

Wed.27 Apr 2022
۲۵ رمضان ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۲۰۰۲
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

## نگاه

مفاهیم مثل ویروس

جهش می‌کنند

### جنگ‌های پاسکروناپی

مفاهیم و کلمات هم مثل

ویروس هستند و مدام می‌توانند

جهش کنند. آدمی در هر لحظه

از جهان با بحث و جدل‌های

بی‌پایانی در مورد مسائل مختلف

مواجه است، اما هیچ کدام راهی

به سوی آینده باز نمی‌کنند.

هارولد جیمز، استاد تاریخ و امور

بین‌الملل در دانشگاه پرینستون

و متخصص تاریخ اقتصاد آلمان

در مقاله‌ای به این موضوع اشاره

می‌کند و در جست‌وجوی پاسخ

این پرسش برمی‌آید که چرا

مفاهیمی مثل سرمایه‌داری

و سوسیالیسم دیگر در بحث

و جدل‌های امروزی کارایی

ندارند؟ او می‌نویسد: «خیلی

جرات نمی‌خواهد که بگویم

تز معروف جنگ تمدن‌های

ساموئل هانتینگتون، اشتباه از

آب درآمده است. کمی به دور

و برتان دقت کنید؛ می‌بینید

که فرهنگ‌های مختلف از

درون تمدن‌های مختلف به

جان هم افتاده‌اند و اصلا وجود

تمدن را ناممکن - یا غیرعملی

- کرده‌اند. از کووید گرفته

تا ژئوپلیتیک، این روزها هر

مسئله‌ای در دنیا با یک جنگ

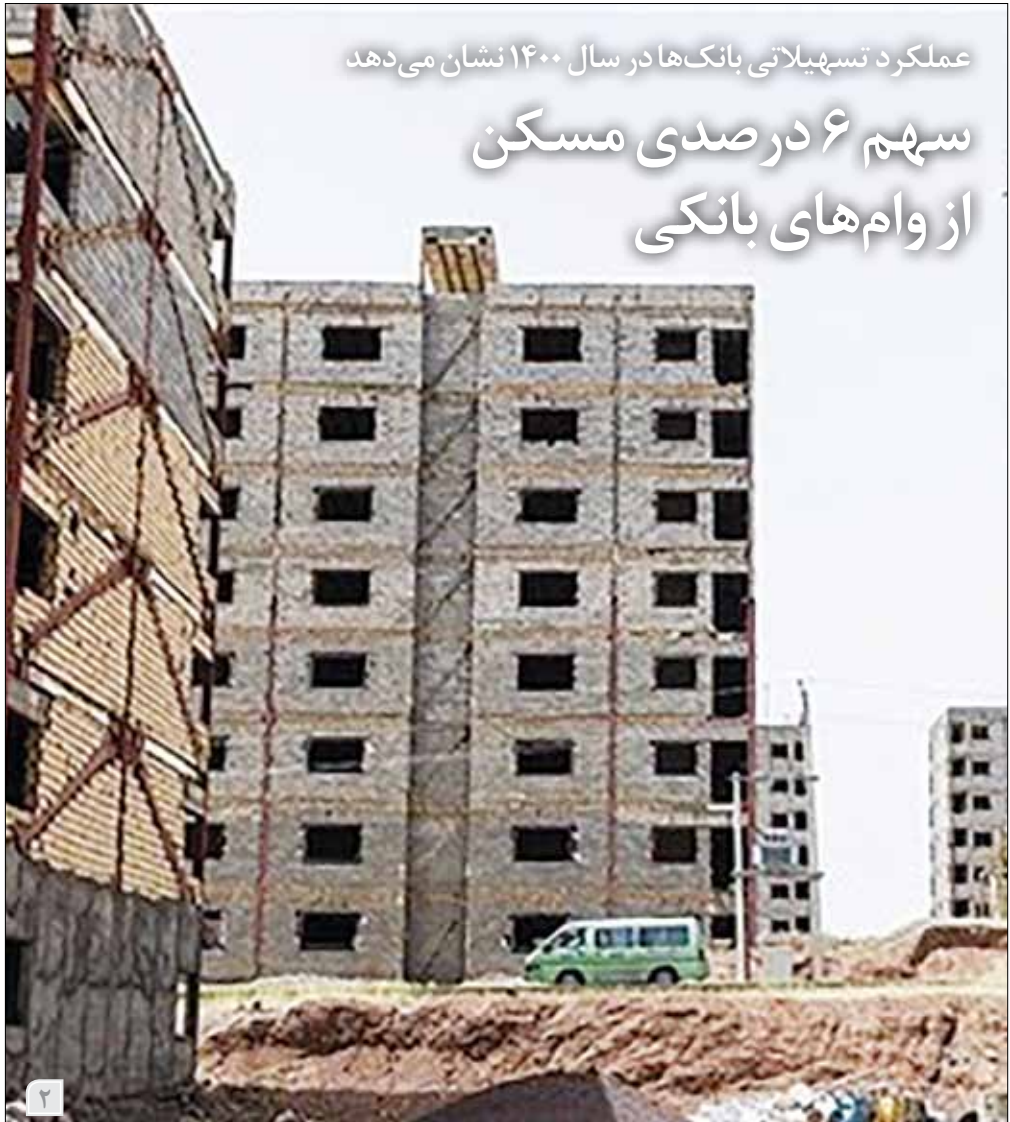
فرهنگی بزرگ همراه است.

دیگر کسی حتی این

موضوع را پنهان هم…

# فرصت امروز

برای کسب‌وکار آفرینی



عملکرد تسهیلاتی بانک‌ها در سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد

## سه‌م ۶ درصدی مسکن از وام‌های بانکی

خودروسازی ایران چگونه از رقبای خود عقب افتاد؟

### الگوی مشارکت خارجی در صنعت خودرو

همکاری با ایران خودرو و سایپا را داشتند) منقذ شد. البته با توجه به ادغام پژو-سیتروئن با فیات- کرایسلر و تشکیل چهارمین خودروساز بزرگ دنیا تحت نام استلانتیس، چنانچه مذاکرات احیای برجام به نتیجه برسد، احتمال بازگشت پژو-سیتروئن به بازار ایران ضعیف خواهد بود، زیرا این خودروساز فرانسوی برای حضور در ایران باید نظر شرکای ایتالیایی و آمریکایی خود را تأمین کند، اما رنو می‌تواند به بازار ایران بازگردد. البته صحبت‌هایی از شرکت برندهای چینی با ایران خودرو و سایپا با توجه به قرارداد ۲۵ ساله ایران و چین نیز به گوش می‌رسد.

#### تبعات حضور دولت در صنعت خودرو

دولت نقش مهمی در انتخاب شرکای خارجی خودروسازان دارد و این موضوع موجب عدم تمایل برخی از شرک‌ها به همکاری با ایران خودرو و سایپا شده است. البته نقش دولت فقط محدود به تعیین شرکای خارجی نیست و در مقطعی، شرکت‌های خودروساز را وادار به سرمایه‌گذاری در برخی از کشورهای همسو با ایران کرد. در پی این سرمایه‌گذاری‌ها، بخشی از نقدینگی خودروسازان به جای توسعه سبد محصولات و یا صرف در بخش تحقیق و توسعه به نوعی حبس شد. سرمایه‌گذاری ایران خودرو و سایپا در عراق، سوریه و ونزوئلا نمونه‌های بارزی از دخالت دولت در خودروسازی و اعمال قدرت در نحوه سرمایه‌گذاری خودروسازان داخلی در کشورهای یادشده است.

