

یادداشت

درآمد نفتی و مالیاتی در بودجه ۱۴۰۴

فاطمه پاسیان کارشناس اقتصادی

لایحه بودجه سال ۱۴۰۴ در حالی از سوی رئیس‌جمهور تقدیم مجلس شد که وضعیت اقتصادی و اجتماعی حاکم بر کشور، از تورم خطرناک، بیکاری بالا، کاهش شدید قدرت خرید مردم، ناتوانی بنگاه‌های اقتصادی از تاب‌آوری در شرایط تورمی و تحریم و در نتیجه استمرار رکود، مشکلات توسعه صادرات غیرنفتی و افزایش درآمدهای ارزی غیرنفتی از بحرانی بودن شرایط موجود حکایت دارد. انباشت مشکلات در طول زمان، و شرایط سیاسی منطقه، تصمیم سازی دشواری را برای برنامه یک ساله کشور در سال ۱۴۰۴ تحت لگوی بودجه پیش روی دولت و مجلس قرار داده است. در این شرایط پیچیده و فضای ناپطمینانی موجود، دشواری بی‌مورد مسیر توسعه پایدار وجود دارد و صدالبته در این شرایط انتظار می‌رود از مسیر توسعه دورتر نشده و دست کم بر یکی دو مشکل موجود کشور توجه شده و در جهت مدیریت و راهبری آن، منابع کشور به گونه‌ای تخصیص یابد که مشکلات کاهش یابد، آنچه در بودجه سننوتای دولت علاوه بر همسویی ارقام بودجه با اهداف برنامه هفتم توسعه، حائز اهمیت است، منابع و مصارف آن است که نوع نگاه و نگرش بودجه سننوتای را برای دستیابی به اهداف مشخص نشان می‌دهد. ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

سهام مسکن از وام‌های بانکی چطور آب رفت؟

مسکن حمایتی در تنگنا



درآمد نفتی و مالیاتی در بودجه ۱۴۰۴

فضای کسب وکار است. فضای کسب وکار شامل آن دسته از مولفه‌هایی می‌شود که صاحبان کسب وکار تسلطی بر آن نداشته‌اند، اما آن عوامل بر عملکرد آنان موثر هستند. این عوامل می‌توانند عوامل سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و تکنولوژیکی باشند. شاخص اخذ اعتبار، شاخص حمایت از سرمایه‌گذاران و شاخص پرداخت مالیات، از جمله شاخص‌هایی هستند که بر فضای کسب وکار تاثیر داشته و به نوعی متأثر از سیاست‌های بودجه سالیانه دولت نیز هستند.

آخرین گزارش پیش ملی محیط کسب وکار ایران نشان می‌دهد که در تابستان ۱۴۰۳، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، به ترتیب سه مؤلفه «غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» و «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب وکار» را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب وکار کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها ارزیابی نموده‌اند. همچنین رویه های ناعادلانه ممیزی و دریافت مالیات، یکی از مشکلات مهم فعالان اقتصادی بوده است. اطلاعات پایش، نشان از آن دارد که فضای کسب وکار برای فعالان اقتصادی با موانع و چالش‌های جدی روبه‌رو است و اگر قرار است در برنامه هفتم، افزایش اشتغال و کاهش بیکاری و توسعه کسب وکار اتفاق بیفتد، ضرورت دارد بودجه سالیانه دولت به عنوان ابزاری هوشمند و کارآمد، تحقق اهداف را میسر سازد.

حال نگاهی بیندازیم به ارقام لایحه بودجه دولت، درآمدهای نفتی و مالیات که چه دیده شده و اثر و پیامدهای احتمالی آن در جهت توسعه کسب وکارهای پایدار و تاب‌آور چه خواهد بود؟ بنا بر بخش اول لایحه بودجه ۱۴۰۴، میزان منابع حاصل از نفت، گاز و فرآورده‌های نفتی نسبت به سال ۱۴۰۳ معادل ۲۲ درصد رشد خواهد داشت. در لایحه بودجه سال آینده، منابع حاصل از نفت، گاز و فرآورده‌های نفتی، ۲۱ میلیون و ۷۰ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی شده است. قیمت هر بشکه نفت صادراتی در بودجه ۱۴۰۴ با نرخ ۵۷٫۵ یورو یا ۶۳

چرا انتقال پایتخت نشدنی است؟

افزایش بحران‌های شهری تهران همچون آلودگی هوا و ترافیک در سال‌های گذشته باعث شد تا بارها موضوع انتقال و جابه‌جایی پایتخت مطرح شود. این در حالی است که تمامی مطالعات کارشناسی، ایده انتقال پایتخت از تهران به شهری دیگر را محکوم به شکست می‌داند. چند هفته پیش بود که رئیس‌جمهور در تشریح مشکلات زندگی در شهر تهران، موضوع انتقال پایتخت را...

پایش بخش حقیقی اقتصاد ایران در آبان ماه نشان می‌دهد

عقبگرد تولید و فروش صنعتی

فرصت امروز، با وجود روند مثبت شاخص تولید و فروش شرکت‌های صنعتی بورسی در مهرماه، این شاخص در آبان‌ماه، روندی کاهشی را در پیش گرفت تا شاهد «عقبگرد تولید و فروش صنعتی» در میانه فصل پاییز باشیم. جدا از بحث ناترازی انرژی که این روزها صنعتگران و تولیدکنندگان، بزرگ‌ترین قربانی آن محسوب می‌شوند و ناچارند با تعطیلی دو تا سه روز در هفته کنار بیایند، مشکلات تأمین مواد اولیه و تأمین ارز نیز از دیگر موانع رشد تولید صنعتی در اقتصاد ایران به شمار می‌رود.

پایش بخش حقیقی اقتصاد ایران (بخش صنعت و معدن) در آبان‌ماه نشان می‌دهد که شاخص‌های تولید و فروش شرکت‌های صنعتی بورسی در این ماه نسبت به آبان سال گذشته، رشد ۳٫۵ درصد و ۷٫۴ درصد را تجربه کرده، اما نسبت به مهرماه امسال با کاهش ۵٫۳ درصد و ۴٫۷ درصد مواجه شده است. در آبان‌ماه ۱۴۰۳ نسبت به آبان‌ماه ۱۴۰۲ و از بین ۱۵ رشته فعالیت صنعتی بورسی، ۱۰ رشته فعالیت شاهد افزایش شاخص تولید و ۵ رشته فعالیت شاهد کاهش شاخص تولید بوده‌اند. همچنین رشته فعالیت‌های تجهیزات برقی، شیمیایی به‌جز دارو و غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر شاهد بیشترین افزایش شاخص تولید و رشته فعالیت‌های خودرو و قطعات، چوب و کاغذ و محصولات فلزی به‌جز ماشین‌آلات و تجهیزات نیز شاهد بیشترین کاهش شاخص تولید بوده‌اند. همچنین در زمینه...

مجمع جهانی اقتصاد از توسعه نابرابر امنیت سایبری در سال ۲۰۲۴ خبر داد

نابرابری سایبری در دنیای فناوری

مدیریت و کسب‌وکار

اقتصاد صنعت فضا: به سوی بی‌نهایت و فراتر از آن!

انسان همیشه عاشق خیره شدن به آسمان بوده است. از همان شب‌های نخستین که اجداد ما زیر گنبد پرستاره زمین می‌نشستند، آسمان جایگاه راز و رمز و شاید حتی نوعی پیش‌بینی آینده بود. حالا که هزاران سال از آن زمان می‌گذرد، یک نکته هنوز تغییر نکرده: کنجکاوی سیری‌ناپذیر ما برای کشف ناشناخته‌ها. اما آیا کسی تصور می‌کرد این کنجکاوی روزی به اقتصادی میلیاردی تبدیل شود؟ در این میان نام‌هایی مثل ایلان ماسک، جف بزوس و ریچارد برانسون بیشتر از هر کسی دیگر جلب توجه کرده‌اند. ماسک با اسپیس اکس در حال برنامه‌ریزی برای ارسال گردشگران به مریخ است. بزوس با بلو اوریجین تجربه‌ای از لبه فضا را ارائه می‌دهد. برانسون نیز با ویرجین گالکتیک قصد دارد سفرهای زیرمداری را به گزینه‌ی ۳۱ عادی برای مسافران پولدار تبدیل کند. همین حالا که شما این متن را می‌خوانید، شرکت‌هایی در حال...

لایحه بودجه ۱۴۰۴ برابر با ۲۹۶۴ هزار میلیارد تومان است که مجموع مالیات‌های مستقیم و مالیات بر کالاها و خدمات در لایحه بودجه ۱۴۰۴ نسبت به سال گذشته به رشدی ۳۹ درصدی نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۳ با ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. سهم حقوق ورودی گمرکی در لایحه بودجه سال آتی نسبت به امسال، رشدی ۸۵ درصدی دارد (۲۶۴ هزار میلیارد تومان). طبق لایحه بودجه ارائه شده به مجلس برای سال آینده، ارزش کل واردات ۶۱٫۲ میلیارد یورو در نظر گرفته شده که درصدی از آن به عنوان حقوق ورودی و گمرکی به درآمدهای دولت اضافه می‌شود. همچنین براساس تبصره یک بخش اول لایحه بودجه، مجموع معافیت‌ها، نرخ صفر مالیاتی، کاهش نرخ مالیاتی و سایر مشوق‌های مالیاتی اشخاص حقیقی و حقوقی از محل مجموع درآمدهای حاصل شده برای عملکرد سال ۱۴۰۴ کلیه مؤدیان به استثنای معافیت‌های دارای سقف زمانی، برای افراد حقیقی تا سقف ۷۵ میلیارد تومان و برای اشخاص حقوقی تا ۷۵۰ میلیارد تومان از درآمد مشمول مالیات قابل اعمال است. همچنین معافیت مالیاتی حقوق در بودجه سال آینده ۱۰۰ درصد افزایش یافته است و به ۳۴ میلیون تومان افزایش پیدا کرده که می‌تواند به افزایش قدرت خرید حقوق بگیران کمک کند. پیش‌بینی‌های انجام شده درخصوص درآمدهای مالیاتی از چند منظر قابل تأمل است:

اول ارقام واقعی نیست و ارقام جصاری نمی‌تواند تصویری واقعی از رشد منابع درآمدی مالیاتی ارائه دهند. تورم سالانه، درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در سال ۱۴۰۳ منتهی به ماه شهریور، نسبت به دوره مشابه قبل از آن است. در شهریورماه ۱۴۰۳، نرخ تورم سالانه برای خانوارهای کشور ۳۴٫۲ درصد است. بنابراین می‌توان گفت که رشد ۳۹ درصد درآمدهای مالیاتی تقریباً معادل نرخ تورم بوده و از این رو، قدرت خرید افزایش نداشته است و توان مالی واقعی دولت برای حمایت از کسب وکارها در قالب اعطای وام کم‌بهره و تسایر اشکال دیگر با محدودیت و چالش روبه‌رو خواهد شد.

