محصولات را دارد. با این حساب شما باید مزایای بیشتری در مقایسه با صرف قیمت به او بدهید. ماجرا جالب شد، نه؟

شخصی سازی پیام به شما کمک می‌کند تا بدل به دوست یا مشاور صمیمی مشتریان شوید. اینطوری میزان اعتماد آنها به شما افزایش یافته و به خوبی توانایی اثرگذاری بر روی آنها را پیدا می‌کنید. این مسئله‌ای است که همیشه

که در دنیای کسب و کار باید مورد توجه شما قرار گیرد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان باید همیشه خودشان را برای اثرگذاری بر روی مخاطب با دلیل و مدرک آماده نگه دارند. وگرنه کلاهشان بدل به مشکلی حل نشدنی خواهد بود.

ثبات در تعامل با مخاطب: پیش به سوی موفقیت

پایدار

برخی از برندها فقط دنبال فروش مقطعی هستند. شاید این امر در کوتاه‌مدت جذابیت زیادی داشته باشد، اما وقتی صحبت از اهداف بلندمدت یا حضور پایدار در بازار می‌شود، دیگر نباید روی آن حساب چندانی کرد. به همین خاطر ثبات و پایداری در بازار ایده بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. بسیاری از برندها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از نکات مختلفی دارند. درست به همین خاطر فکر می‌کنند بهتر است در بازه‌های زمانی خاصی برای فروش از صد درصد توان‌شان استفاده کرده و سپس در گوشه‌ای آرام بگیرند.

بی‌شک ایده بالا طرفدارهای زیادی در دنیای فروش دارد، اما راستش را بخواهید، بعد از هر موفقیت و گوشه‌گیری دیگر نمی‌توانید روی ظهور دوباره برندتان به مثابه پدیده‌ای حیرتانگیز حساب باز کنید؛ چراکه خیلی زود توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور کامل از بین می‌رود.

هرچه باشد، مشتریان امروزه با کلی گزینه مختلف برای کارآفرینی رو به رو هستند که باید از بین‌شان دست به تصمیم‌گیری برند. این نکته‌ای است که خیلی وقت‌ها کارآفرینان به طور جدی به آن توجه نمی‌کنند. به همین خاطر خیال می‌کنند هر وقت دل‌شان خواست، توانایی حضور در بازار و سپس ناپدید شدن را دارند. اگر نظر ما را بخواهید، فروش اقماعی با این مسئله اصلا هماهنگی ندارد. درست به همین خاطر شما باید خودتان را برای اثرگذاری متفاوت بر روی مخاطب آماده کنید. این درست همان نکته‌ای است که به شما برای تعامل بهتر با مخاطب کمک ویژه‌ای خواهد کرد.

وقتی یک فروشنده و برندش برای مدت‌زمان طولانی در بازار حضور داشته باشند، به طور خودکار اعتماد بیشتری از نسوی مخاطب دریافت خواهند کرد. این دقیقا همان نکته‌ای است که کارآفرینان به طور مداوم مورد توجه قرار می‌دهند. به همین خاطر اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود مشکلات‌تان در زمینه تعامل با آنها دوچندان خواهد شد. پس بهتر است از همین حالا برنامه‌ای بلندمدت برای حضور در بازار داشته باشید. وگرنه هیچ وقت بدل به فروشنده‌ی حرفه‌ای و محبوب در بازار نخواهید شد.

ایجاد ارتباط شخصی و نزدیک با مخاطب: به وقت دوستی

ارتباط میان شما و مشتریان‌تان نباید خیلی سرد باشد. گاهی اوقات فروشنده‌ها فکر می‌کنند هرچه رابطه‌ای سردتر با مخاطب‌شان داشته باشند، توانایی‌شان برای اثرگذاری بر روی آنها بیشتر خواهد شد. این در حالی است که در دنیای واقعی اصلا این ماجرا صحت ندارد. در عوض شما باید از نقش فروشنده خارج شده و مثل یک دوست برای مخاطب‌تان عمل کنید. این امر به شما کمک بیشتری برای تعامل با مخاطب خواهد کرد. در عین حال وقتی سطح تعامل‌تان با آنها نزدیک‌تر شود، خیلی راحت فرصت فروش محصولات‌تان را پیدا می‌کنید. ماجرا جالب شد، نه؟