عدم انعقاد توافقنامه‌های تجاری مناسب از سوی دولت با کشورهای میزبان، اشکالات ناظر بر نقل و انتقال پول، گشایش اعتبار و فروش اعتباری علی‌الخصوص در دوران تحریم‌های اقتصادی ایران، نبود ثبات سیاسی و اقتصادی در برخی از کشورها (عراق و سوریه)، بالابودن هزینه حمل‌ونقل و لجستیک برای انتقال CKD و SKD به کشورهای طرف همکاری و تأثیر تحریم‌ها بر آن، نبود زیرساخت‌های موردنیاز تولید در مقاصد صادراتی مانند چالش تأمین برق موردنیاز

۷ نکته درباره خصوصی شدن توئیتَر

### ایلان ماسک صاحب توئیتَر شد

می‌رسد، او استارت‌آپ‌هایی مثل نورالینک را هم اداره می‌کند. آیا ماسک می‌خواهد مسیر جف بزوس در واشنگتن پست را طی کند و قرار است از تیم‌های مدیریتی برای اداره شرکت‌ها کمک بگیرد؟ آیا او به عنوان مالک شرکت، مدیریت شرکت را هم به دست می‌گیرد؟ پاسخ این پرسش به اندازه زیادی وابسته به دانش ما درباره مدیریت محتوا در توئیتَر است و اینکه از جمع سرشناسانی که از سایت حذف شده‌اند، چه کسانی به شرکت باز می‌گردند. ماسک پیش از خرید توئیتَر از بیش از ۸۰ میلیون دلار کندهاش خواست تا در مورد تغییر دگمه ویرایش در این شبکه اجتماعی نظر دهند. آیا با خرید توئیتَر توسط ماسک، نظر دنبال‌کنندگان اوست که تغییرات آینده را رقم می‌زند؟ ماسک چیزهایی در این باره گفته است: «زادی بیان، بستر یک دموکراسی کارآمد است و توئیتَر به عنوان پایگاهی دیجیتال، جایی برای بحث درباره موضوعات موثر بر آینده بشر است، می‌خواهم توئیتَر بهتر از همیشه کار کند. همچنین استفاده از الگوریتم‌های منبع باز به اعتماد بیشتر کمک می‌کند و علاوه بر این، مقابله با ربات‌های هرز و احراز هویت انسان‌ها. توئیتَر ظرفیت‌های خوبی دارد. من مشتاقانه پیگیر همکاری با این شرکت و جامعه کاربرانش هستم»

## نوسان شاخص بورس تهران در کف کانال ۱،۵ میلیون واحدی سوخت جدید به بورس می‌رسد؟

فرصت امروز: روند صعودی بورس تهران در سال ۱۴۰۱ ادامه دارد و پس از یازدهی ۱۰ درصدی بازار سهام در فروردین ماه و سسبقت از بازار آرز و سکه حالا این روند صعودی در ارد بیهشت ماه نیز ادامه پیدا کرده است. با این حال، بورس تهران در ۱۰ روز معاملاتی اخیر که شاخص کل مرز یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد را پس از هشت ماه انتظار رد کرده، با یک نوسان الاکلنگی مواجه…

چرا از ظرفیت پیمان‌های پولی در سال‌های گذشته استفاده نشد؟

# موانع بانکی پیمان‌های پولی

فرصت امروز: اگرچه در سال‌های گذشته پیمان‌های پولی متعددی میان ایران و کشورهای دیگر از جمله ترکیه و پاکستان به امضا رسیده، اما بنا به دلایل مختلفی این سازوکار بانکی عملیاتی نشده است. پس از آنکه اقتصاد ایران در ابتدای دهه ۹۰ با موج گسترده تحریم‌ها مواجه شد، استفاده از پیمان‌های پولی و به کارگیری پول‌های ملی کشورها در مبادلات تجاری در دستور کار قرار گرفت. در این راستا، بانک مرکزی با راه‌اندازی مرکز مبادلات ارزی به سمت استفاده از ارزهای ملی در مبادلات خارجی رفت و مذاکراتی با کشورهای مختلف انجام داد که برخی از آنها به امضا…

۳

نرخ تورم ایران به ۲۵ درصد می‌رسد

### چشم‌انداز تورمی ۵ سال آینده

۳

### مدیریت و کسب‌وکار

### چطور از مخاطب هدف در خواست ارائه باز خورد کنیم؟

دسترسی سریع و بی‌دردسر به بازخوردها و نظرات مشتریان در دنیای بازاریابی گاهی اوقات ارزشی بیشتر از گزارش‌های دقیق بهترین کارشناس‌های دنیا دارد. بدون شک مشتریان خودشان نسبت به نیازها و شرایطشان در بازار آگاهی دقیقی دارند. درست به همین خاطر برندها اگر توانایی تعامل با مخاطب هدف در این میان را داشته باشند، فرصت‌های بی‌نهایت زیادی پیش روی‌شان قرار می‌گیرد. این امر نه تنها سطح تعامل میان برندها و مشتریان را توسعه می‌دهد، بلکه در صورت نیاز برندها فرصت به‌روز رسانی سطح فعالیت و بازنگری اساسی در آن را نیز خواهند داشت. این امر فعالیت کارآفرینان را بهینه‌سازی کرده و فرصت بهتری به تیم‌های بازاریابی برای تأثیرگذاری بهتر برروی مخاطب هدف می‌دهد. بدون تردید دسترسی به نظرات و بازخوردهای مشتریان امر بسیار مهمی است، اما این فرآیند به سادگی روی نمی‌دهد. کافی است خودتان را به جای مشتریان…

۸

تولید خودرو در کشور سنگال و فقدان برنامه استراتژیک صادراتی از دیگر چالش‌های خودروسازان در این مسیر است.

البته در کنار دخالت دولت در تعیین شرکای بین‌المللی و همچنین ملزم کردن خودروسازان به سرمایه‌گذاری در برخی کشورها، سیاست‌گذار کلان به واسطه تعیین قوانین و مقررات باعث شده تا صنعت خودروی کشور نتواند انطور که باید و شاید از جذب سرمایه‌گذار خارجی سود ببرد. به عبارت دیگر می‌توان گفت بوروکراسی اداری کشور در کنار قوانین سخت و سخت برای حضور شرکت‌های بین‌المللی موجب شده است تا خودروسازان جهانی عطای سرمایه‌گذاری مستقیم در ایران را به لقای آن ببخشند و حضور خود در بازار ایران را به همکاری با دو خودروساز بزرگ کشور محدود کنند.

حضور پرتنگ دولت و مداخله در عزل و نصب مدیران دو خودروساز بزرگ باعث عدم تمایل بسیاری از شرک‌ها نظیر بنز فیات برای حضور در صنعت خودروی ایران شده است. همچنین این عدم تمایل را باید در غیراقتصادی بودن سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو به‌واسطه اشکالات ناظر بر تنظیم‌گری دولت نیز دانست. نقطه پرتنگ حضور دولت در تنظیم‌گری بازار خودرو را می‌توان در اعمال قیمت‌گذاری دستوری جست‌وجو کرد، چنانکه دولت با دیکته قیمت به دو خودروساز بزرگ اجازه نمی‌دهد تا آنها، محصولات تولیدی خود را براساس مکتبیزم عرضه و تقاضا به بازار عرضه کنند.

#### روند جذب سرمایه در ایران و جهان

به گفته بازوی پژوهشی وزارت صمت، وجود بازار غیررقابتی به نفع دو خودروساز بزرگ کشور در نتیجه اعمال سیاست‌های حمایتی دولت، نامناسب بودن ساختار تنظیم‌گری دولت علی‌الخصوص در قیمت‌گذاری و همچنین زیانده بودن خودروسازان در سال‌های اخیر از جمله مهمترین علل غیراقتصادی بودن حضور سرمایه‌گذار خارجی در صنعت خودرو کشور است. البته نباید از یاد برد که علاوه بر این، نبود زیرساخت‌های مناسب برای انتقال پول، گشایش اعتبار و فروش اعتباری علی‌الخصوص در دوران تحریم‌های اقتصادی ایران، نبود ثبات سیاسی و اقتصادی در برخی از کشورها (عراق و سوریه)، بالابودن هزینه حمل‌ونقل و لجستیک برای انتقال CKD و SKD به کشورهای طرف همکاری و تأثیر تحریم‌ها بر آن، نبود زیرساخت‌های موردنیاز تولید در مقاصد صادراتی مانند چالش تأمین برق موردنیاز

منظور ماسک از آزادی بیان چیست؟ او روز دوشنبه در توئیتَر نوشت: «هن امیدوارم حتی بدترین نقدهای من در توئیتَر باقی بماند، چراکه این به معنای گفت‌وگوی آزاد است.» اما آیا او اجازه می‌دهد نقدهای همه در توئیتَر باقی بماند؟ مدیریت محتوا در شبکه‌های اجتماعی برای مقابله با تبدیل این شبکه‌ها به جایی مغرب، بسیار مهم است. آزادی بیان برای یک شرکت خصوصی لزوماً به معنای آنچه در متمم اول انجام می‌شود، نیست. از سوی دیگر، حساب کاربری دونالد ترامپ، رئیس جمهور سابق آمریکا با توجه به قوانین توئیتَر درباره محتوای خشونت‌آمیز، از رده خارج شد. این کار توئیتَر، خشم بسیاری از سیاستمداران محافظه‌کار آمریکایی را برانگیخت. امروز که ماسک با دیدگاه ضدناسور توئیتَر را خریده، آیا می‌توان گفت ترامپ به این شبکه اجتماعی باز می‌گردد؟ آیا مدیریت منبع باز توئیتَر به ما کمک می‌کند درباره آمن‌ها و رفتن‌ها و دلایل آنها بیشتر بدانیم؟ ترامپ روز دوشنبه به «سی ان بی سی» گفت که حتی با وجود حضور ماسک در توئیتَر، به این شبکه اجتماعی باز نمی‌گردد و در شبکه اجتماعی خود، محتوای مورد نظرش را به اشتراک می‌گذارد. ترامپ افزود: «وقتی در کاخ سفید بودم، برای توئیتَر کارهای

قوانین سخت و سخت و سنگ‌هایی که پیش پای سرمایه‌گذار خارجی قرار می‌گیرد، شاهدیم که در ایران بخلاف کشورهای دارای صنعت خودرو که به دنبال جذب سرمایه‌گذار خارجی هستند، هیچ بسته تشویقی ارائه نمی‌شود. در همه کشورها تلاش می‌شود از مسیر ارائه مشقو‌ی‌هایی مانند معافیت‌های مالیاتی و تسهیلات مالی، شرکت‌های بین‌المللی خودروساز را تشویق کنند تا در این کشورها سرمایه‌گذاری کنند، اما در ایران اثری از این بسته‌های تشویقی در قراردادهای منعقدشده پیشین دیده نمی‌شود.