احتمال تحقق درآمدهای نفتی به چه میزان است؟

تحقق تولید ۳۷۵۰ هزار بشکه نفت خام، محل تردید بوده و متعاقب آن، تحقق صادرات نفت خام و معائنات گازی در نظر گرفته شده است. با توجه به پیش‌بینی‌ها از بازار نفت برای سال آتی و روی کار آمدن ترامپ، احتمال کاهش میزان صادرات نفت ایران نیز وجود دارد. اگر چنین اتفاقی حاصل شود و درآمدهای نفتی دولت کم شود، بر حمایت دولت از کسب وکارها (به اشکال مختلف اعطای وام کم بهره، مشوق‌ها، زیرساخت‌ها و...) تاثیرگذار خواهد بود. در همین ارتباط، منبع مهم درآمدی دیگر دولت، درآمدهای مالیاتی است که مجموع درآمدهای مالیاتی

ناترازی بودجه ادامه دارد

بشکه ۵۷٫۵ یورو، معادل ۶۳ دلار در نظر گرفته شده که با توجه به قیمت فعلی نفت برنت (۷۸ دلار) منطقی به نظر می‌رسد. در عین حال، میزان تولید نفت خام روزانه معادل ۲۷۵۰ بشکه در روز پیش‌بینی شده؛ در حالی که شرکت‌های نفتی بین‌المللی این رقم را ۳۲۵۰ هزار بشکه گزارش کرده‌اند. بنابراین انتظار می‌رود درآمد پیش‌بینی شده از این محل، تحقق نیابد. معادل ۷۰۰ همت انواع اوراق قرار است در سال آینده به فروش برسد که با توجه به امکانات مالی بازار سرمایه، رقم بالایی است. در عین حال معمولاً فروش اوراق، زمانی توجیه دارد که مبالغ مالی به دست آمده صرف اجرای طرح‌هایی شود که سود ناشی از زود به نتیجه رسیدن آنها، بیش از سود اوراق باشد؛ در حالی که این ارقام در کشور ما صرف تأمین هزینه جاری می‌شود که توجیه ندارد. رقم کسری تراز عملیاتی (درآمد-هزینه جاری) بودجه سال ۱۴۰۴ حدود ۱۸۰۵ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود. پیش‌بینی شده است که ۱۱۳۵ هزار میلیارد تومان از کسری از طریق واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای (عمدتاً فروش نفت) و استقراض از صندوق توسعه ملی و

دوم احتمال تحقق درآمدهای مالیاتی به چه میزان است؟ تلاش سازمان امور مالیاتی در کاهش فرار مالیاتی و بهبود فرآیندهای مالیات‌ستانی چقدر می‌تواند به تحقق درآمدهای مالیاتی کمک کند، جای بحث و تأمل دارد.

سوم از طرف دیگر، افزایش مالیات هم بر طرف عرضه و هم تقاضا اثر گذار است؛ از یک طرف، افزایش مالیات بر درآمد می‌تواند هزینه تولید را افزایش و مزیت رقابتی فعالیت‌های مختلف کسب وکار را کاهش دهد، به خصوص در شرایط تورمی کشور که تورم به خودی خود باعث افزایش هزینه‌های تولید می‌شود. افزایش هزینه‌ها برای افزایش قیمت را به همراه دارد که باعث افزایش هزینه خرید مصرف‌کننده می‌شود و تقاضا را کاهش می‌دهد. در شرایط تورم رکودی، لازم و ضروری است با مدل‌های سیستمی آثار افزایش مالیات‌ها بر کسب وکارهای مختلف بر حسب موضوع فعالیت و اندازه و کوچک، متوسط و بزرگ) سنجش و برآورد شود تا از صورت بروز آثار منفی، سیاست‌های جایگزین برای کاهش آثار منفی اتخاذ شود.

چهارم از سوی دیگر، افزایش مالیات بر واردات برای کسب وکارهایی که برای تأمین نهاده‌ها به خارج کشور وابسته هستند باعث افزایش هزینه‌های تولیدی و کاهش مزیت رقابتی می‌شود.

پنجم با افزایش انواع مالیات‌ها در حوزه کسب وکار که هزینه‌های کسب وکار را افزایش می‌دهد، اگر نتوانند جریان مالیات‌ها را با افزایش فروش بنمایند باعث کاهش سودآوری و غیراقتصادی شدن فعالیت شده و چه بسا به تعطیلی کسب وکار یا کاهش ظرفیت تولید بینجامد. از این رو این سوال پیش می‌آید: آیا ضرورت ندارد بر حسب موضوع فعالیت و اندازه کسب وکارها، نرخ‌های مالیاتی متناسب با آنان وضع گردد که ضمن توانایی در پرداخت مالیاتی، فعالیت کسب وکار پایدار باقی بماند؟

درصدی سالیانه و کاهش تورم به حد کمتر از ۱۰ درصد در سال پایان برنامه، چگونگی دستیابی به این اهداف و سایر اهداف برنامه مشخص نیست. عدم ارائه برنامه‌ای برای رفع ناترازی بانک‌ها و عدم ایفای تعهدات سالانه دولت به تأمین اجتماعی و سایر صندوق‌های بازنشستگی را نیز باید به نقاط ضعف این لایحه افزود. تلاوم روند معیوب پارانه انرژی، عدم افزایش حقوق‌ها به میزان تورم سالانه، افزایش نرخ مورد محاسبه حقوق گمرکی از کالاهای اساسی، بدون تأمین مابه‌ازای افزایش قیمت برای سه دهک فقیر جامعه و جهش فروش اوراق مالی به مبلغ ۷۰۰ همت به عنوان نقاط ضعف لایحه بودجه است. با توجه به اینکه ادامه روند فعلی تنظیم بودجه، کشور را از مشکلات راهبی نمی‌بخشد، به نظر می‌رسد حرکت به سمت برنامه محوری، سبک شدن بدنه دولت و انجام وظیفه سیاستگذاری صرف، کاهش هزینه‌ها و حذف بودجه دستگاه‌های موازی، بررسی و حذف بودجه دستگاه‌هایی که به تدریج به بودجه کشور تحمیل شده است و رقابتی شدن فضای کسب وکار برای اصلاح بودجه کشور باید اعمال شود.

۶۷۰ هزار میلیارد تومان از محل فروش اوراق (استقراض و فروش شرکت‌ها) تأمین شود و این موارد شرایط نامساعد بودجه کشور را نشان می‌دهد. در عین حال، با توجه به احتمال عدم تحقق منابع درآمدی، احتمال افزایش این کسری وجود دارد. از طرفی، بودجه مثبت لایحه بودجه و کاهش درآمد نفتی برای تأمین بودجه، کاهش ۲ واحد درصدی حقوق گمرکی واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه خطوط تولید از سال ۱۳۰۲ آغاز شده و در سال ۱۴۰۴ ادامه خواهد یافت، یکپارچه شدن بودجه‌های جداگانه مانند هدفمندی یارانه‌ها و بودجه دفاعی، شفاف‌سازی و افزایش منابع پایدار، مدیریت، مشارکت عمومی-خصوصی و دو برابر شدن معافیت مالیاتی برای حداقل حقوق‌بگیران از جمله این نکات مثبت است. درباره نقاط ضعف این لایحه هم باید گفت که با توجه به اینکه سال ۱۴۰۴، دومین سال اجرای برنامه توسعه هفتم است و بودجه معمولاً یک برنامه یک ساله از برنامه پنج ساله محسوب می‌شود، باید چگونگی دستیابی به اهداف برنامه در بودجه پایه‌گذاری شود. ولی در لایحه پیشنهادی علی‌رغم ذکر هدف رشد ۸

اخبار

مدیرعامل مرکز مبادله ارز و طلا خبر داد

سامانه‌های جدید ارزی تامین مالی در راه

سامانه جدید ارز تجاری مرکز مبادله ارز و طلای ایران رسماً در سوم آذرماه، فعالیت خود را آغاز کرد و پس از یک ماه، یعنی در سوم دی ماه لازم‌الاجرا می‌شود. این سامانه، سیستمی است که تسویه معاملاتی در آن صورت می‌گیرد؛ تمام فرآیندها اعم از معامله، جورسازی و چینجنگ و پس از معامله را در خود دیده و همزمان مجموعه‌ای از ارتباطات را با سایر سامانه‌ها طراحی کرده است و براساس الزام بانک مرکزی، آن دسته از بازرگانی که در بازار اشخاص (نه در سامانه نیما) ارز خود را عرضه و یا خریداری می‌کردند، به بازار ارز تجاری منتقل می‌شوند.
چندی پیش، مدیرعامل مرکز مبادله ارز و طلای ایران در نشست مشترک با اعضای اتاق بازرگانی، گفت که علاوه بر سامانه ارز توافقی، سامانه معاملاتی سلف نیز در آینده نزدیک به بهره‌برداری می‌رسد. در این زمینه، «علی سعیدی»، مدیرعامل مرکز مبادله ارز و طلا از طراحی سامانه‌های معاملاتی ارزی طراحی شده جدید در این مرکز خبر داد و گفت: در صورت تصویب نهایی و اخذ مجوزهای لازم، سامانه‌از خدماتی آماده به کار است. «سعیدی» به «ایسنا» توضیح داد: پیشنهاد ایجاد سامانه معاملات سلف، از سوی مرکز مبادله به بانک مرکزی ارائه شده است. معاملات سلف ارزی می‌تواند یک روش جدید تامین مالی باشد؛ به این روش که صادرکننده معاملات ارزی خود را انجام می‌دهد و انتقال مالکیت ارزی رخ می‌دهد و به عبارتی ریال مورد نظر خود را دریافت می‌کند و در زمان مشخصی در آینده (برای مثال سه ماه یا شش ماه آینده) ارز معامله شده به خریدار را تحویل می‌دهد. وی در رابطه با نحوه عملکرد سامانه پیشنهاد شده گفت: البته نرخ ارز در این نوع معاملات متفاوت خواهد بود. به این حال، اگر نرخ ارز در شرایط ثابت باشد، بی‌شک نرخ این ارز کمتر خواهد بود، اما در زمانی که هم پیش‌بینی خریدار و هم فروشنده ارز، افزایشی باشد، روش‌های جدیدی از معاملات نیز طراحی و پیش‌بینی شده که «معاملات مابه‌التفاوت» نام دارد، به این معنای که قیمت‌ها براساس زمان تحویل ارز، نرخ‌گذاری خواهد شد. در معاملات سلف پیش‌بینی شده که خریدار باید تمام معادل ریالی ارز خریداری‌شده را پرداخت کند، اما در معاملات مابه‌التفاوت، خریدار ۱۰ الی ۳۰ درصد از معادل ریالی ارز خریداری شده را پرداخت می‌کند و عملاً خریدار میزان مشخصی از ارز را برای معاملات آینده خود رزرو کرده، اما قیمت پایانی در زمان دریافت ارز از عرضه‌کننده مشخص خواهد شد و مابه‌التفاوت نرخ ارز بر این اساس مشخص می‌شود.

«سعیدی» خاطرنشان کرد: در مرکز مبادله، هر دو روش معاملاتی معرفی خواهد شد و بازار و گروه‌های مختلف براساس پیش‌بینی‌ها و مطلوبیت معاملات خود، براساس میزان معادل ریالی که در اختیار دارند، معاملات خود را برای آینده انجام می‌دهند. در این راستا، مرکز مبادله یک بازار است و محصولات مختلف را طراحی می‌کند و بازار و گروه‌های مختلف اقتصادی، به اختیار خود می‌توانند هر کدام از روش‌های معاملاتی را با توجه به شرایط خود، انجام دهند.

مدیرعامل مرکز مبادله به معاملات پیمان آتی و سوآپ اشاره کرد و گفت: علاوه بر روش‌های مذکور، مرکز مبادله، معاملات فوروارد یا پیمان آتی، معاملات تاخت یا سوآپ را نیز طراحی کرده و در دستور کار خود قرار داده است که از نوع قراردادهای مشتقه هستند؛ البته فرق آنها با قراردادهای مشتقه بورسی در این است که حتما تحویل ارز بین صادرکننده و واردکننده صورت می‌گیرد و جنبه سرمایه‌گذاری در آن وجود ندارد و صرفاً در جهت تامین نیاز ارزی بخش‌های واقعی اقتصاد و نیازمند ارز است.

او در پایان در رابطه با زمان آغاز به کار سامانه از خدماتی گفت: ارز خدماتی از نظر سامانه‌ای و دستورالعمل‌های لازم، تکمیل شده است. اما با این حال براساس قانون مبارزه با قاچاق ارز و کالا، نیازمند اخذ برخی مجوزهای دیگر و با اصلاح فرآهنادی است که فراتر از اختیارات بانک مرکزی است. ما در حال حاضر در حال انجام تشریفات مربوط به آن هستیم تا مصوبه نهایی آن صادر شود و در صورت تصویب مصوبه نهایی، مرکز مبادله آماده آغاز به کار سامانه ارز خدماتی است.