فراموش نکنید، شما هیچ وقت نمی‌توانید خودتان را به عنوان یک فروشنده اقماعی به مخاطب معرفی کنید. در عوض این عملکرد شماس‌ت که به مرور زمان از شما فردی مناسب برای اثرگذاری بر روی مخاطب خواهد ساخت. درست به همین خاطر بد نیست در دنیای کسب و کار به این نکته کلیدی نیز توجه داشته باشید. یادتان نرود، در دنیای امروز برخی از کسب و کارها دائما نیازمند تلاش برای اثرگذاری بر روی مخاطب هستند. غافل از اینکه چنین کاری با تلاش مستقیم به دست نمی‌آید. پس سعی کنید کمی که شده به طور غیرمستقیم با عملکرد و نمایش توجه‌تان به مخاطب این مسئله را مدیریت کنید. آخرین توصیه ما در این مقاله پرهیز از عجله بی‌خودی است. قبول دارم در دنیای امروز بسیاری از برندها درگیر سرعت عمل زیادی هستند، اما دلیل نمی‌شود خودتان را مجبور این شرایط کنید؛ چراکه گاهی اوقات صبر و شکیبایی گزینه‌های بهتری برای تعامل با مخاطب هدف محسوب می‌شود. در این صورت شما به خوبی فرصت تعامل با مخاطب و اثرگذاری بر روی آنها را پیدا می‌کنید. در دنیایی که همه در آن عجله دارند، تبدیل شدن به برندی که عجله زیادی ندارد، گزینه‌ای بی‌نهایت جذاب خواهد بود. اینطوری شما فرصت خوبی برای تعامل با مخاطب‌تان بر مدار آشنایی بهتر یـا حتی درک نیازهای اساسی‌اش خواهید داشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خودتان تغییر بد. ما هم همیشه در کنار‌تان هستیم تا فروشنده‌گی به شیوه اقماعی را درست اجرا کنید.

سخن پایانی

فروشنده‌گی به شیوه اقماعی برای بسیاری از کارآفرینان تازگی دارد؛ چراکه در این میان برخی از افراد به طور مداوم در فروش شکست خورده و دنبال راهکارهای تازه هستند. البته نباید فروش اقماعی را آخرین رهیافت برای اثرگذاری بر روی مخاطب در نظر بگیریم. در عوض بد نیست کمی هم که شده بر روی کاهش هزینه‌ها و بهبود نسبی اوضاع متمرکز شوید.
خب هیچ راهبردی یگانه‌ای در دنیا برای حل تمام مشکلات برندها وجود ندارد. در عوض شما می‌توانید به طور سلسله مراتبی و گام به گام مشکلات‌تان را کاهش دهید.

فروش اقماعی بیشتر از اینکه بر روی خود برندها تمرکز داشته باشد، بحث نیازها و سلیقه مشتریان را پیش می‌کشد. به همین خاطر یک فروشنده اقماعی همیشه توانایی بهتری برای اثرگذاری بسر روی مخاطب هدفش دارد. این دقیقا همان مسئله‌ای است که در مقاله کنونی روی آن تأکید شد. اگر شما هم دوست دارید یک فروشنده اقماعی باشید، حالا دیگر تمام نکات مورد نیاز دم دست‌تان است. از همین حالا می‌توانید ماجراجویی‌تان را شروع کرده و بدون هیچ دردسری به سراغ اثرگذاری بر روی مخاطب بروید. هر جا هم به مشکلی برخورد کردید، ما همیشه آماده کمک به شما هستیم.

منابع:

https://blog.hubspot.com/sales/persuasion-tactics-how-vs-why-selling-۱۳/https://www.shopify.com/uk/blog/persuasion-techniqueshttps://www.chilipiper.com/article/persuasion-techniques