به عنوان نمونه دولت هند برای اینکه پای برندهای مطرح خودروسازی را به این کشور باز کند، به سمت حذف کلیه بوروکراسی‌های اضافی در صنعت خودرو رفت. دولت این کشور پهناور آسیایی تلاش کرد با ایجاد فضای جذاب و همچنین سیاست‌های تجاری مناسب وارداتی و نظام تعرفه‌گذاری، قدم‌های رو به جلویی بردارد. این اقدامات دولت هند باعث شد تا علاوه بر شرکت‌های توپوتا و هیوندای که اجازه سرمایه‌گذاری در بازار خودروی این کشور را دریافت کردند، برخی از شرک‌های خارجی نیز شروع به سرمایه‌گذاری مشترک با خودروسازان هندی کنند. در حال حاضر شرکت‌های خارجی نظیر بی‌اوه، فیات، رنو، نisan، میتسوبیشی، داتسون، فورد، لندروور، جگوار، هوندا، مرسدس بنز، اسکودا و آئودی برای تولید یا فروش محصولات خود در بازار هند حاضرند. چین نیز از مسیر سرمایه‌گذاری خارجی توانست صنعت خودروی خود را متحول کند. مثلا می‌توان به سرمایه‌گذاری بی‌اوه در بازار چین و همکاری با برند برلیانس اشاره کرد که طبق این توافقنامه شرکت بی‌اوه علاوه بر تعهد تولید ۵۰ هزار دستگاه خودرو با برند بی‌اوه برای بازار چین، متعهد شد تا محصول IX۳ را هم برای صادرات در خط تولید مشترک خود با برلیانس تولید کند. بدین ترتیب، تکنولوژی و دانش فنی از طرف این خودروساز آلمانی در اختیار برلیانس قرار گرفت.

زیادی انجام دادم، اما رفتار توئیتَر من را ناامید کرد. من به این شبکه اجتماعی بر نمی‌گردم» با خصوصی شدن شرکت توئیتَر همچنین ماسک مجبور است ساختارهای دیگری برای پرداخت دستمزدها تعیین کند. پاداش‌هایی که تا امروز در شرکت اهدا می‌شد، دیگر معنا ندارد. آیا در دوره مدیریت جدید در توئیتَر، پاداش‌ها با سهام جایگزین می‌شود؟ آیا شرکت برای بار دوم عمومی می‌شود؟ صنعت فناوری، بازاری پر از رقابت و استعداد است و کارکنان برای حفظ وضعیت خود در فشارند. در این شرایط چرا کارکنان توئیتَر باید در این شرکت بمانند و چرا باید نیروهای تازه به کارکنان توئیتَر اضافه شوند؟ ماسک چه کسانی را در توئیتَر نگه می‌دارد؟ اگر شوهبه‌های مدیریت محتوا در توئیتَر تغییر کند، وجود برخی کارکنان در این شرکت بی‌معناست. نهایتاً سرمایه‌گذاری در تسلا با بازار یک تریلیون دلاری‌اش، سرمایه‌گذاری بسر ایلان ماسک و کارهای جلدویی‌اش است. از زمان پیشنهاد ماسک در ۱۴ آوریل، سهام تسلا ۲۰۳ درصد افت قیمت را ثبت کرد و افت سهام تسلا در نزد ک بیشتر از این بود. ایلان ماسک دیوانه بازی‌های خاص خودش را دارد. آیا دیوانگی اخیر ماسک برای سرمایه‌گذاران تسلا قابل هضم است؟

هیأت مدیره توئیتَر سرانجام پیشنهاد ۴۴ میلیارد دلاری ایلان ماسک را پذیرفت تا لحظه مهمی در تاریخ ۱۶ ساله توئیتَر شکل بگیرد. ایلان ماسک برای خرید این غول شبکه‌های اجتماعی باید به ازای هر سهم ۵۴۰۲۰ دلار به توئیتَر بپردازد. براساس بیانیه‌ای که توئیتَر منتشر کرده است، ماسک ۲۱ میلیارد دلار را به طور نقد و ۲۵،۵ میلیارد دلار را به صورت فاینانس بدهی و خرید اعتباری سهام پرداخت می‌کند. بدین ترتیب، ماسک کنترل توئیتَر را به دست می‌گیرد، اما همچنان مسائلی برای ایلان ماسک، کاربران و سرمایه‌گذاران مورد تردید و محل پرسش است. به گزارش «سی ان بی سی»، یکی از مهمترین پرسش‌ها این است که ماسک از چه کسی به عنوان مدیرعامل توئیتَر دعوت به کار می‌کند. پس از کنلر رفتن جک دورسی، موسس توئیتَر از سمت مدیرعاملی، پاراگ آگروال به مدیریت شرکت رسید. او تنها پنج ماه است که توئیتَر را مدیریت می‌کند. آگروال در این مدت درگیر فشارهای ماسک در توئیتَر بوده سهاملداری که ۹ درصد از سهام شرکت را در اختیار داشت. ماسک در آغاز از پیوستن به هیأت مدیره توئیتَر استقبال کرد اما خیلی زود، تصمیمش را تغییر داد، او سپس تصمیم گرفت کل شرکت را بخرد، در حالی که مدیرعامل توئیتَر نسبت به این مزاحمت‌ها هشدار داده



## نگاه

مفاهیم مثل ویروس جهش می کنند

## جنگ‌های پساکروناپی

مفاهیم و کلمات هم مثل ویروس هستند و مدام می‌توانند جهش کنند. آدمی در هر لحظه از جهان با بحث و جدل‌های بی‌پایانی در مورد مسائل مختلف مواجه است، اما هیچ کدام راهی به سوی آینده باز نمی‌کنند. هارولد جیمز، استاد تاریخ و امور بین‌الملل در دانشگاه پرینستون و متخصص تاریخ اقتصاد آلمان در مقاله‌ای به این موضوع اشاره می‌کند و در جست‌وجوی پاسخ این پرسش برمی‌آید که چرا مفاهیمی مثل سرمایه‌داری و سوسیالیسم دیگر در بحث و جدل‌های امروزی کارایی ندارند؟ او می‌نویسد: «خیلی جرأت نمی‌خواهد که بگوییم تز معروف جنگ تمدن‌های ساموئل هانتینگتون، اشتباه از آب درآمده است. کمی به دور و برتان دقت کنید؛ می‌بینید که فرهنگ‌های مختلف از درون تمدن‌های مختلف به جان هم افتاده‌اند و اصلا وجود تمدن را ناممکن - یا غیرعملی - کرده‌اند. از کووید گرفته تا ژئوپلیتیک، این روزها هر مسئله‌ای در دنیا با یک جنگ فرهنگی بزرگ همراه است. دیگر کسی حتی این موضوع را پنهان هم نمی‌کند. البته بحث در مورد ارزش‌های فرهنگی را همه جا می‌بینیم، اما هر کسسی تصورش بر این است که جنگ‌های فرهنگ محلی یا ملی خودش خیلی خاص هستند. مثلا آمریکایی‌ها فکر می‌کنند بحث‌های نژادپرستی را فقط خودشان می‌بینند و درک می‌کنند. یا انگلیسی‌ها تصور می‌کنند فقط خودشان با مسائل مربوط به نابودی هویت ملی دست و پنجه نرم می‌کنند. در تمام بحث و جدل‌های بی‌پایانی که در سطح دنیا جریان دارد، یک نکته مشترک است و آن هم این است که از اصطلاحات و مفاهیم کهنه برای تبیین پدیده‌های جدید استفاده می‌شود. تصورش را بکنید؛ در قریه که بحران اقتصادی و چند جنگ در آن اتفاق افتاده و هم یک پاندمی بزرگ همه جهان را تحت تاثیر قرار داده است، هنوز از اصطلاحات و مفاهیمی مثل سرمایه‌داری، سوسیالیسم ... برای تحلیل اوضاع موجود استفاده می‌شود. پس از بحران مالی سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ میلادی شاهد اوج‌گیری دوباره پوپولیسم در برخی از کشورهای جهان بودیم و هنوز اوضاع به حالت عادی برنگشته بود که در گیر همه‌گیری کرونا شدیم. هر یک از تحولاتی که فقط در همین سال‌های سپری شده از قرن بیست و یکم میلادی رخ داده‌اند، نباید مجموعه‌ای از مفاهیم جدید را برای بحث و تحلیل به همراه می‌آوردند، اما به جایش ما ماندیم و جنگ‌های لفظی بی‌معنی بین فرهنگ‌های مختلف که هیچ کدام نمی‌توانند کوچک‌ترین سودمندی در حل و فصل و شناخت بحران‌های آینده دنیا داشته باشند.