مختصات تورم خوراکی و غیرخوراکی در استان‌ها

دوئل بر سر تعیین تورم

مشاهدات نشان می‌دهد در آبان ماه فشار تورم از سمت اقلام خوراکی و غیرخوراکی در بیشتر نقاط ایران نسبتاً توازن داشته، اما در همه استان‌ها اوضاع چنین نبوده است. به گزارش «کوبیران»، تورم از مهمترین متغیرهای اقتصادی است و افزایش این متغیر می‌تواند ثبات اقتصاد را به چالش بکشد. به طور کلی، افزایش تورم می‌تواند از دو کاتال «قلام خوراکی» و «اقلام غیرخوراکی» رخ دهد. آشامیدنی و دخانیات است. به همین ترتیب، افزایش قیمت در کالاهای غیرخوراکی به تورم سالانه خوراکی ناشی از افزایش قیمت کالاهای خوراکی، مثل مسکن و آموزش منجر می‌شود. در اقتصادهایی که روند تورم در آنها نوسان چندانی ندارد و نوسانات قیمتی با شدت زیادی رخ نمی‌دهد، معمولاً بین تورم اقلام خوراکی و تورم اقلام غیرخوراکی توازن وجود دارد. به عبارت دیگر، در این اقتصادها فشار تورم از سوی اقلام خوراکی تفاوت چندانی با فشار تورم از سوی اقلام غیرخوراکی ندارد. بررسی‌های صورت گرفته نشان می‌دهد که در آبان ماه ۱۴۰۳، این توازن در اکثر استان‌های ایران برقرار بوده است. در مقابل، چند استان شرایط خاصی را تجربه کرده‌اند.

با استفاده از داده‌های مرکز آمار می‌توان استان‌های کشور را از نظر تورم سالانه کالاهای خوراکی و غیرخوراکی در چهار گروه دسته‌بندی کرد. نتیجه این دسته‌بندی نشانگر تجمع اکثریت استان‌ها در ضلع شمال شرقی نقشه تورم است. به بیان دقیق‌تر، از ۳۱ استان کشور، ۲۵ استان از نظر تورم در نقطه‌ای قرار گرفته‌اند که در آن هم تورم سالانه خوراکی‌ها و هم تورم سالانه غیرخوراکی‌ها بالا است. برای مثال، تورم سالانه خوراکی‌ها و غیرخوراکی‌ها در استان ایلام به ترتیب ۲۸٫۹ درصد و ۴۲٫۳ درصد اعلام شده است. در تهران نیز این دو نرخ به ترتیب برابر با ۲۷٫۷ درصد و ۳۴ درصد است. در گروه دوم، استان‌هایی جای گرفته‌اند که تورم سالانه اقلام غیرخوراکی در استان سیستان و برای مثال، تورم سالانه خوراکی و غیرخوراکی در استان سیستان و بلوچستان به ترتیب ۱۹٫۵ درصد و ۲۶٫۷ درصد بوده است. این استان در آبان امسال کمترین تورم سالانه را هم در اقلام خوراکی و هم در اقلام غیرخوراکی به ثبت رسانده است. در آخرین گروه نیز استان‌هایی جای گرفته‌اند که تورم سالانه خوراکی‌ها در آنها پایین است اما تورم غیرخوراکی بالایی دارند. قزوین، البرز و خراسان شمالی سه استان مهمان در این گروه هستند. تورم سالانه خوراکی و غیرخوراکی قزوین در آبان امسال به ترتیب ۲۴٫۸ درصد و ۴۰٫۸ درصد برآورد شده است. بنابراین، اگر در یکسوم تورم کالاهای خوراکی و در سوی دیگر تورم اقلام غیرخوراکی قرار گیرد، تمرکز اکثریت استان‌های کشور براساس آمارهای آبان امسال در ضلع شمال شرقی این نقشه است که در آن هر دو گروه کالایی تورم بالایی را تجربه کرده‌اند.

سهام مسکن از وام‌های بانکی چطور آب رفت؟

مسکن حمایتی در تنگنا



کم درآمد به طور فزاینده‌ای ضروری شده است. برنامه‌های مسکن در

استطاعت برای اطمینان از دسترسی همه شهروندان، صرف نظر از وضعیت مالی آنها، به مسکن مناسب و کم قیمت ایجاد می‌شوند.

کشورهای مختلف، برنامه‌های نوآورانه و موفقتری را برای رفع نیازهای مسکن اجرا کرده‌اند که هر کدام متناسب با زمینه‌های اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی خاص خود طراحی شده‌اند. از جمله این کشورها می‌توان به فنلاند، سنگاپور، آمریکا، برزیل و… اشاره کرد. این پژوهش، شمایی از طرح‌های مسکن کم‌درآمد و صندوق‌های حمایتی مسکن در تجارب جهانی ارائه داده و علاوه بر تأکید بر اهمیت جهانی مسکن در استطاعت، تنوع رویکردهای اتخاذشده توسط کشورهای مختلف را نشان می‌دهد.

قانون جهش تولید مسکن نیز یکی از اصلی‌ترین و مهمترین قوانین در حوزه مسکن کشور است که با هدف افزایش عرضه مسکن و ساخت به طور متوسط سالیانه حداقل یک میلیون واحد مسکونی برای متقاضیان واجد شرایط در ۱۷ مردادماه ۱۴۰۰ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. طبق ماده ۳ این قانون، «صندوق ملی مسکن» به منظور ایجاد هم‌افزایی، تقویت توان حمایتی و تخصیص بهینه منابع مالی بخش مسکن، با کارکرد تجمع و تخصیص منابع مالی موضوع این قانون تشکیل شده است.

تجربیات جهانی صندوق حمایتی مسکن

وام ویژه مسکن حمایتی در کشورهای آمریکا، سنگاپور، برزیل، فنلاند، سوئد و ایتوبیی، از طریق «صندوق‌های اعتباری» در اختیار خانه‌اولی‌های متوسط و کم‌درآمد قرار می‌گیرد تا «واحدهای مسکونی در حال تدارک» برای این گروه چه برای اجاره و چه برای خرید، از طریق تسهیلات این صندوق‌ها در «استطاعت» آنها قرار بگیرد. به نظر می‌رسد که صندوق حمایتی برای تامین مسکن حمایتی در کشورهای جهان، سه مشخصه کاملاً متفاوت از سایر تسهیلات مسکن دارد. این صندوق‌ها، وام خرید مهمتر، با «قدرت پوشش بالاتر» در اختیار مشمولان مسکن حمایتی قرار می‌دهند. وام مسکن حمایتی دارای نرخ سود تکرریمی و پوشش‌دهنده حداقل ۹۰ درصد هزینه خرید مسکن ساخته‌شده است؛ ضمن آنکه فرد کم‌درآمد اجازه دارد که اقساط این تسهیلات را در حداقل ۲۵ سال پرداخت کند.

وام مسکن حمایتی برای اجاره‌نشینان نیز حداقل ۷۰ درصد و حداکثر ۹۰ درصد هزینه اجاره را برای کم‌درآمدها پوشش می‌دهد. این تسهیلات از محل «منابع دولتی» یا «سپان‌اندزهای محلی» تامین می‌شود. در آمریکا، خانه‌اولی‌ها و همچنین خانه‌اولی‌های دارای درآمد پایین می‌توانند تنها با ۳٫۵ تا ۱۰ درصد پیش‌پرداخت، وام خرید مسکن دریافت کنند. صندوق وام مسکن اداره فدرال، منابع این تسهیلات را تامین می‌کند. در کشور برزیل نیز دولت مسئول ساخت مسکن حمایتی نیست بلکه زمین و امکانات را در اختیار شرکت‌های توسعه‌دهنده قرار می‌دهد و همزمان از طریق «صندوق

فرصت امروز؛ طبق سیاست‌گذاری بانک مرکزی، نظام بانکی کشور باید سالی ۲۵ درصد از تسهیلات پرداختی را به بخش مسکن اختصاص دهد. اگرچه این نسبت قانونی در فاصله سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۶ تقریباً محقق شد، اما در ادامه بین سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ و براساس آمارهای بانک مرکزی به ۱۹ درصد کاهش یافت و در سال ۱۳۹۸ نیز به ۱۳ درصد رسید. سهم مسکن از تسهیلات و وام‌های بانکی در سال‌های گذشته مدام در حال آب رفتن است؛ تا جایی که در گزارش‌های اخیر بانک مرکزی و در فصول گذشته، این رقم به بیش از ۴ درصد رسیده است. به نظر می‌رسد با وجود تسهیلات تکلفی دولت و مجلس و تأکید بانک مرکزی اما نظام بانکی کشور، تمایل چندانی برای تسهیلات‌دهی به بخش مسکن ندارد. بی‌میلی بانک‌ها به پرداخت تسهیلات مسکن البته دو دلیل اصلی دارد؛ اول اینکه بانک‌ها (به عنوان بنگاه اقتصادی) اصولاً علاقه دارند که تسهیلات پرداختی خود را به بخش‌هایی اختصاص دهند که قابلیت بازپرداخت زودهنگام اصل و سود را دارند؛ حال آنکه بلندمدت‌ترین تسهیلات شبکه بانکی کشور در حال حاضر، تسهیلات بخش مسکن است که بازپرداخت آن اغلب بیش از یک دهه به درازا می‌کشد. دلیل دوم، تمایل بانک‌های تجاری به پرداخت تسهیلات به تعداد تسهیلات‌گیرندگان کمتر است تا فرآیند وصول مطالبات آنها ساده‌تر باشد. این در حالی است که اگر یک بانک وارد بازار پرداخت تسهیلات بخش مسکن شود، عملاً ناگزیر خواهد بود که تسهیلات با سقف محدود را به تعداد مشتریان زیاد پرداخت کند. بنابراین تمایل بانک‌ها به تسهیلات‌دهی در بخش مسکن، تحت تأثیر این دو مولفه در سال‌های اخیر کمتر شده است که نتیجه آن همین سهم حدود ۴ درصدی از تسهیلات بانکی است. از سوی دیگر، اجرای طرح‌های حمایتی مسکن از جمله مسکن مهر، اقدام ملی و نهضت ملی مسکن از سوی دولت‌ها نیز نتوانسته است به حل مسئله مسکن در ایران کمک کند و طبق آمارها، هر ساله نزدیک به یک میلیون نفر به جمعیت مستأجران کشور اضافه می‌شود.

نقشه راه ناکار آمد مسکن حمایتی

مرکز پژوهش‌ها در یک گزارش کارشناسی به «بررسی تجارب جهانی در حوزه صندوق‌های حمایتی بخش مسکن و ظرفیت‌های ماده ۳ قانون جهش تولید مسکن» پرداخته و دلایل اصلی ریزش مشمولان مسکن دولتی در ایران را آنسپ‌شناسی کرده است. در این گزارش، پازل مسکن حمایتی از دو جزء «عرضه مسکن در استطاعت» و «وام حمایتی» تشکیل شده است که هر کدام بدون دیگری امکان‌پذیر نیست. در ایران، جزء دوم، یعنی «صندوق حمایتی» برای وام مسکن کم‌بهره وجود ندارد. طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌ها، دسترسی به مسکن ائمن و در استطاعت، موضوعی ضروری برای شهروندان جامعه است؛ با این حال، میلیون‌ها نفر در سراسر جهان، توانایی تأمین مکانی به عنوان خانه را ندارند. امروزه با افزایش سرعت شهرنشینی و افزایش هزینه‌های مسکن، به ویژه در شهرهای بزرگ، نیاز به برنامه‌های ایجاد مسکن در استطاعت برای افراد

بورس تهران پس از تجربه چهار هفته رشد متوالی، در دو روز معاملاتی گذشته وارد مدار نزولی شده است که علت عمده آن به تحولات سیاسی منطقه برمی‌گردد. سمت و سوی بورس در معاملات یکشنبه با اخبار سیاسی گره خورد و متعاقب آن، شاخص کل بورس تهران با افت ۱۶ هزار واحدی تا محدوده ۲ میلیون و ۴۵۲ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. به نظر می‌رسد بسیاری از سرمایه‌گذاران بر این باورند که بازار سرمایه همچنان در حال تجربه «جاماندگی» نسبت به بازارهای موازی به دلایل مختلف از جمله شرایط سیاسی و اقتصادی است.

در جریان معاملات یکشنبه ۱۸ آذرماه، شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران نوسان زیادی را به خود دید و در پایان بیش از ۱۶ هزار واحد پایین آمد. افت بیش از ۲۰ هزار واحدی در نیمه اول به همراه جمع شدن صف‌های فروش برخی نمادها و برگشت شاخص برای کاهش افت ایجادشده در نیمه دوم معاملات، بازار یکشنبه را پرنوسان جلوه داد تا شاهد ثبت بین خریداران و فروشندگان در بازار بورس تهران باشیم. در معاملات روز گذشته، صف‌های فروش با تغییر منفی ۶۶ درصدی و صف‌های خرید با تغییر مثبت ۲۹ درصدی (نسبت به روز قبل) مواجه شدند. ارزش معاملات در بازار بورس و اوراق بهادار تهران به بالاتر از ۱۱۲۰۰ میلیارد تومان رسیده؛ هرچند که شاخص کل با افت ۱۶ هزار واحدی به عدد ۲ میلیون و ۴۵۲ هزار واحدی رسید و از کاتال ۲٫۵ میلیون واحدی فاصله گرفت. همچنان اختلاف نظر بین اهالی بازار بسیار بالاست. عده‌ای از اهالی بازار سرمایه، وضعیت این روزهای بازار را شروع روند اصلاحی می‌دانند و عوامل مختلفی را برای آن ذکر می‌کنند. در مقابل، خریداران بازار، منفی‌های ایجادشده را فرصت خرید می‌دانند و تا زمانی که این دو گروه در نظرات خود پایبند باشند، وضعیت بازار به صورت متعادل ادامه خواهد داشت، تا اینکه یکی از طرفین از تصمیم خود کوتاه بیاید.

در جریان دادوستدهای روز گذشته، گروه بانکی بیش از سایر گروه‌ها و نمادها، ارزش معاملاتی به خود اختصاص داد و با رقم ۱۱۳۴ میلیارد تومانی در صدر بازار ایستاد. گروه خودرویی با ارزش معاملاتی ۹۲۴ میلیارد تومان و گروه فلزات اساسی با ارزش معاملاتی ۵۲۰ میلیارد تومان در رتبه‌های دوم و سوم جای گرفتند. در میانه رقابت بین خریداران و فروشندگان در

ضمانت زمان»، وام مسکن ۳۰ ساله با قدرت پوششی ۹۵ درصد بهای خرید خانه را در اختیار گروه‌های هدف فاقد مسکن قرار می‌دهد تا آن خانه‌ها را خریداری کنند. مرکز پژوهش‌ها در این گزارش، با اشاره به اینکه

در حال حاضر در نظام تامین مالی مسکن حمایتی کشورمان صندوق ملی مسکن وجود دارد، بدون آنکه عملکرد این صندوق را نقد کند، پیشنهاد

داده است که نرخ بهره تسهیلات مسکن حمایتی تعدیل شود و تسهیلات نیز به صورت بلندمدت ارائه شود. در این پیشنهادها همچنین با الگو گرفتن از نحوه ساخت مسکن حمایتی در فنلاند، بر توزیع این واحدهای مسکونی در سراسر شهر برای ترکیب طبقات درآمدی پایین و ساکنان مرفه محله‌ها تأکید شده است.

چرا دولتی‌ها به احتکار زمین علاقه دارند؟

مرکز پژوهش‌ها همچنین در گزارش «ارزیابی فرآیند پالایش متقاضیان مسکن حمایتی»، یکی از دلایل اصلی ناکامی طرح‌های حمایتی مسکن در ایران را نامشخص بودن فرآیند اجرای پروژه‌ها دانسته و می‌گوید: طبق قانون جهش تولید مسکن، دولت موظف است هر سال یک میلیون واحد مسکونی بسازد و زمین‌های دولتی را در اختیار وزارت راه و شهرسازی قرار دهد. بااین‌حال، دستگاه‌های دولتی به‌جای عرضه ۱۸ میلیارد مترمربع زمین در اختیار خود، آنها را احتکار کرده‌اند. این در حالی است که طبق آمارهای رسمی، قیمت زمین در ۳۰ سال گذشته ۳۵۰۰ برابر و قیمت مسکن ۱۶۰۰ برابر شده است. به همین دلیل، دستگاه‌های دولتی به‌جای آنکه این زمین‌ها را برای ساخت مسکن به کار گیرند، ترجیح می‌دهند آنها را نگه دارند و از رشد قیمت زمین بهره‌مند شوند. نکته قابل توجه، مقایسه میزان زمین‌های تحت مالکیت دولت در ایران و سایر کشورهاست که نشان می‌دهد دولت ایران صاحب ۹۰ درصد از زمین‌های کشور است. در واقع، بسیاری از زمین‌های داخل شهرها متعلق به سازمان‌ها و دستگاه‌های دولتی است و این سازمان‌ها به خاطر اینکه تورم زمین از تورم مسکن بیشتر است، حاضر نیستند در این زمین‌ها ساخت‌وساز کنند و یا آنها را به بازار عرضه کنند. این سیاست دولتی‌ها در نگهداری زمین موجب شده است که طرح‌های حمایتی مسکن در وضعیت نامشخص قرار گیرند و به نتیجه مطلوب نرسند.

این گزارش، یکی از دلایل استقبال پایین از نهضت ملی مسکن را جذاب نبودن پروژه‌های دولتی دانسته و می‌گوید: علت جذاب نبودن پروژه‌های دولتی، الگوی نادرست تولید مسکن است که عمدتاً به انبوه‌سازی و ساخت‌های عمودی وابسته است. بسیاری از مردم از چنین پروژه‌هایی استقبال نکرده‌اند؛ چراکه ساخت‌وسازها معمولاً با هزینه‌های بالا همراه است و انتخاب مناسبی برای زندگی به نظر نمی‌آید. بنابراین این پروژه‌ها نتوانسته‌اند اعتماد عمومی را جلب کنند و بخش بزرگی از متقاضیان را جلب نمایند. همانطور که اشاره شد، تنها در شهر پردیس (طبق گزارش شورای مسکن استان تهران)، ۶۵ هزار واحد خالی وجود دارد که نشان می‌دهد شهروندان تهرانی، سکونت در این واحدها را مناسب نمی‌دانند.

این گزارش، یکی از دلایل استقبال پایین از نهضت ملی مسکن را جذاب نبودن پروژه‌های دولتی دانسته و می‌گوید: علت جذاب نبودن پروژه‌های دولتی، الگوی نادرست تولید مسکن است که عمدتاً به انبوه‌سازی و ساخت‌های عمودی وابسته است. بسیاری از مردم از چنین پروژه‌هایی استقبال نکرده‌اند؛ چراکه ساخت‌وسازها معمولاً با هزینه‌های بالا همراه است و انتخاب مناسبی برای زندگی به نظر نمی‌آید. بنابراین این پروژه‌ها نتوانسته‌اند اعتماد عمومی را جلب کنند و بخش بزرگی از متقاضیان را جلب نمایند. همانطور که اشاره شد، تنها در شهر پردیس (طبق گزارش شورای مسکن استان تهران)، ۶۵ هزار واحد خالی وجود دارد که نشان می‌دهد شهروندان تهرانی، سکونت در این واحدها را مناسب نمی‌دانند.

افت ۱۶ هزار واحدی بورس در دومین روز هفته

ترکش سوریه به بورس تهران رسید

بازار، مشکلات گاز و ناترازی انرژی که یکی از اصلی‌ترین مسائل صنایع است، دوباره عرصه را بر تولیدکنندگان تنگ کرده؛ به‌طوری‌که پتروشیمی خراسان از توقف تولیدات واحد کریستال ملامین خود خبر داد و مبین نیز گاز ورودی به زاگرس را با محدودیت تحویل خواهد داد. با این حال، «غلامحسین زاغی»، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس گفته است که «با توجه به سطح ذخیره پایین سوخت مایع نیروگاه‌ها، قرار شده سوخت مایع ذخیره شده موجود مصرف نشود تا وزارت نفت براساس تکلفی که دارد، سوخت مایع به نیروگاه‌ها تحویل دهد.» همچنین رئیس‌جمهور در جلسه با اسانپد دانشگاه شریف گفت که «یکی از چالش‌های اساسی و فعلی، ناترازی انرژی است. به جای قطع برق صنایع و کارخانه‌ها می‌توان برق برخی ادارات را قطع کرد و کارمندان را به دورکاری فرستاد.» به اعتقاد «پزشکیان»، ضرری که از این روش به اقتصاد وارد می‌شود احتمالاً کمتر از زیان ناشی از قطع برق صنایع خواهد بود. در مقابل، «علی شیخ‌زاده» به همراه اعضای هیأت مدیره، معاونان و مدیران ارشد در اولین روز کاری و بازدید از خطوط تولید سایپا، گفته است که با ایجاد شرایط مناسب تولید، بهبود وضعیت معیشتی و رفاهی کارکنان در دستور کار قرار دارد.»

شاخص کل بورس تهران در معاملات دومین روز هفته، دومین روز منفی خود را سبزی کرده؛ هرچند بازار از نظر بنیادی کلران همچنان ارزنده است، اما تکنیکالیست‌ها به کندال‌های این دو روز اخیر نگاه می‌کنند و برآیند معاملات را منفی می‌بینند. «ترگس توانایی»، کارشناس بازارسرمایه در همین زمینه به «کوبیران» گفت: «پس از انتشار خبر سقوط دولت سوریه، بازار سرمایه با واکنش منفی مواجه شد؛ به طوری که شاخص کل طی دادوستدهای یکشنبه، افت حدود ۱۶ هزار واحدی را تجربه کرد و به سطح ۲ میلیون و ۴۵۲ هزار واحد رسید. همچنین شاخص هم‌وزن با کاهش ۴ هزار و ۲۲۲ واحدی به نیمه تراز ۷۹۰ هزار واحد رسید. وضعیت مذکور تا اواخر بازار ادامه داشت و از فشار فروش اکثر نمادها کلیت داشت، اما در انتهای بازار و با جمع‌آوری مکرر صف‌های فروش، نمادهای تأثیرگذاری نظیر خودرو و صف خرید و مثبت شدن صنعت بانکداری، کاهش فشار فروش‌ها را نظاره‌گر شدیم که نویدبخش معاملات بهتر و حتی نوسانات مثبت‌تر کلیت بازار در روزهای آینده است.»

خرده‌فروشی در دنیای شگفت‌انگیز واقعیت مجازی و افزوده



نویسنده: علی آل علی

تصور کنید فردی در سال ۲۰۰۳ در یک مرکز خرید شلوغ مشغول امتحان کردن یک جفت کفش جدید است. فروشنده همان مدل را در سایز مناسب برای او از انباری کسه به اندازه یک پازل بی‌پایان به نظر می‌رسد، پیدا می‌کند. حالا تصور کنید همین فرد یکپه‌و در سال ۲۰۲۴ از خواب بیدار شود. او عینک واقعیت افزوده بر چشم دارد، به راحتی با حرکات دست محصولی را در هوا انتخاب می‌کند و می‌تواند پیش از خرید، ظاهر محصول را در فضای خانه‌اش ببیند. واقعیت مجازی و افزوده، خرده‌فروشی را به کلی دگرگون کرده‌اند. احتمالاً چنین فردی از این همه تغییر شگفت‌زده خواهد شد، مگر نه؟

واقعیت این است که صنعت خرده‌فروشی طی دو دهه گذشته مسیر طولانی و پر پیچ و خمی را طی کرده است. فروشگاه‌های سنتی با صف‌های طولانی و فروشندگانی همیشه مشغول جای‌شان را به اپلیکیشن‌ها، فروشگاه‌های آنلاین و حالا پلتفرم‌های مجازی داده‌اند. اگر زمانی مشتری برای خرید یک لباس نیازمند امتحان آن در اتاق پرو کوچک و شلوغ بود، حالا با یک کلیک یا اسکن، می‌تواند آن لباس را در تن خود ببیند؛ بدون اینکه حتی از خانه خارج شود.