باید بپذیریم که مفاهیم و کلمات نیز مثل ویروس کرونا هستند و دائم می‌توانند جهش کنند. تا چندی پیش درباره سئوهِ اومیکرون بیشتر حرف می‌زدیم تا سئوهِ دلتا. علتش این است که روند جهش (موتاسیون) ویروس را می‌بینیم و برای بحث جدید به مفاهیم و کلمات جدیدتر نیاز داریم. پس چرا با پدیده‌های دیگر این برخورد را نداریم؟ کلماتی مثل گلوبالیسم، ژئوپلیتیک و چندجانبه‌گرایی هم در اوایل قرن بیستم میلادی برای توصیف و تبیین نبرد قدرت میان استعمارگران و همینطور برای بحث درباره جنگ جهانی اول ابداع شدند. یا مثلا سوسیالیسم و سرمایه‌داری مفاهیمی بودند که در اوایل قرن نوزدهم میلادی برای تبیین و تحلیل انقلاب صنعتی مورد استفاده قرار گرفتند، اما حالا فقط به این درد می‌خورند که در چارچوب مفاهیم دیگر مورد استفاده قرار گیرند. علتش را به شکل امروزی می‌توان به راحتی توضیح داد: سرمایه‌داری یک نظام مبتنی بر تصمیم‌گیری غیرمتمرکز است، اما وقتی سرمایه متمرکزتر از سابق شود، تصمیم‌گیری‌ها بیش از پیش باید فقط از چند نقطه مرکزی گرفته شوند. این یعنی برنامه‌ریزی باید صورت بگیرد. در حال حاضر، گوگل و فیس‌بوک جای دولتمردان سوسیالیست سابق را در شکل‌دهی به رفتار و تصمیمات اقتصادی ما گرفتند. هیچ نوع هماهنگی در جهان امروز واقعا براساس تصمیم‌گیری و انتخاب فردی انجام نمی‌گیرد؛ بلکه نهادهای نمایندگی این مسئولیت را برعهده دارند.

پیش از همه‌گیری کرونا، شرایط هر بحث و مناظره سیاسی توسط چهار گزینه دوگانه تعیین می‌شد: جهانی‌شدن علیه ملت-دولت، سرمایه‌داری علیه سوسیالیسم؛ تکنولوژی علیه پوپولیسم و چندجانبه‌گرایی علیه ژئوپلیتیک. این مباحث اما حالا کاملا دُمده شده‌اند. در هر مورد، به گزینه‌های کاملا جدید و متنوع‌تری نیاز داریم. در برخی از موارد، اگر به آخر کلمه قبلی «پسا» را اضافه کنیم، وضع کمی بهتر می‌شود. مثلا پساچهانی‌شدن بهتر از جهانی‌زدایی است. پساسرمایه‌داری و پسااستعمارگرایی هم خیلی بهتر از مفاهیم مشابه قبلی بوده‌اند. یا مثلا پساپوپولیسم را در نظر بگیرید؛ به معنای توانمندسازی مردم بدون آنکه روی ایده‌های سوررئال و مخربی مثل «مردم واقعی» تاکید شده باشد.

واقعیت این است که عدم قطعیت‌های امروزی به بی‌مفهوم شدن مباحث و جدل‌ها انجامیده‌اند و این خطر را به وجود آورده‌اند که هیچ راه مفیدی برای درک مسائل جهان و حرکت موثر به سمت آینده وجود نداشته باشد. به همین خاطر معتقدم که باید به شیوه دکوراسیون‌های شرق آسیا سعی کنیم مینیمال‌تر و واضح‌تر از همیشه عمل کنیم. تمام وسایل و حرف‌های اضافی و مبهم را دور بریزیم و به چند وسیله کوچک و ساده اما کاربردی بسنده کنیم. ما نیاز داریم که از بار مباحث نسل‌های قبل خالی شویم؛ چون جهان امروز دیگر با آن ابزارها قابل درک و تحلیل نیست. اگر قرار است جنگ‌های فرهنگی ادامه داشته باشند و به تمام ابعاد زندگی ما از جمله اقتصاد و سیاست سرریز کنند؛ چه بهتر که حداقل واضح‌تر از گذشته حرف بزنیم.»



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

عملکرد تسهیلاتی بانک‌ها در سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد

## سه‌م ۶ درصدی مسکن از وام‌های بانکی



تغییر چندانی نداشت و تنها ۶٫۲ درصد از تسهیلات پرداختی بانک‌ها در این سال به بخش مسکن و ساختمان تعلق گرفت. این در حالی است که طبق هدف‌گذاری سیاست‌گذار قرار بود که سه‌م مسکن از وام‌های بانکی حداقل ۲۰ درصد باشد. براساس آمارهای بانک مرکزی، میزان تسهیلات پرداختی بانک‌ها به همه بخش‌های اقتصادی در سال گذشته با رشد ۵۴ درصدی همراه شده است و به موازات آن، میزان تسهیلات پرداختی به بخش مسکن با رشد حدود ۸۰ درصدی همراه بوده است. این مقایسه به معنای رشد بیشتر رقم تسهیلات پرداختی بخش مسکن نسبت به رقم کل تسهیلات پرداختی به بخش‌های مختلف اقتصادی در سال گذشته نسبت به سال قبل از آن است. طبق اعلام بانک مرکزی همچنین در سال ۱۳۹۹ رقم کل تسهیلات پرداختی شبکه بانکی به همه بخش‌های اقتصادی بالغ بر ۱۸۹۸ همت بوده که از این میزان سه‌م بخش مسکن ۱۰۴ همت بوده است. بنابراین در سال ۱۳۹۹ حدود ۵٫۴ درصد از مجموع تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش مسکن اختصاص داشته که این رقم در سال ۱۴۰۰ تا ۶٫۲ درصد بهبود یافته است.

همانطور که گفته شد، افزایش خفیف سه‌م مسکن از مجموع تسهیلات پرداختی بانک‌ها در سال گذشته تا اندازه‌ای موهون پروژه نهضت ملی مسکن و طرح ساخت ۴ میلیون واحد مسکونی طی چهار سال است. از سوی دیگر، افزایش دو برابری سقف تسهیلات مسکن نیز در این امر دخیل بوده است. از ابتدای نیمه دوم سال گذشته بود که سقف تسهیلات پرداختی به این بخش‌ها برای مقاصبان ساخت، خرید و تعمیرات مسکن دو برابر شد، به طوری که سقف تسهیلات مسکن انفرادی از محل اوراق در تهران از ۱۰۰ میلیون تومان به ۲۰۰ میلیون تومان و تسهیلات مسکن زوجین از ۲۰۰ میلیون تومان به ۴۰۰ میلیون تومان افزایش یافت. در شهرهای دیگر نیز سقف وام مسکن به همین ترتیب به دو برابر ارقام قبلی رسید. همچنین وام جعاله یا تعمیرات مسکن در زمان دریافت وام خرید یا به طور مجزا برای مقاصبان قابل دریافت است، از رقم ۴۰ میلیون تومان در همه شهرها به ۸۰ میلیون تومان افزایش یافت. بدین ترتیب، افزایش دو برابری سقف وام مسکن (از محل اوراق گواهی حق‌تقدم تسهیلات مسکن) و همچنین پرداخت تسهیلات طرح نهضت ملی مسکن باعث افزایش تسهیلات پرداختی به بخش مسکن و ساختمان در سال ۱۴۰۰ شد.

به بخش خدمات در سال ۱۳۹۹، مبلغ ۷۴۴٫۳ همت (هزار میلیارد تومان) بوده که در سال ۱۴۰۰ به رقم ۱۲۳۹٫۴ همت افزایش داشته است. بخش صنعت و معدن نیز در سال ۱۳۹۹ بالغ بر ۳۰٫۵ درصد از مجموع تسهیلات پرداختی بانک‌ها را به خود اختصاص داد که این میزان در سال ۱۴۰۰ با کاهش ۰٫۲ درصدی به رقم ۳۰٫۳ درصد رسید. مجموع تسهیلات پرداختی به این بخش در سال ۱۳۹۹ بالغ بر ۵۷۹۶٫۷ همت بوده که در سال ۱۴۰۰ به ۸۹۸ همت رسیده است. همچنین بخش بازرگانی در حالی در سال ۱۳۹۹ سه‌م ۱۷٫۵ درصدی از مجموع تسهیلات پرداختی را داشت که این میزان در سال گذشته با کاهش ۲٫۵ درصدی به ۱۵ درصد تقلیل یافت، به طوری که رقم تسهیلات پرداختی بانک‌ها به این بخش از ۳۲۲ همت به ۴۴۷٫۲ همت رسید.