واقعیت افزوده و مجازی مانند دو دستیار جادویی دست به‌باز آفرینی تجربه خرید زده‌اند. این فناوری‌ها دیگر فقط اسباب بازی‌هایی برای سرگرمی نیستند؛ بلکه به ابزارهای کلیدی در استراتژی‌های خرده‌فروشی تبدیل شده‌اند. از برندهای لوکس گرفته تا خرده‌فروشی‌های محلی، همه به دنبال بهره‌گیری از این فناوری‌ها هستند تا تجربه‌ای متفاوت و دلنشین برای مشتریان خلق کنند.

ما در ادامه، قصد داریم سفری به دنیای خارق‌العاده کاربردهای واقعیت افزوده و مجازی در صنعت خرده‌فروشی داشته باشیم، با ما همراه باشید تا ببینید این فناوری‌های شگفت‌انگیز چگونه فروشگاه‌های کوچک و بزرگ را از نو تعریف کرده‌اند.

کاربردهای واقعیت مجازی و افزوده در خرده‌فروشی

همه‌ما در طول سال‌های اخیر بارها و بارها اسم واقعیت مجازی و افزوده به گوش‌مان خورده است. با این حال شاید تجربه زیادی در زمینه استفاده از آنها در زندگی روزمره نداشته باشیم. خوب این مسئله‌ای است که خرده‌فروشی‌ها در حال تغییرش هستند؛ چراکه نسل جدید خرده‌فروشی‌ها کاملاً بر این فناوری‌ها تمرکز دارند. خوب اجازه دهید بدون هیچ اتلاف وقتی برویم سراغ اصل ماجرا.

پرو مجازی: لباس‌های تان را آنلاین بپوشید!

خرید آنلاین لباس همیشه با یک مشکل اساسی روبرو بوده است: «یا این لباس اندازه من هست؟». واقعیت افزوده این مشکل را حل کرده است. مشتریان می‌توانند با استفاده از اپلیکیشن‌هایی که بر پایه واقعیت افزوده طراحی شده‌اند، لباس‌ها را در همان لحظه روی تصویر خود امتحان کنند. این یعنی دیگر نیازی به بازگرداندن لباس‌هایی که مناسب نیستند، وجود ندارد.

تصور کنید شما قصد خرید یک کت جدید دارید. به جای مراجعه به فروشگاه و امتحان ده‌ها کت، تنها کافی است گوشی خود را مقابل تان بگیرید و یکی یکی مدل‌ها را روی تصویرتان امتحان کنید. برندهای بزرگی مثل زارا و نایکی از این فناوری استفاده می‌کنند تا تجربه‌ای راحت‌تر و شخصی‌تر برای مشتریان ایجاد کنند.

مزیت دیگر پرو مجازی، کمک به مشتریان در انتخاب سریع‌تر و دقیق‌تر است. تصور کنید چقدر زمان کمتری برای خرید یک لباس خواهید گذاشت وقتی از قبل می‌دانید دقیقاً چه چیزی به شما می‌آید. این امر نه تنها برای مشتریان، بلکه برای فروشندگان نیز سودمند است؛ چراکه نرخ بازگشت کالاها کاهش می‌یابد. همچنین، این فناوری به فروشگاه‌های کوچک امکان رقابت با غول‌های خرده‌فروشی را می‌دهد. آنها می‌توانند بدون نیاز به فضای فیزیکی بزرگ یا انبارهای پرهزینه، خدماتی برابر یا حتی بهتر ارائه دهند. پرو مجازی تنها یکی از ده‌ها کاربرد واقعیت افزوده است که مرزهای خرده‌فروشی را جابه‌جا کرده است. در ادامه، با کاربردهای دیگر این فناوری‌ها آشنا خواهیم شد.

نمایشگاه‌های مجازی: فروشگاه‌ها در جیب شما

یکی از جذاب‌ترین جنبه‌های واقعیت مجازی امکان بازدید از فروشگاه‌ها و نمایشگاه‌ها بدون ترک منزل است. مشتریان می‌توانند با استفاده از هدست‌های واقعیت مجازی، وارد دنیایی شوند که انگار در همان لحظه درون یک فروشگاه فیزیکی حضور دارند.

مثلاً تصور کنید قصد خرید میلمان دارید. به جای رفتن به فروشگاه و صرف ساعت‌ها برای دیدن گزینه‌های مختلف، می‌توانید از طریق هدست واقعیت مجازی وارد نمایشگاه شوید. میلمان را در خانه مجازی خودتان ببینید و حتی نحوه چیدمان آنها را بررسی کنید. برندهایی مثل ایکپا از این تکنولوژی برای نمایش محصولات خود استفاده می‌کنند.

ایس روش به ویژه در دوران پاندمی کرونا محبوبیت زیادی پیدا کرد. مشتریان توانستند بدون نگرانی از خطرات بهداشتی، خریدهای خود را انجام دهند و فروشگاه‌ها نیز با کاهش هزینه‌های عملیاتی، سود بیشتری کسب کردند. نمایشگاه‌های مجازی همچنین برای برگزاری رویدادهای خاص و معرفی محصولات جدید کاربرد دارند. برندها می‌توانند مشتریان را به ترویج مجازی دعوت کنند و ارتباطی شخصی‌تر و جذاب‌تر ایجاد کنند.

تجربه‌سازی تعاملی: لمس دیجیتال محصول

یکی از جالب‌ترین ویژگی‌های واقعیت مجازی و افزوده، توانایی آنها در ایجاد تجربه‌های تعاملی برای مشتریان است. این فناوری به مشتریان امکان می‌دهد محصولات را «احساس کنند»، حتی اگر به طور فیزیکی در فروشگاه حضور نداشته باشند.

فرض کنید در حال خرید یک گوشی جدید هستید. با استفاده از یک اپلیکیشن مبتنی بر واقعیت افزوده، می‌توانید گوشی را از همه زوایا بررسی کنید، دکمه‌ها را فشار دهید و حتی عملکرد آن را شبیه‌سازی کنید. برندهایی مثل اپل و سامسونگ از این تکنولوژی بهره می‌برند تا مشتریان قبل از خرید مطمئن شوند که محصول‌شان کاملاً مناسب نیازهای‌شان است.

تجربه‌سازی تعاملی همچنین برای محصولات غذایی بسیار کاربردی است. مشتریان می‌توانند با استفاده از واقعیت افزوده، مواد تشکیل دهنده، ارزش غذایی و حتی نحوه پخت یک غذای خاص را ببینند. مثلاً وقتی یک جعبه ماکارونی را در فروشگاه می‌گیرید، می‌توانید با اسکن آن دستورالعمل‌هایی برای پخت چندین نوع غذای خوشمزه دریافت کنید. از طرف دیگر، این فناوری به برندها کمک می‌کند تا ارتباط احساسی قوی‌تری با مشتریان برقرار کنند. وقتی مشتری حس کند که برند به او اهمیت می‌دهد و تجربه‌ای خاص برایش خلق کرده، احتمال بازگشتش به آن برند بیشتر می‌شود. در نهایت، تجربه‌های تعاملی یک ابزار ارزشمند برای ایجاد مزیت رقابتی است. در دنیایی که خرده‌فروشی‌ها هر روز خلاق‌تر می‌شوند، واقعیت افزوده به برندها کمک می‌کند در میان رقبا متمایز شوند.

برندینگ شخصی‌سازی شده: خاص‌تر از همیشه

واقعیت افزوده و مجازی فرصتی بی‌نظیر برای شخصی‌سازی تجربه مشتری فراهم کرده‌اند. دیگر نیازی نیست همه مشتریان، محصولات و خدمات یکسانی دریافت کنند. با این فناوری هر مشتری می‌تواند محصولاتی مطابق با نیازها و سلیقه شخصی خود ببیند. به عنوان مثال، برندهایی مثل نایکی به مشتریان این امکان را می‌دهند که کفش‌های خود را طراحی کنند. با استفاده از واقعیت افزوده، می‌توانید رنگ، طرح و حتی نام خود را روی کفش اضافه کنید و نتیجه نهایی را قبل از سفارش ببینید. این سطح از شخصی‌سازی، حس ویژه بودن را در مشتریان تقویت می‌کند.

شخصی‌سازی همچنین به فروشگاه‌ها کمک می‌کند تا مشتریان را بهتر بشناسند. داده‌های جمع‌آوری شده از تعاملات واقعیت افزوده به فروشگاه‌ها کمک می‌کند تا پیشنهادات دقیق‌تری ارائه دهند و مشتریان را به خرید ترغیب کنند.

این روند نه تنها تجربه خرید را بهبود می‌بخشد، بلکه وفاداری مشتریان را نیز افزایش می‌دهد. وقتی مشتریان احساس کنند برند به نیازها و

خواسته‌های خاص آنها توجه می‌کند، تمایل بیشتری به ادامه ارتباط خواهند داشت. شخصی‌سازی تجربه مشتری از طریق فناوری، راه آینده خرده‌فروشی است. برندهایی که زودتر این مسیر را انتخاب کنند، احتمالاً برنده بازی خواهند بود.

خرده‌فروشی بدون مرز: هر جا و هر زمان

یکی از هیجان‌انگیزترین جنبه‌های واقعیت مجازی و افزوده، از بین بردن محدودیت‌های جغرافیایی در خرده‌فروشی است. دیگر مهم نیست که مشتری کجا زندگی می‌کند یا چقدر از یک فروشگاه فاصله دارد. با این فناوری، هر فروشگاه‌ای می‌تواند به جیب مشتری منتقل شود.

فروشگاه‌های آنلاین که از واقعیت مجازی و افزوده استفاده می‌کنند، به مشتریان اجازه می‌دهند محصولات را با دقت بیشتری بررسی کنند. برای مثال، می‌توانید داخل یک نمایشگاه لوستر قدم بزنید و ببینید یک لوستر خاص در سقف اتاق شما چگونه به نظر می‌رسد. این سطح از دسترسی، خرید را برای مشتریان آسان تر و لذت بخش‌تر می‌کند.

علاوه بر این، واقعیت مجازی امکان خرید همزمان با دوستان یا خانواده را نیز فراهم می‌کند. تصور کنید شما در نیویورک هستید و دوست‌تان در تکیو، اما هر دو با استفاده از هدست‌های واقعیت مجازی، همزمان در یک فروشگاه قدم می‌زنید و درباره محصولات بحث می‌کنید.

خرده‌فروشی بدون مرز همچنین به برندها کمک می‌کند بازارهای جدیدی را کشف کنند. آنها می‌توانند مشتریان بیشتری جذب کنند بدون اینکه هزینه‌های بالایی برای احداث فروشگاه‌های فیزیکی متحمل شوند. این روش به وضوح نشان می‌دهد که آینده خرده‌فروشی، ترکیبی از فناوری و خلاقیت است. هرچه مرزها بیشتر از میان برداشته شوند، تجربه خرید برای مشتریان جذاب‌تر خواهد شد.

آموزش هوشمند فروشندگان: مربیگری در فضای مجازی

یکی از چالش‌های اصلی در خرده‌فروشی، آموزش موثر فروشندگان است. واقعیت مجازی و افزوده این فرایند را کاملاً متحول کرده‌اند. با استفاده از شبیه‌سازهای واقعیت مجازی، فروشندگان می‌توانند مهارت‌های خود را در شرایط واقعی، اما بدون ریسک، تمرین کنند.