چهارمین بخش‌ی که بیشترین تسهیلات ۱۴۰۰ را دریافت کرد، بخش کشاورزی است که سه‌م ۶٫۷ درصدی از کل تسهیلات پرداختی سال ۱۳۹۹ داشت و این نسبت در سال گذشته تغییری نکرد. به طوری که مبلغ تسهیلات پرداخت شده به این بخش بالغ بر ۱۲۶٫۵ همت در سال ۱۳۹۹ بود که به رقم ۱۹۹ همت در سال گذشته رسید. تسهیلات دریافتی بخش مسکن و ساختمان نیز در سال ۱۳۹۹ بالغ بر ۱۰۴۸ همت بود که در سال گذشته به ۱۸۳٫۵ همت رسید. سه‌م مسکن از کل تسهیلات بانکی هم با رشد ۰٫۷ درصدی از ۵٫۴ درصد در سال ۱۳۹۹ به ۶٫۲ درصد در سال ۱۴۰۰ افزایش یافت. بخش ششم و پایانی نیز بخش متفرقه نام دارد که در سال ۱۳۹۹ سه‌م ۰٫۸ درصدی از مجموع تسهیلات بانک‌ها داشت و در سال گذشته با افت ۰٫۴ درصدی به رقم ۰٫۴ درصد کاهش یافت. همچنین میزان تسهیلات دریافتی این بخش از ۱۱٫۵ همت به ۱٫۱ همت رسید. بدین ترتیب، تنها بخش‌های خدمات و مسکن در سال گذشته با رشد تسهیلات دریافتی مواجه شدند و سایر بخش‌ها یا تغییری نداشتند و یا با کاهش تسهیلات‌دهی بانک‌ها مواجه شدند. به نظر می‌رسد همه‌گیری کووید-۱۹ که از اواخر سال ۱۳۹۸ آغاز شد و همچنان ادامه دارد، بر بسیاری از کسب‌وکارها به ویژه کسب‌وکارهای خدماتی تاثیر مخربی داشته و همین امر باعث شده تا آنها با توجه به مصوبات ستاد ملی کرونا، تسهیلات بیشتری از بانک‌ها دریافت کنند.

### تسهیلات مسکن چطور افزایش یافت؟

سه‌م مسکن از تسهیلات بانکی در سال ۱۴۰۰ همچون سال‌های قبل

نظرسنجی از فعالان اقتصادی نشان می‌دهد

## بدبینی به محیط کسب‌وکار ۱۴۰۱

آینده به طور قابل توجهی ضعیف شد.

حالا ما در اولین سال از قرن جدید، یک آزمون بزرگ تحت عنوان مذاکرات وین برای احیای برجام پیش روی ایران قرار گرفته است که نتیجه آن در گام نخست، دو مسیر کلی را پیش روی اقتصاد سیاسی ایران قرار می‌دهد و هر مسیر بنا به احتمالات مختلف می‌تواند به چند راه دیگر تقسیم شود. در حال حاضر با توجه به بلائکلیفی مذاکرات احیای برجام، تحلیل‌ها و برآوردهای متفاوتی از سرنوشت اقتصاد و جامعه ایرانی در سال ۱۴۰۱ ارائه می‌شود. در همین حال، نتایج یک نظرسنجی نشان می‌دهد که کارآفرینان و فعالان اقتصادی نسبت به محیط کسب‌وکار ۱۴۰۱ از شدت بدبین هستند. وب‌سایت دیده‌بان کسب‌وکار به تازگی در یک گزارش آماری به تحلیل وضعیت محیط کسب‌وکار کشور در سال ۱۴۰۱ از نگاه کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار پرداخت. طبق گزارش دیده‌بان کسب‌وکار، نتایج پایش نزدیک به هزار پرسش‌نامه گردآوری شده از فعالان اقتصادی در ایران نشان می‌دهد که همچنان بدبینی نسبت به فضای کسب‌وکار در سال ۱۴۰۱ پابرجاست و تنها روزنه امید فراروی کسب‌وکارهای ایرانی در این سال، کاهش محدودیت‌های کرونایی و رفع تحریم‌ها است. صاحبان کسب‌وکار و پرسش‌شوندگان در این تحقیق، دیدگاه‌های خود پیرامون ریسک‌های کلان کسب‌وکار را مطرح کردند و بر این اساس، ۷۱ درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی معتقدند که قدرت خرید مردم در سال جاری کاهش خواهد یافت. این در حالی است که ۵۵ درصد از صاحبان کسب‌وکار حاضر در این پیمایش، گفته‌اند که امسال بیکاری افزایش پیدا می‌کند. همچنین در حالی ۴۴ درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی معتقد به تشدید رکود تولید در سال

دهه ۱۳۹۰، دهه‌های سخت، پر تحریم و پرچالش برای اقتصاد ایران بود که در بین اقتصاددانان عمدتاً به «دهه از دست رفته» و «دهه سیاه اقتصاد ایران» شهره شده است. دهه‌ای که اکثر شاخص‌های اقتصادی در آن با عقبگرد مواجه شدند و از جمله بدترین دوره سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران در این برهه رقم خورد.

تصویر آماری اقتصاد ایران نشان می‌دهد که دهه ۱۳۹۰ با تحریم‌های بزرگ نفتی و مالی آغاز شد و اقتصاد ایران را وارد دوره سخت رکود تورمی کرد، به طوری که پایین‌ترین نرخ رشد اقتصادی پس از جنگ در سال ۱۳۹۱ (بدون نفت منفی ۳٫۱ درصد) رقم خورد و بالاترین نرخ‌های تورم پس از سال ۱۳۷۴ نیز در واپسین سال این دهه (تورم ۴۳ درصدی در یک ساله منتهی به خردادماه ۱۴۰۰) حادث شد. هرچند از سال ۱۳۹۲ با تغییر فضای سیاسی و پیگیری مذاکرات هسته‌ای، امید به جامعه ایران برگشت و در سال ۱۳۹۴ با امضای توافق تاریخی برجام، آمارها از بهبود وضعیت اقتصادی و اجتماعی حکایت داشت، اما مجدداً از ابتدای سال ۱۳۹۷ و با خروج یکجانبه آمریکا از برجام به فرمان دونالد ترامپ، بار دیگر فضای اقتصاد سیاسی ایران با التهاب مواجه شده و با برگشت تحریم‌ها عملاً دوره جدیدی از شوک‌های قیمتی بر پیکره اقتصاد ایران وارد آمد. در این شرایط، اقتصاد ایران که نرخ رشد ۱۲٫۵ درصدی و نرخ تورم تک رقمی را در سال ۱۳۹۵ تجربه کرده بود، دوباره از سال ۱۳۹۷ با اوج‌گیری تحریم‌ها روند نزولی را تجربه کرد. خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا علیه اقتصاد ایران، وضعیت را به گونه‌ای تغییر داد که آرامش بازارها جای خود را به آشفتگی داد و با افزایش چندین برابری قیمت ارز، طلا، مسکن، خودرو و کالاهای اساسی، امیدواری به



## بانک‌نامه

تورم همیشه و همه جا پدیده پولی است

## پول گرایی به روایت میلتون فریدمن

اگر تصور کنیم که قرن بیستم، قرن بانکداری مرکزی و اقتصاد کینزی بود، آنگاه می‌توانیم میلتون فریدمن را به عنوان جریان اصلی‌ترین اقتصاددان جایگزین این جریان در نظر بگیریم. فریدمن یکی از بزرگ‌ترین مدافعان بازار آزاد و چهره اصلی مکتب اقتصادی شیکاگو بود. او محبوب و در عین حال منفور بود و شاید اثرگذارترین اقتصاددان نسل خودش به شمار آید. فریدمن در سال ۱۹۷۶ برنده جایزه نوبل اقتصاد شد و به عنوان یکی از چندین اقتصاددان مکتب شیکاگو به این افتخار رسید. او به دلیل موفقیت‌هایش در مطالعات مصرف، تاریخ و نظریه پول شناخته می‌شود و همچنین برای نمایش پیچیدگی‌های سیاست‌هایی که در راستای ایجاد ثبات اقتصادی اجرا می‌شوند.

میلتون فریدمن در روز پایانی بهار ۱۹۱۲ در بروکلین نیویورک به دنیا آمد. والدین او مهاجرانی یهودی بودند که از مجارستان به ایالات متحده آمریکا آمده بودند و هر دو در زمینه تجارت کالا فعالیت می‌کردند. او در دوران کودکی یک تصادف را از سر گذراند که جای زخمش روی صورت او و بالای لبش دیده می‌شد. او در ۱۶ سالگی با نمرات و عملکردی درخشان از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد و سپس در بهترین موسسات علمی جهان تحصیل کرد. فریدمن که عمری نسبتاً طولانی داشت، دو جنگ جهانی، جنگ سرد و ظهور و فروپاشی شوروی را دید و در سن ۹۴ سالگی در پاییز سال ۲۰۰۶ در سان‌فرانسیسکو درگذشت.

زمانی که فریدمن به عنوان یک اقتصاددان فعالیت خود را آغاز کرد، اقتصاد کینزی تمام فضای فکری علم اقتصاد را قبضه کرده بود. با این حال، او به عنوان یکی از طرفداران پروپاقرص بازارهای آزاد، در دوران تسلط سیاست‌های کینزی از پول گرایی سخن می‌گفت. آثار او به شکلی نامعمول در دسترس است. او می‌گفت اگر فدرال رزرو عرضه پول را به ندرت ثابت افزایش می‌داد، مشکلات تورم و بیکاری در کوتاه‌مدت حل می‌شد.

فریدمن همانند آدام اسمیت و فردریش هایک که الهام‌بخش او بودند، بازار آزاد را می‌ستود، نه فقط به خاطر کارایی اقتصادی آن بلکه به خاطر قدرتهای اخلاقی‌اش. او آزادی اقتصادی، سیاسی و مدنی را به خودی خود، هدف می‌دید نه وسیله‌ای برای رسیدن به هدف. این همان چیزی است که به زندگی ارزش می‌دهد. او می‌گفت زندگی آزادانه در کشوری با استانداردهای پایین را به زندگی در کشوری با رژیم‌های بسته ترجیح می‌دهد. البته این احتمال که کشوری آزاد فقیرتر از کشوری بسته باشد، در نظرش ناممکن می‌نمود؛ به اعتقاد او، برتری اقتصادی و اخلاقی بازار آزاد «اکتون ثابت شده است».

او مدتی هم مشاور ریچارد نیکسون بود، اما وقتی رئیس‌جمهور آمریکا برخلاف روح بازار از او خواست با دستور به رئیس فدرال رزرو، عرضه پول را به شدت افزایش دهد، از نیکسون ناامید شد. سیاست‌های اقتصادی مارگارت تاچر و ژنرال پینوشه در دهه ۸۰ میلادی، الهام‌گرایی چون قون هایک را که بیشتر به اخلاق و ۲۰۰۳ با اقرار کرد که یکی از آن سیاست‌ها، یعنی هدف‌گیری عرضه پول «موفقیت‌آمیز نبود» و تردید داشت که «اگر امروز بود باز هم همان کار را می‌کردم».

نام فریدمن بیش از بازار آزاد با مکتب پول گرایی گره خورده است و شاید همین صورت‌بندی‌های ریاضیاتی و فنی او تفاوتش با اقتصاددان‌هایی چون قون هایک را که بیشتر به اخلاق و سیاست نزدیک بودند، آشکار نماید. برای درک پول گرایی باید نظریه کتی پول را که همان سنگ‌بنای پول گرایی است، درک کنیم. متیو بیسپاش در کتاب دانش‌نامه اقتصادی خود، شرحی از نظریه کتی پول به دست می‌دهد. این نظریه می‌گوید که کمیت پول موجود در اقتصاد، ارزش آن را تعیین می‌کند. زیاد شدن عرضه پول، دلیل اصلی تورم است. به همین دلیل است که میلتون فریدمن ادعا کرد «تورم همیشه و همه‌جا پدیده‌ای پولی است.» این نظریه مبتنی بر معادله فیشر است:  $MV=PT$  که به افتخار اورینگ فیشر این‌طور نام‌گذاری شده است. در این معادله  $M$  موجودی پول،  $V$  سرعت گردش،  $P$  متوسط قیمت و  $T$  تعداد تراکنش‌های اقتصادی است. این معادله به ما می‌گوید که به شکلی ساده و روشن، کمیت پول خرج شده برابر کمیت پول استفاده شده است. نظریه کتی در خالص‌ترین شکل خود فرض می‌کند که  $T$  و  $V$  دست کم در کوتاه‌مدت هر دو ثابت هستند. بنابراین هرگونه تغییری در  $M$  به شکل مستقیم منجر به تغییری در  $P$  می‌شود. به عبارت دیگر، اگر عرضه پول را بالا ببرید، تورم ایجاد می‌شود.

کینز در دهه ۳۰ میلادی، این نظریه را که تا آن زمان از اصول جریان اصلی بود، به چالش کشید. به نظر می‌رسد که افزایش عرضه پول منجر به افتی در سرعت گردش شده و درآمد واقعی را بالا ببرد که این مسئله متناقض دوگانگی کلاسیک است (مراجعه شود به خنثی بودن پول). پس از آن، پول‌گرایانی چون فریدمن پذیرفتند که  $V$  ممکن است به خاطر تغییرات  $M$  تغییر کند، اما این تغییر به شکلی ثابت و قابل پیش‌بینی است و از قوت این نظریه کم نمی‌کند. با این حال، سیاست‌های پول‌گرا زمانی که در بسیاری از کشورها در دهه ۸۰ به کار بسته شدند، خوب از آب درنیامد و خود فریدمن هم این مسئله را بعدها پذیرفت. البته این خوانش مربوط به افرادی است که در جریان‌های امروزی اقتصاد جهان بیشتر به سمت میانه و دیدگاه‌های کینزی تکیه دارند و مدافعان بازار آزاد، خوانش دیگری از کل ماجرا ارائه می‌کنند.

از جمله آثار فریدمن، کتاب «سرماهداری و آزادی» است که در سال ۱۹۶۲ منتشر شد. این کتاب در ۶۰ سال گذشته به ۱۸ زبان ترجمه شده و بیش از ۵۰۰ هزار نسخه از آن به فروش رفته است. فریدمن در این کتاب ادعا می‌کند که آزادی اقتصادی، پیش‌شرط آزادی سیاسی است. تعریف او از عبارت لیبرال مطابق با آرای منتقدان روشنگری است و به نظر او، از زمان بحران بزرگ به بعد این عبارت در ایالات متحده آمریکا به شکلی اشتباه و حتی فاسد استفاده می‌شود. از نگاه فریدمن، بازار آزاد هم توجهات عملی و هم فلسفی فراوانی دارد. او ادعاهای بسیار جالب و حتی عجیب این کتاب، این است که به نظر فریدمن نباید اجباری برای دادن پروانه پزشکی وجود داشته باشد و مراکز آموزشی باید از روشی دیگر پیروی کنند.



تسویه‌حساب‌های تجاری باید ارز حداقل یکی از کشورها جهان‌روا باشد و سپس با تعیین نرخ تسعیر و آنی بودن معامله اسناد برای یک دوره معین، این نرخ توسط تجار دو کشور مورد پذیرش واقع شود. البته اگر خریدار فروشنده دولتی باشند، پذیرش نرخ تسعیر با مشکل کمتری همراه است. در شرایط کنونی نظام ارزی اقتصاد ایران، اولین سوال بازرگانان این است که بانک ایرانی یا چه نرخ در مقابل صادرات به ما ریال تحویل می‌دهد؟ نرخ تفاهم‌شده بانک‌های مرکزی، نرخ نیما، یا معدل آن و یا نرخ بازار آزاد؟ سوال بعدی این است که بانک ایرانی چه زمانی پول را خواهد داد؟ تغییرات نرخ از زمان صادرات تا واریز وجه به حساب صادرکننده است یا سایر بازرگان؟ در هر صورت، ریسک نوسانات نرخ را یا باید بانک مرکزی به عنوان متولی تفاهم‌نامه بپذیرد یا نظام بانکی و یا تجار و این نیز چالش دیگری در اجرای پیمان‌های پولی دوجانبه است. برای رفع این چالش، دو راه وجود دارد: کاهش سطح نیاز به تسویه پایان دوره و برابرسازی پول‌های ملی با واحدهای پولی شاخص یا دارایی‌های ثابت.

مسئله مهم دیگر، روابط سیاسی پایدار بین دو کشور است. کشوریایی می‌توانند از مزایای پیمان‌های پولی به‌طور موثر استفاده کنند که روابط مستحکم با یکدیگر داشته باشند و با تغییر دولت‌ها، روابطشان دستخوش تغییر نشود. برای کاهش احتمال تضعیف پیمان‌های پولی بر اثر تغییر دولت‌ها می‌توان از تصویب قوانین بالادستی برای برقراری پیمان‌های پولی استفاده کرد.