تصور کنید یک فروشنده تازه‌کار باید مهارت ارتباط با مشتریان پرچالش را بیاموزد. در دنیای مجازی، او می‌تواند با مشتریان مجازی روبرو شود، سوالات و اعتراض‌های احتمالی آنها را بشنود و بهترین پاسخ‌ها را تمرین کند. این روش نه تنها استرس کمتری به همراه دارد، بلکه او را برای شرایط واقعی به خوبی آماده می‌کند.

فناوری واقعیت افزوده نیز ابزار فوق‌العاده‌ای برای آموزش محصولات جدید است. فروشندگان می‌توانند از طریق یک تبلت یا عینک واقعیت افزوده، اطلاعات دقیق‌تری درباره محصولات به دست آورند. مثلاً وقتی یک فروشنده کفش، اطلاعات مربوط به تکنولوژی استفاده شده در کفش را با تصویر سه‌بعدی بررسی کند، بهتر می‌تواند آن را برای مشتری توضیح دهد.

برندهایی مثل آمازون از این فناوری‌ها برای افزایش بهره‌وری فروشندگان خود استفاده می‌کنند. آموزش هوشمند به فروشندگان کمک می‌کند تا اعتماد به نفس بیشتری در تعامل با مشتریان داشته باشند و فروشگاه‌ها نیز از نتایج مثبت این رویکرد بهره‌مند می‌شوند.

بی‌شک آموزش با استفاده از واقعیت مجازی و افزوده نه تنها کیفیت خدمات را افزایش می‌دهد، بلکه به کارکنان حس ارزشمندی بیشتری می‌دهد. این حس رضایت، خود را در تجربه مشتری نیز نشان خواهد داد.

خدمات پس از فروش پیشرفته: کمک از راه دور، در لحظه
خدمات پس از فروش یکی از مهم‌ترین بخش‌های خرده‌فروشی است. واقعیت افزوده و مجازی این خدمات را به سطحی بی‌سابقه ارتقا داده‌اند. با استفاده از این فناوری‌ها، مشتریان می‌توانند در لحظه و به صورت بصری، راهنمایی‌های مورد نیاز خود را دریافت کنند.

فرض کنید یک مشتری ماشین لباسشویی خریده که دچار مشکل شده است. به جای اینکه ساعت‌ها با خدمات پشتیبانی تماس بگیرد، می‌تواند با دوربین گوشی و یک اپلیکیشن واقعیت افزوده، مشکل را نشان دهد. تکنسین از طریق این اپلیکیشن راه حل را ارائه می‌دهد و حتی می‌تواند دستورالعمل‌ها را در فضای مجازی برای مشتری ترسیم کند.

ایس روش نه تنها زمان مشتری را ذخیره می‌کند، بلکه نیاز به اعزام تکنسین به محل را نیز کاهش می‌دهد. برای فروشگاه‌ها، این یعنی صرفه‌جویی در هزینه‌ها و افزایش رضایت مشتریان.

علاوه بر این، خدمات واقعیت مجازی امکان پشتیبانی گسترده‌تری را فراهم می‌کند. مشتریان می‌توانند از هر جای دنیا کمک بگیرند، بدون اینکه محدودیت جغرافیایی مانع شود. این رویکرد به ویژه برای محصولات پیچیده و تکنولوژیکی بسیار مفید است.

برندهایی مثل IKEA از واقعیت افزوده برای کمک به مشتریان در نصب میلمان استفاده می‌کنند. مشتری فقط کافی است اپلیکیشن را باز کند، دوربین را به سمت قطعات بگیرد و دستورالعمل‌های مرحله به مرحله را به صورت گرافیکی مشاهده کند. خدمات پس از فروش پیشرفته با واقعیت افزوده و مجازی به مشتریان کمک می‌کند تا تجربه‌ای بی‌دردرسر و مثبت از خرید خود داشته باشند. این تکنولوژی‌ها، پل ارتباطی قوی‌تری بین مشتریان و فروشگاه‌ها ایجاد می‌کنند.

سخن پایانی

خرده‌فروشی، صنعتی که همیشه در حال تغییر بوده، با ورود واقعیت مجازی و افزوده دچار تحولی بنیادین شده است. این فناوری‌ها نه تنها تجربه خرید را به سطحی بی‌سابقه ارتقا داده‌اند، بلکه چشم‌انداز آینده این صنعت را نیز کاملاً تغییر داده‌اند. واقعیت مجازی و افزوده توانستند محدودیت‌های خرید سنتی را از میان بردارند و امکاناتی جدید و شگفت‌انگیز برای مشتریان و فروشگاه‌ها فراهم کنند. از پرو مجازی لباس گرفته تا نمایشگاه‌های مجازی، از آموزش هوشمند فروشندگان تا خدمات پس از فروش پیشرفته، این فناوری‌ها قدرتی بی‌حدوحصر دارند.

در این میان چالش‌هایی مثل هزینه‌های پیاده‌سازی، آموزش مشتریان برای استفاده از این فناوری‌ها و حفظ تعادل بین دنیای دیجیتال و تجربه انسانی همچنان پیش روی این صنعت است. با این حال، آینده خرده‌فروشی در سایه این فناوری‌ها به وضوح روشن‌تر و جذاب‌تر خواهد بود. اگر خرده‌فروشی را یک هنر بدانیم، واقعیت مجازی و افزوده قلم موی این هنر در عصر دیجیتال هستند. آینده این صنعت در دستان برندهایی است که می‌توانند از این ابزارها به بهترین شکل ممکن بهره ببرند و تجربه‌ای فراتر از انتظار برای مشتریان خود خلق کنند.
منابع:

https://www.scayle.com/library/blog/ar-vr-retail-future
https://www.itransition.com/virtual-reality/retail

شنامه آگهی: ۱۸۲۳۶۱۲



مناقصه عمومی خرید یک دستگاه ست هیدرولیک امداد و نجات و یک دستگاه کامیونی تونل شازری



سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری بزرگ‌ترین دستگاه ست هیدرولیک امداد و نجات و یک دستگاه کامیونی تونل شازری را طبق مشخصات فنی مندرج در مناقصه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.
کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

متقاضیان شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی اعضای الکترونیکی (به صورت برخط) برای کلیه صاحبان اعضای مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را به عمل آورند.
مواعید زمانی:

تاریخ انتشار فراخوان:	۱۴۰۳/۰۹/۱۹
مهلت دریافت اسناد فراخوان:	۱۴۰۳/۰۹/۲۶
مهلت ارسال پیشنهادات:	۱۴۰۳/۱۰/۱۱
زمان بازگشایی پاکت ها:	۱۴۰۳/۱۰/۱۳

نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرایند آراجاع کار:

مبلغ ضمانت شرکت در مناقصه به میزان ۱۵۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال که می‌تواند به صورت واریز به حساب ۲۰۹۲۱۱۱۰۲۷ بانک تجارت شهرداری بزرگ و یا به صورت ضمانت نامه بانکی (با اعتبار سه ماه) در وجه حساب مذکور و یا از طریق مشارکت بی‌نام باشد.

اطلاعات تماس و آدرس دستگاه:

سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری بزرگ - شنامه ملی: ۱۴۰۰۰۲۹۹۹۸۷
آدرس ارسال پاکت‌ها: بزرگ‌ترین هیأت امنه هیأت مدیره (شه) - دبیرخانه محرمانه حراست شهرداری بزرگ (تلفن: ۲۵۰۰۰۲۷۲۵۲۰۰۲ - شماره: ۲۵۰۰۲۵۰۲۷۲۵۲۱۶۶ - کد پستی: ۸۹۱۷۶۹۸۶۶۹ - پست الکترونیکی: yaazd@yaazdir.ir - آدرس سایت: <https://www.yazdir.ir>

سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری بزرگ - آدرس: بزرگ - بلوار صابرپوری - نیش میدان سلطان پیاد - شماره تلفن تماس پاسخگویی واحد واحد مالی: ۳۳۱۲۵۳۴۱ - ۰۲۵ (توکل) (آتش نشانی - توکل - (ش.ا): ۷۴۷۹)

مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بزرگ



آگهی مناقصه عمومی شماره ۱۴۰۳/۴۰

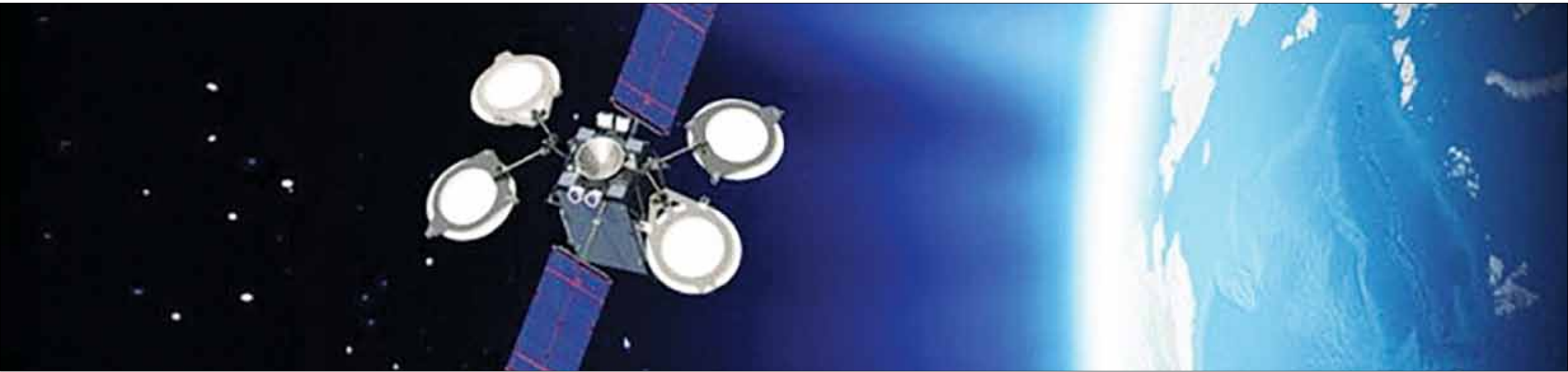
اناره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان تهران در نظر دارد پروژه های به شرح جدول ذیل را از طریق سامانه تدارکات دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و گشایش پاکت‌ها از طریق سامانه تدارکات دولت (ستاد) به آدرس setadiran.ir انجام خواهد شد.

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	تاریخ بازگشایی	کد فراخوان
۱	اجاره ماشین آلات جهت راهداری اضطراری راه‌های شریانی، اصلی و فرعی و روستای استان تهران (مناقصه عمومی یک مرحله‌ای)	۴۸,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۴۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۰۳/۱۰/۰۴	۲۰۰۳۰۰۴۵۷۲۰۰۱۰۷
۲	اجرای علامه افقی در سطح استان تهران (مناقصه عمومی یک مرحله‌ای)	۳۲,۶۶۶,۰۰۳,۲۴۰	۱,۶۳۳,۳۰۰,۱۶۲	۱۴۰۳/۱۰/۰۴	۲۰۰۳۰۰۴۵۷۲۰۰۱۰۸

✓ تاریخ بازگشایی پاکت: ساعت ۹:۳۰ صبح بر اساس جدول فوق
✓ آخرین مهلت تسلیم اسناد: ساعت ۹:۰۰ روز بازگشایی می‌باشد.

م.ا.ت. ۳۲۰۵

اقتصاد صنعت فضا: به سوی بی‌نهایت و فراتر از آن!