همچنین برخی مشکلات در سطح کلان اقتصادی ایران وجود دارد که ممکن است توسعه تجارت با پول‌های ملی و بالطبع انعقاد پیمان‌های پولی را تحت تأثیر قرار دهد. در حال حاضر، مسائلی نظیر نوسان و چندنرخ بودن ارز، کمبود ابزارهای سیاست‌گذاری پولی، رشد بالای نقدینگی و افزایش نرخ تورم وجود دارد که ممکن است در تجارت دوجانبه اثر بگذارد. برطرف کردن این چالش‌ها، سهم زیادی در آماده شدن شرایط اقتصادی و ترغیب کشورها برای انعقاد پیمان‌های پولی با ایران دارد. از سوی دیگر، نظام بانکی نیز نقش مهمی در اجرای موفقیت‌آمیز پیمان‌های پولی دارد. در حال حاضر، نظام بانکی کشور به دلایل گوناگون از جمله تحریم‌ها، با استانداردهای بین‌المللی صنعت بانکداری فاصله زیادی دارد و با مشکلاتی همچون سطح پایین کفایت سرمایه، میزان بالای مطالبات غیرجاری، عدم اجرای کامل استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی و ضعف در اجرای استانداردهای حاکمیت شرکتی و مدیریت ریسک مواجه است. بنابراین اگر بخواهد در فضای بین‌المللی و در توسعه پیمان‌های پولی تجاری در هنگام لازم است تا استانداردهای بین‌المللی صنعت بانکداری در سطح بالاتری رعایت شود.

چرا از ظرفیت پیمان‌های پولی در سال‌های گذشته استفاده نشد؟

## موانع بانکی پیمان‌های پولی

ضروری است. برای مثال، می‌توان کالاهای صادراتی را با تخفیف ویژه با هدف افزایش رغبت کشورهای طرف پیمان پولی به آنها فروخت. همچنین گسترش روابط کارگزاری بانکی و افزایش کانال‌های پرداخت بین کشورها، عاملی مهم در تقویت تجارت دوجانبه با پول‌های ملی به شمار می‌آید. البته پیمان‌های پولی جایگزین کاملی برای روابط کارگزاری بانکی به شمار نمی‌آیند و لازم است کانال‌های جایگزین نیز برای انتقال پول ایجاد شود. راهکار دیگر برای مقابله با تحریم‌های اقتصادی و بهره‌مندی از ظرفیت پیمان‌های پولی، استفاده از ظرفیت فناوری زنجیره بلوک مخصوصاً در زمینه‌های ارزی دیجیتال است. هرچند که استفاده از این گونه ارزها در مبادلات بین‌المللی در ابتدای راه قرار دارد و با چالش‌هایی همراه است، ولی به‌عنوان گزینه‌ای ممکن، قابلیت بررسی و پژوهش مجزا را دارد. یکی از کشورها در این زمینه ونزولاست که قصد دارد از ارز مجازی ال‌پترو و ونزولا که با پشتوانه ذخایر نفتی این کشور منتشر شده است، در مبادلات خود با کشورهایی همانند روسیه استفاده کند.

تأسیس بانک دوجانبه یا چندجانبه، رویکرد دیگری است که می‌تواند تجارت با پول‌های ملی را تسهیل کند. ایجاد بانک‌های مشترک بین دو یا چند کشور، مزایای گوناگونی همچون تسهیل و افزایش فرآیند تجارت و مبادلات اقتصادی و عملیات دوجانبه بانکی برای کشورهای طرف قرارداد به‌همراه دارد. چنین بانکی با ساختار سازمانی مناسب، پویا و سبک به همراه مالکیت خصوصی و مدیریت تخصصی می‌تواند زمینه ایجاد زنجیره ارزش و افزایش سهم کشورها در بازارهای بین‌المللی، ارتقای روابط کارگزاری بانکی و ایفای نقش مؤثر در تجارت بین‌المللی توسط آنها را فراهم سازد. به نظر می‌رسد تأسیس بانک چندملیتی توسط ایران، روسیه و ترکیه می‌تواند در راستای گسترش تجارت چندجانبه بین آنها مؤثر باشد. همچنین لازم است برخی ساختارهای اقتصادی کشور متحول شود، زیرا با وجود ساختارهای معیوب اقتصادی، حذف تحریم‌ها نیز نمی‌تواند به تقویت تجارت خارجی و کاهش اتکا به ارز خارجی همچون دلار کمک کند.

## نقش بانک‌ها در توسعه پیمان‌های پولی

یکی دیگر از موانع توسعه پیمان‌های پولی به تورم مزمن و نوسان ارزی برمی‌گردد. هرچند پیمان‌های پولی می‌توانند به کاهش نوسان‌های ارزی کمک کنند، ممکن است خود آنها نیز از نوسان‌های ارزی متأثر شوند. در این بابت چنانچه کشوری با نرخ تورم بالا و نوسان شدید نرخ برابری ارزهای ملی مواجه باشد، امکان متضرر شدن شرکای تجاری در هنگام تسویه پیمان‌های پولی وجود خواهد داشت که این امر طبیعتاً به کاهش رغبت این شرکا منجر می‌شود. برای تحقق معاملات پیمان‌های پولی و

فرصت امروز؛ اگرچه در سال‌های گذشته پیمان‌های پولی متعددی میان ایران و کشورهای دیگر از جمله ترکیه و پاکستان به امضا رسیده، اما بنا به دلایل مختلفی این سازوکار بانکی عملیاتی نشده است. پس از آنکه اقتصاد ایران در ابتدای دهه ۹۰ با موج گسترده تحریم‌ها مواجه شد، استفاده از پیمان‌های پولی و به کارگیری پول‌های ملی کشورها در مبادلات تجاری در دستور کار قرار گرفت. در این راستا، بانک مرکزی با راهاندازی مرکز مبادلات ارزی به سمت استفاده از ارزهای ملی در مبادلات خارجی رفت و مذاکراتی با کشورهای مختلف انجام داد که برخی از آنها به امضای تفاهم‌نامه منجر شد و از میان این تفاهم‌نامه‌ها نیز دو قرارداد با پاکستان و ترکیه به امضا رسید. مطالعات نشان می‌دهد که کاهش آثار تحریم‌های اقتصادی، کاهش نوسان‌های ارزی، تسهیل در ارائه خدمات بانکداری بین‌المللی، تقویت تجارت و سرمایه‌گذاری و تسهیل واردات و صادرات از جمله مهمترین مزایای پیمان‌های پولی به شمار می‌رود.

به طور کلی، استفاده از پیمان‌های پولی و به کارگیری پول‌های ملی در مبادلات تجاری عمدتاً برای کشورهای در معرض تحریم، اهمیت زیادی دارد و به نظر می‌رسد که هر چقدر ایران در سال‌های گذشته بیشتر در معرض تحریم قرار گرفته، توسعه پیمان‌های پولی در کشورمان اهمیت بیشتری پیدا کرده است. با این وجود و به رغم همه تلاش‌های دولتمردان اما به دلیل برخی موانع و چالش‌ها، اهداف این سازوکار بانکی محقق نشده و ایران نتوانسته است از ظرفیت پیمان‌های پولی در این سال‌ها به درستی استفاده کند. حال سوال این است که این موانع و چالش‌ها کدامند؟

## چگونه می‌توان تحریم‌ها را دور زد؟

در پاسخ به این پرسش، بازاری پژوهشی بانک مرکزی در یک گزارش با عنوان «پیمان‌های پولی؛ چالش‌ها و راهکارها» به بررسی پیشینه و مزایای پیمان‌های پولی پرداخته و از تحریم‌ها، تورم بالا، نوسان ارزی، تنش‌های سیاسی و سطح پایین استانداردهای بانکی به عنوان مهمترین چالش‌های پیش روی استفاده از این سازوکار در نظام اقتصادی ایران نام برده است. طبق گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، از جمله راهکارهای رفع تحریم‌های اقتصادی، این است که پیمان‌های پولی با کشورهای معتقد شود که در بلوک مقابل کشورهای تحریم‌کننده قرار دارند؛ به‌ویژه کشورهایی که خود نیز کم‌وبیش در معرض تحریم‌ها قرار می‌گیرند. مثلاً در خصوص نظام تحریمی آمریکا می‌توان به کشورهایی مانند روسیه، ترکیه و چین اشاره کرد. با وجود این، سیطره اقتصادی آمریکا و هم‌پیمانان این کشور در عرصه تجارت جهانی به حدی است که نمی‌توان به‌راحتی به کشورهای بلوک مقابل آمریکا در تمایل به ایجاد پیمان‌های پولی با کشور تحریم‌شده دلخوش بود. بنابراین استفاده از سازوکارهای انگیزشی در این زمینه

نرخ تورم ایران به ۲۵ درصد می‌رسد

## چشم‌انداز تورمی ۵ سال آینده

میانگین رشد اقتصادی ایران حدود ۲ درصد برآورد می‌شود.