نویسنده: علی آل علی
انسان همیشه عاشق خیره شدن به آسمان بوده است. از همان شب‌های نخستین که اجداد ما زیر گنبد پرستاره زمین می‌نستتند، آسمان جایگاه راز و رمز و شاید حتی نوعی پیش‌بینی آینده بود. حالا که هزاران سال از آن زمان می‌گذرد، یک نکته هنوز تغییر نکرده: کنجکاوی سسیری‌ناپذیر ما برای کشف ناشناخته‌ها. اما آیا کسی تصور می‌کرد این کنجکاوی روزی به اقتصادی میلیاردری تبدیل شود؟

در این میان نام‌هایی مثل ایلان ماسک، جف بزوس و ریچارد برانسون بیشتر از هر کسی دیگر جلب توجه کرده‌اند. ماسک با اسپیس اکس در حال برنامه‌ریزی برای ارسال گردشگران به مریخ است. بزوس با بلو اوریجین تجربه‌ای از لبه فضا را ارائه می‌دهد. برانسون نیز با ویرجین گالاکتیک قصد دارد سفرهای زیرمرداری را به گزینه‌ای عادی برای مسافران پولدار تبدیل کند. همین حالا که شما این متن را می‌خوانید، شرکت‌هایی در حال کار روی هتل‌هایی معلق در مدار زمین هستند. جایی که شاید در آینده مهمانان بتوانند طلوع و غروب زمین را هر ۹۰ دقیقه یک بار تماشا کنند. اگر این تصاویر شگفت‌انگیز شما را هیجان‌زده نمی‌کند، شاید باید بیشتر درباره اقتصاد گردشگری فضایی بدانید.

این ماجرا دیگر تنها یک رویا یا خیال‌پردازی ژول‌ورنی نیست. گردشگری فضایی به لطف سرمایه‌گذاری‌های کلان و پیشرفت‌های فناوری به طور جدی وارد صحنه شده است. در دنیایی که گردشگری عادی به معنای تعطیلات در سواحل مالدیو یا قایق سواری در ونیز است، حلالا صحبت از تورهای مریخ و ماه می‌شود. اما چرا این قدر به فضا علاقه‌مند شده‌ایم؟ آیا صرفا یک کنجکاوی کودکانه است یا آغاز مسیری جدید در تاریخ بشریت؟ پاسخ این سوال شاید در اقتصادی باشد که به سرعت در حال شکل‌گیری است؛ اقتصادی که به جای مرزهای ملی به مرزهای کیهنکشانی چشم دوخته است.

اگر شما هم شیفته آسمان و دنیای ستارگان هستید، بد نیست در این مقاله با ما همراه شوید. ما در این مقاله به بررسی زیر و بم اقتصاد فضا و تغییرات آتی در این حوزه خواهیم پرداخت. پس منتظر چه هستید؟ لباس فضایی‌تان را بپوشید تا ماجراجویی‌مان را شروع کنیم.
تعریف گردشگری فضایی: یک رویا که به واقعیت نزدیک می‌شود

گردشگری فضایی به معنای فراهم کردن تجربه سفر برای افراد غیرمتخصص به فضا است. تجربه‌ای که پیشتر فقط در اختیار فضانوردان حرفه‌ای و محققان قرار داشت. این مفهوم از زمانی که انسان اولین گام‌ها را روی ماه گذاشت در ذهن مردم جرقه زد. اما تا همین چند دهه اخیر، چیزی فراتر از تخیل نبود. در دهه ۱۹۶۰ داستان‌های ژول‌ورن تصویریهایی خیالی از سفرهای فضایی را برای مردم ارائه کرد. امروز اگر این نویسنده فرانسوی زنده بود، احتمالاً حیرت می‌کرد از اینکه مردم حالا رفت و برگشت به لبه فضا می‌خرند. واقعیت این است که شرکت‌هایی مانند اسپیس اکس و ویرجین گالاکتیک با جدیت این مفهوم را به جلو برده‌اند. نخستین نمونه از گردشگری فضایی

تجاری در سال ۲۰۰۱ اتفاق افتاد، زمانی که دنیس تیتو، مهندس و سرمایه‌دار آمریکایی، با فضاییمای روسی ساپوز به ایستگاه فضایی بین‌المللی سفر کرد.

گردشگری فضایی شامل چندین نوع تجربه می‌شود. برخی تورهای زیرمرداری را پیشنهاد می‌دهند، جایی که مسافران به ارتفاعی می‌روند که بتوانند انحنای زمین و تاریکی فضا را ببینند. برخی دیگر به اقامت در هتل‌های فضایی یا حتی گردش‌های ماه گردی فکر می‌کنند. این نوع گردشگری نه تنها تجربه‌ای منحصربه‌فرد ارائه می‌دهد، بلکه راهی برای الهام بخشی به مردم درباره علم و فناوری است. حالا دیگر این رویاها فقط در فیلم‌های علمی-تخیلی نیستند؛ اینجا، روی زمین، پشت میزهای جلسات هیأت مدیره در حال تصمیم‌گیری هستند.

بی‌شک گردشگری در حوزه فضا جذابیت‌های زیادی به همراه دارد. با این حال قرار نیست همه چیز یکباره روی دهد. بسیاری از ایده‌های بلندپروازانه امروز برای گردشگری در فضا از دهه‌ها قبل کلید خورده‌اند. با این حساب ما الان به اندازه کافی خوش‌شانس هستیم تا در دورانی زندگی کنیم که امکان عملیاتی ساختن این ایده‌ها فراهم شده است.

پیش‌بینی‌ها درباره اقتصاد گردشگری فضایی
اقتصاد گردشگری فضایی فرصت‌های زیادی پیش روی کارآفرینان و صدالیته مردم قرار می‌دهد. شاید فکر کنید فقط قرار است عده‌ای میلیارد راهی فضا شوند. خب در این صورت کمی در اشتباهه هستید؛ چراکه تجاری‌سازی این ایده به‌ معنای دسترسی عمومی بدان خواهد بود. پس ماجرا کمی پیچیده‌تر از این حرف‌هاست. ما در ادامه سعی می‌کنیم این مسئله را به طور جدی و اساسی مورد بررسی قرار دهیم.

یک صنعت میلیارد دلاری تا پایان دهه جاری
یکی از هیجان‌انگیزترین پیش‌بینی‌ها درباره گردشگری فضایی این است که این صنعت تا پایان دهه جاری می‌تواند به یک اقتصاد میلیارد دلاری تبدیل شود. شرکت مورگان استنلی پیش‌بینی کرده که تا سال ۲۰۳۰ بازار کلی اقتصاد فضایی به ۱ تریلیون دلار برسد و بخشی از این مبلغ به گردشگری اختصاص یابد.

این رقم شاید در نگاه اول شگفت‌آور باشد، اما وقتی نگاه دقیق‌تری به سرمایه‌گذاری‌های انجام شده ببینازیم، چندان هم دور از ذهن به نظر نمی‌رسد. اسپیس ایکس میلیاردها دلار جذب کرده، و ویرجین گالاکتیک تنها در سال ۲۰۲۱ بیش از ۸۰۰ هزار نفر را برای سفرهای آزمایشی ثبت نام کرد.

با افزایش تعداد شرکت‌های فعال در این حوزه، رقابت بالا رفته و هزینه‌ها کاهش می‌یابد. درست مثل هواپیما که در ابتدا فقط ثروتمندان می‌توانستند سسوار شوند، گردشگری فضایی هم به مرور زمان در دسترس افراد بیشتری قرار خواهد گرفت. سرمایه‌گذاری در این حوزه تنها به شرکت‌های خصوصی محدود نیست. دولت‌ها نیز به دنبال سهم‌گیری از این بازار نوظهور هستند. ناسا به تازگی اعلام کرده که قصد دارد ایستگاه فضایی بین‌المللی را به روی شرکت‌های تجاری باز کند.

ظهور هتل‌های فضایی

یکی دیگر از پیش‌بینی‌های جذاب درباره اقتصاد

گردشگری فضایی، راه‌اندازی هتل‌های فضایی است. شرکت‌هایی نظیر اورپون اسپین در حال توسعه پروژه‌هایی برای ساخت ایستگاه‌های فضایی تجاری هستند که به عنوان هتل عمل می‌کنند.

تصور کنید که یک شب را در مدار زمین سپری کنید، جایی که هر ۹۰ دقیقه یک طلوع و غروب خورشید می‌بینید. این ایده شاید مثل صحنه‌ای از فیلم‌های علمی-تخیلی باشد، اما اکنون در حال تبدیل شدن به واقعیت است. با توجه به هزینه بالای چنین تجربه‌هایی این هتل‌ها ابتدا مشتریان بسیار ثروتمندی را هدف قرار خواهند داد، اما با گذشت زمان و افزایش فناوری، قیمت‌ها کاهش یافته و شاید روزی این تجربه برای طبقه متوسط نیز قابل دسترسی باشد.

هتل‌های فضایی همچنین فرصتی برای ارائه خدمات جدید در حوزه غذا، مسد و تفریحات خواهند بود. شرکت‌هایی که بتوانند در این بازار تازه نوآوری کنند، سهم بزرگی از اقتصاد آینده را به دست خواهند آورد.

تأثیر بر سفرهای علمی و تحقیقاتی

گردشگری فضایی تنها به حوزه تفریح محدود نخواهد شد. این صنعت پتانسیل عظیمی برای تسریع پژوهش‌های علمی و فضایی دارد. هنگامی که شرکت‌های خصوصی زیرساخت‌های خود را برای سفرهای فضایی گسترش می‌دهند، دانشمندان و محققان نیز می‌توانند با هزینه‌ای کمتر پروژه‌های خود را به فضا بفرستند.

این تغییر می‌تواند تأثیری شگرف بر مطالعات در حوزه‌های زیست فناوری، پزشکی و حتی کشاورزی فضایی داشته باشد. به عنوان مثال، پژوهش‌هایی که قبلاً تنها با بوده‌های کلان ناسا ممکن بود، اکنون می‌تواند با هزینه‌ای بسیار کمتر انجام شود. به عبارت دیگر، اقتصاد گردشگری فضایی فراتر از یک تجربه لوکس است؛ این یک ابزار برای پیشبرد علم و فناوری است که در نهایت زندگی روی زمین را بهبود می‌بخشد.

تحول در آموزش و تجربه‌های آموزشی

یکی از پیش‌بینی‌های هیجان‌انگیز در مورد اقتصاد گردشگری فضایی، ورود این صنعت به حوزه آموزش است. تصور کنید که دانش‌آموزان و دانشجویان در آینده بتوانند به جای نشستن در کلاس درس یا تماشای مستندهای فضایی، خودشان مستقیماً به مدار زمین بروند و تجربیات عملی از فضا داشته باشند. در حال حاضر مراکز آموزشی با کمک فناوری واقعیت مجازی تجربه‌ای نزدیک به واقعیت از فضا ارائه می‌دهند، اما ورود گردشگری فضایی به حوزه آموزش، گامی فراتر خواهد بود. هفته آموزشی در یک ایستگاه فضایی یا یک برنامه علمی کوتاه مدت در هتل‌های فضایی می‌تواند این‌گونه‌های جدیدی برای یادگیری ایجاد کند.

این تجربه‌ها نه تنها برای آموزش‌های فضایی بلکه در حوزه‌های دیگر مانند مهندسی، زیست فناوری و حتی مدیریتت کسب وکار نیز می‌تواند به کار گرفته شود. برای مثال، کلاس‌هایی که به طور واقعی در شرایط بی‌وزنی برگزار شوند، الهام‌بخش پژوهش‌های جدیدی در زمینه‌های علمی خواهند بود. از سوی دیگر، مدارس و دانشگاه‌ها می‌توانند برنامه‌های بین‌المللی با همکاری شرکت‌های فضایی ایجاد کنند. چنین پروژه‌هایی نه تنها باعث تقویت یادگیری می‌شوند بلکه هیجان و جذابیت

مشاور مالیاتی؛ سرمایه‌ای برای آینده کسب و کار

نقش مالیات در کسب‌وکار امروز و اهمیت حیاتی مشاور مالیاتی

کاهش ریسک‌ها و مدیریت صحیح مالیاتی ایفا می‌کند.

مالیات: یک چالش پیچیده برای کسب‌وکارها

قوانین مالیاتی هر سال تغییرات متعددی را تجربه می‌کنند و این تغییرات نه‌تنها محدود به قوانین کلی نیست، بلکه شامل جزئیات فراوانی در قالب بخشنامه‌ها، دستورالعمل‌ها و تبصره‌های جدید نیز می‌شود. این موضوع باعث شده تا مدیریت مالیات به یک حوزه تخصصی تبدیل شود که نیازمند دانش به‌روز و تجربه فراوان است.

چرا قوانین مالیاتی برای صاحبان کسب‌وکار دشوار هستند؟

تعدد قوانین و آیین‌نامه‌ها: هر بخش از یک کسب‌وکار ممکن است تحت تأثیر قوانین مالیاتی خاصی قرار بگیرد. از مالیات بر درآمد گرفته تا مالیات ارزش افزوده، هر کدام از این حوزه‌ها نیازمند دانش و تخصص ویژه‌ای است.

تغییرات سریع و مداوم: قوانین مالیاتی در بسیاری از کشورها، به‌ویژه در محیط‌های اقتصادی متغیر، با سرعت بالایی تغییر می‌کنند. حتی یک تغییر کوچک می‌تواند تأثیرات عمده‌ای بر کسب‌وکار داشته باشد.

ابهام در تفسیر قوانین: بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها اغلب به شکلی تدوین می‌شوند که فهم دقیق آن‌ها نیازمند آگاهی از قوانین پیشین و ارتباطات آن‌ها با قوانین جدید است.

مشاور مالیاتی: کلید عبور از پیچیدگی‌ها

با توجه به تعدد و پیچیدگی قوانین، صاحبان کسب‌وکار به تنهایی نمی‌توانند بدون کمک یک مشاور مالیاتی به درستی از عهده مدیریت امور مالیاتی خود برآیند. در واقع، نبود یک مشاور مالیاتی می‌تواند منجر به اشتباهات جبران‌ناپذیری شود، از جمله: گزارش‌دهی اشتباه که ممکن است جریمه‌های سنگین در پی داشته باشد. از دست دادن فرصت‌های مالیاتی مثل معافیت‌ها یا تخفیفات مالیاتی که نیازمند آگاهی به‌موقع از قوانین جدید است. ریسک‌های قانونی که می‌تواند به اختلافات جدی با سازمان مالیاتی منجر شود.

چرا هر کسب‌وکار به مشاور مالیاتی نیاز دارد؟

بیشتری به حوزه آموزش می‌بخشند. در نهایت، گردشگری فضایی می‌تواند به‌ عنوان ابزاری برای الهام‌بخشی به نسل جدید به کار گرفته شود. دانش‌آموزانی که از نزدیک شگفتی‌های فضا را تجربه کنند، احتمال بیشتری دارند که به دانشمندان، مخترعان یا کارآفرینانی تبدیل شوند که به پیشبرد اقتصاد و فناوری در آینده کمک کنند.

تبدیل سفرهای فضایی به رویدادهای فرهنگی و هنری

یکی از پیش‌بینی‌های جالب درباره آینده گردشگری فضایی، ورود رویدادهای فرهنگی و هنری به فضااست. یک لحظه فکر کنید به یک کنسرت موسیقی در مدار زمین یا نمایشگاهی از هنرهای معاصر در ایستگاه فضایی! این ایده‌ها اگرچه عجیب به نظر می‌رسند، اما ممکن است بخشی از آینده اقتصاد گردشگری فضایی باشند.

در سال‌های اخیر، هنرمندان و موسیقی‌دانانی مثل ویلیام شاتنر (بازیگر مشهور سریال پیشتران فضا) با سفرهای فضایی نشان داده‌اند. این علاقه یک سرآغازی برای ایجاد رویدادهای هنری فضایی باشد.

شرکت‌های فضایی می‌توانند با همکاری هنرمندان، تجربه‌های خاصی را برای گردشگران فضایی ارائه دهند. مثلاً یک کنسرت در شرایط بی‌وزنی، جایی که سازها و صداها به طور متفاوتی شنیده می‌شوند یا یک نمایشگاه عکس از سیاره زمین که توسط خود مسافران در مدار گرفته شده باشد. این رویدادها می‌توانند نه تنها برای مسافران بلکه برای مخاطبانی که از زمین تماشا می‌کنند، جذاب باشند. تصور کنید که چگونه یک کنسرت زنده در مدار زمین می‌تواند تماشائگرانی از سراسر جهان را پای تلویزیون یا صفحات دیجیتال بشاند.

علاوه بر این، فعالیت‌های هنری و فرهنگی در فضا می‌توانند حس نزدیکی به این محیط دورافتاده را برای مردم عادی بیشتر کنند. چنین رویدادهایی می‌توانند پیامی از امید و همبستگی جهانی ارائه دهند؛ جایی که هنر و فرهنگ مرزهای زمینی را پشت سر می‌گذارند.

گسترش زیرساخت‌های مرتبط با فضا در زمین

یکی دیگر از پیش‌بینی‌های کلیدی درباره آینده اقتصاد گردشگری فضایی، تأثیر آن بر زیرساخت‌های زمین است. برای پشتیبانی از سفرهای فضایی گسترده‌تر، باید زیرساخت‌های زمینی مانند پایگاه‌های فضایی، فرودگاه‌های مخصوص پروازهای فضایی و حتی شبکه‌های حمل و نقل شهری مرتبط با این پایگاه‌ها توسعه یابد.

تصور کنید در آینده شهرهایی مانند لس آنجلس، دبی یا توکیو نه تنها دارای فرودگاه‌های بین‌المللی بلکه فرودگاه‌های فضایی پیشرفته باشند. این فرودگاه‌ها می‌توانند به‌ عنوان مرکزی برای پرنتاب و فرود فضایی‌هاها عمل کنند و میلیون‌ها شغل جدید در زمینه‌های مهندسی، فناوری و خدمات ایجاد کنند. علاوه بر این، نیاز به هتل‌ها و اقامتگاه‌های لوکس نزدیک به این پایگاه‌ها نیز افزایش خواهد یافت. گردشگران فضایی معمولاً پیش از پرواز و پس از

بازگشت نیاز به اقامت در نزدیکی پایگاه‌های فضایی دارند. همین امر می‌تواند به رشد صنعت مهمان‌نوازی در شهرهای مرتبط کمک کند.

گسترش زیرساخت‌ها همچنین می‌تواند به توسعه فناوری‌های جدید منجر شود. برای مثال، نیاز به سیستم‌های حمل و نقل سریع‌تر و ایمن‌تر برای جابه‌جایی گردشگران به پایگاه‌های فضایی، می‌تواند تحولات جدیدی در صنعت حمل و نقل شهری ایجاد کند. این زیرساخت‌ها نه تنها به اقتصاد محلی کمک می‌کنند، بلکه امکان دسترسی بیشتر مردم به سفرهای فضایی را نیز فراهم می‌کنند. به عبارت دیگر، هرچه زیرساخت‌ها پیشرفته‌تر شوند، اقتصاد گردشگری فضایی قوی‌تر و پایدارتر خواهد بود.

سخن پایانی

اقتصاد صنعت فضا دیگر تنها یک رویا یا موضوعی برای فیلم‌های علمی- تخیلی نیست، بلکه به واقعیتی تبدیل شده که نه تنها آینده گردشگری بلکه بسیاری از جنبه‌های زندگی ما را متحول می‌کند. از کنجکاوی بی‌پایان بشر در مورد فضا تا تلاش‌های ناشناخته گرفته تا تلاش‌های جادویانه شرکت‌هایی مثل اسپیس ایکس، این حوزه در آستانه تغییرات عظیمی قرار دارد. سفرهای فضایی که روزی تنها در انحصار فضانوردان بود، حالا در دسترس افرادی قرار گرفته که حاضرند برای تجربه‌ای فراتر از زمین، مبلغ قابل توجهی بپردازند. توسعه گردشگری فضایی نشان می‌دهد که اقتصاد فضا نه تنها محدود به اکتشافات علمی یا مأموریت‌های دولتی نیست، بلکه می‌تواند در زمینه‌هایی همچون آموزش، هنر و فرهنگ نیز نقش مؤثری ایفا کند. از تأثیر مثبت بر سیستم‌های آموزشی گرفته تا خلق تجربه‌های فرهنگی متفاوت در فضا، پتانسیل این صنعت به حدی است که می‌تواند مرزهای تجربه بشری را به طور کامل بازتعریف کند. علاوه بر این، اثرات جانبی گردشگری فضایی بر اقتصاد جهانی، از جمله ایجاد زیرساخت‌های جدید، فرصت‌های شغلی و توسعه فناوری‌های نوین، نشان‌دهنده اهمیت استراتژیک این صنعت است. با پیشرفت این فناوری‌ها، سفرهای فضایی به تدریج از انحصار گروهی خاص خارج می‌شود و به گزینه‌ای برای تعداد بیشتری از مردم تبدیل خواهد شد.

در نهایت، اقتصاد گردشگری فضایی فرصتی برای بشر است تا به معنای واقعی کلمه افق‌های خود را گسترش دهد. این صنعت نه تنها نمادی از جاه‌طلبی انسان هاست، بلکه یادآور این است که مرزهای تخیل، زمانی که با علم و اراده ترکیب شوند، به هیچ وجه محدود نیستند. آنچه امروز به عنوان «اقتصاد نوظهور» شناخته می‌شود، می‌تواند فردا به یکی از اصلی‌ترین محرک‌های توسعه جهانی تبدیل شود.

منابع:

https://www.weforum.org/space-economy-۱۰۴/۲۰۲۴/stories/technology-invest-rocket-opportunity
https://www.britannica.com/topic/space-tourism
https://www.evona.com/blog/the-future-of-space-tourism

بیشتری بپردازید.

مشاور مالیاتی: سرمایه‌گذاری، نه هزینه

برخی صاحبان کسب‌وکار ممکن است خدمات مشاور مالیاتی را یک هزینه اضافی بدانند، اما واقعیت این است که مشاور مالیاتی یک سرمایه‌گذاری برای آینده شرکت است. با پیش‌بینی مشکلات و کاهش هزینه‌های مالیاتی، مشاور مالیاتی نه‌تنها از زیان جلوگیری می‌کند، بلکه سودآوری را افزایش می‌دهد.

مزایای همکاری با مشاور مالیاتی:

دسترسی به اطلاعات به‌روز: قوانین مالیاتی به سرعت تغییر می‌کنند و تنها یک مشاور مالیاتی حرفه‌ای می‌تواند شما را از آخرین تغییرات مطلع کند.

افزایش شفافیت مالی: مدیریت دقیق گزارش‌ها و حساب‌ها به بهبود شفافیت مالی شرکت کمک می‌کند.

بهبودسازی عملکرد مالی: کاهش تعهدات مالیاتی از طریق استفاده از تخفیفات قانونی می‌تواند منابع بیشتری برای رشد و توسعه آزاد کند.

نتیجه‌گیری: مشاور مالیاتی، همکار استراتژیک شما

در دنیای امروز، که قوانین مالیاتی به سرعت تغییر می‌کنند و پیچیدگی‌های آن روزبه‌روز بیشتر می‌شود، داشتن یک مشاور مالیاتی دیگر یک انتخاب نیست، بلکه یک ضرورت است. صاحبان کسب‌وکار نمی‌توانند به تنهایی از پس این پیچیدگی‌ها برآیند و هر اشتباهی می‌تواند هزینه‌های سنگینی به دنبال داشته باشد. مشاور مالیاتی با دانش به‌روز و تجربه گسترده خود، نه‌تنها از خطرات جلوگیری می‌کند، بلکه راه‌هایی برای بهینه‌سازی مالیات و افزایش سودآوری ارائه می‌دهد.

اگر می‌خواهید کسب‌وکار خود را از ریسک‌های مالیاتی دور نگه دارید و از فرصت‌های مالیاتی به‌رهمند شوید، همین امروز با یک مشاور مالیاتی حرفه‌ای همکاری کنید. این تصمیم می‌تواند آینده مالی شرکت شما را تضمین کند و مسیر رشد و موفقیت را هموار سازد.

INSTAGRAM: TARAZBAN
www.TARAZBAN.com