همچنین تورم ایران که در سال ۱۴۰۰ حدود ۴۰ درصد بود، در سال ۱۴۰۱ به ۳۲ درصد و در سال ۱۴۰۲ به ۲۷٫۵ درصد کاهش خواهد یافت و در افق پنج ساله نیز تورم ایران به طور میانگین ۲۵ درصد پیش‌بینی می‌شود. آنتور که اتاق بازرگانی تهران براساس داده‌های صندوق بین‌المللی پول گزارش داده است، رقم سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران از حدود ۴۰٫۹ درصد در سال جاری در سال‌های آینده کاهشی جزئی را تجربه کرده و به رقم ۴۰٫۵ درصد و ۴۰٫۲ درصد خواهد رسید. نرخ بیکاری ایران نیز از حدود ۹٫۸ درصد در سال جاری، در دو سال آینده به ترتیب به ۱۰٫۲ درصد و ۱۰٫۵ درصد افزایش خواهد یافت.

درباره سمت و سوی تورمی ایران، یک کارشناس اقتصادی با اشاره به نسخه کارشناسی درمان تورم بر این باور است که اعتماد مردم نسبت به کنترل تورم از بین رفته است و باید علاوه بر تغییر سیاست‌های اقتصادی، کنترل نقدینگی و افزایش درآمدهای واقعی مردم، رابطه دولت و مردم نیز مریم شود. عملی فستری با بیان اینکه آمار دقیقی از توقف روند افزایشی تورم منتشر نشده است و در این زمینه صرفاً کلی‌گویی می‌شود، به ایسنا می‌گوید: از سوی دیگر نه بانک مرکزی و نه مرکز آمار ایران هیچ اطلاعاتی از اینکه دولت سیزدهم از ابتدای شروع فعالیت خود تاکنون چقدر در مهار تورم موفق بوده است، منتشر نکرده است؛ بنابراین مردم توقف روند افزایشی تورم را حس نمی‌کنند و با توجه به افزایش قیمتی که اخیراً در

هرچند به نظر می‌رسد با فروکش کردن موج اصلی شیوع کرونا و افزایش پوشش واکسیناسیون، امکان آن وجود دارد که اقتصاد جهانی با عبور از بحران‌های دو ساله بهبودی نسبی را تجربه کند، اما با وقوع جنگ روسیه و اوکراین از میزان این رشد شکننده پاساروایی کاسته شده است. در این شرایط افزایش سریع قیمت مواد غذایی، تبعاتی برای جوامع آسیب‌پذیر به ویژه اقتصادهای کم‌درآمد خواهد داشت و طبق برآورد تازه صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌شود پس از رشد ۶٫۱ درصدی در سال ۲۰۲۱، رشد اقتصادی جهان در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ به رقم ۳٫۶ درصد برسد که کمتر از برآورد قبلی این نهاد بین‌المللی در گزارش ژانویه است. بدین ترتیب، افزایش فشارهای قیمتی از جمله رشد بهای کالاهای اساسی، چشم‌انداز تورم ۵٫۷ درصدی اقتصادهای پیشرفته و ۸٫۷ درصدی اقتصادهای نوظهور را به وجود آورده که این اعداد نیز بالاتر از پیش‌بینی‌های پیشین صندوق بین‌المللی پول است. بخش اقتصادی آکسفورد نیز نرخ تورم جهان در سال ۲۰۲۲ از حدود ۷ درصد پیش‌بینی کرده است.

در رابطه با ایران نیز همین روند تکرار خواهد شد. در شرایطی رشد اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۲ میلادی حدود ۴ درصد تخمین زده شد، این روند در سال جاری و سال آینده کاهش خواهد یافت. در سال ۱۴۰۱، رشد اقتصادی ایران حدود ۳ درصد و در سال ۱۴۰۲ حدود ۲ درصد تخمین زده می‌شود. همچنین در افق پنج ساله و تا پایان سال ۲۰۲۷ میلادی نیز



## خبرنامه



با افزایش ۱۲۰ هزار تومانی

## سکه ۱۳ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان شد

قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با افزایش ۱۲۰ هزار تومانی در روز سه‌شنبه بار دیگر به کانال ۱۳ میلیون تومانی بازگشت و ۱۳ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان قیمت خورد. سسکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان معامله شد. نسکه سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۸۵ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۵۵میلیون و ۷۳ هزار تومان شد. انس جهانی طلا هم با قیمت یک‌هزار و ۹۰۲ دلار و ۴۲ سنت معامله شد.

در حالی که قیمت دلار در بازار آزاد در کانال ۲۷ هزار تومان قرار دارد، نرخ آن در صرافی‌های بانکی با ۵۷ هزار تومان کاهش در روز سه‌شنبه با رقم ۲۵ هزار و ۲۷۱ تومان معامله شد. قیمت فروش یورو نیز با ۶۳ تومان افزایش به ۲۸ هزار و ۵۹۳ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۵ هزار و ۱۹ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۸ هزار و ۳۰۸ تومان اعلام شد.

در سال گذشته

## چقدر سفته و برات فروخته شد؟

در سال گذشته بالغ بر ۱۴۳.۱ میلیارد تومان سفته و برات در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، ۷۰.۷ درصد افزایش را نشان می‌دهد. طبق اعلام بانک مرکزی، در اسفندماه سال گذشته حدود ۱۴ میلیارد و ۶۴۰ میلیون تومان سفته و برات در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با ماه قبل ۹.۴ درصد و در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۶۱.۸ درصد افزایش داشته است. همچنین در ۱۲ ماهه ۱۴۰۰ بالغ بر ۱۴۳ میلیارد و ۱۹۰ میلیون تومان سفته و برات در شهر تهران فروخته شد که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۷۰.۷ درصد افزایش نشان می‌دهد.

همچنین در دوازدهمین ماه سال گذشته معادل ۵۰۰ برگ سفته و برات به مبلغ ۷۰ میلیارد و ۴۹۰ میلیون تومان در شهر تهران برگشت خورد که در این ماه شاخص‌های تعداد و مبلغ سفته و برات واخواست شده به ترتیب به اعداد ۶۳۵ و ۳۸۲.۲ رسید که در مقایسه با ماه قبل از لحاظ تعداد و مبلغ به ترتیب ۳۶ درصد و ۴۵.۸ درصد کاهش داشت و نسبت به ماه مشابه سال قبل از نظر تعداد ۴۷.۵ درصد کاهش و از نظر مبلغ نیز ۱۳.۹۵ درصد افزایش نشان می‌دهد.

شاخص متوسط مبلغ یک برگ سفته و برات واخواست شده در اسفندماه ۱۴۰۰ به عدد ۶۰۱.۸ رسید که عدد شاخص مذکور در سال ۱۳۹۹ معادل ۱۳۲ بوده است. علاوه بر این، در ۱۲ ماهه سال گذشته معادل ۶۹۰۰ برگ سفته و برات به مبلغ ۴۴۲ میلیارد و ۹۹۰ میلیون تومان در شهر تهران برگشت خورد. در این دوره متوسط شاخص‌های تعداد و مبلغ سفته و برات واخواست شده به ترتیب به اعداد ۷۱.۷ و ۲۰۰.۲ رسید که نسبت به دوره مشابه سال قبل از لحاظ تعداد ۱۲.۷ درصد کاهش و از نظر مبلغ ۸۸.۳ درصد افزایش نشان می‌دهد. از سوی دیگر، شاخص متوسط مبلغ یک برگ سفته و برات واخواست شده در ۱۲ ماهه ۱۴۰۰ به عدد ۲۷۹.۳ رسید که عدد شاخص مذکور در دوره مشابه سال ۱۳۹۹ معادل ۱۲۹.۴ بوده است.

## پیش‌رونیق بازار مسکن در فروردین

سه نمایه از بازار مسکن شهر تهران در فروردین ماه گویای آن است که علی‌رغم فاصله گرفتن قیمت‌ها از توان متقاضیان، بازار مسکن به سمت پیش‌رونیق نسبی می‌رود؛ داده‌های غیررسمی از افزایش ۳.۷ درصدی قیمت‌های قطعی نسبت به اسفندماه پارسال حکایت دارد اما نرخ‌های پیشنهادی ۱.۶ درصد افت کرده که می‌تواند علامت کوچک شدن حباب این بازار باشد. به گزارش ایسنا، بازار مسکن شهر تهران در فروردین ماه ۱۴۰۱ از یک طرف با ادامه روند تخلیه حباب قیمتی و در سوی مقابل رشد نسبی قیمت در معاملات قطعی مواجه بود. بررسی‌های غیررسمی گویای آن است که نرخ‌های پیشنهادی کانال ۵۰ میلیون تومان را از دست داده و از ۵۰ میلیون و ۷۷۶ هزار تومان در هر متر مربع به ۴۹ میلیون و ۹۶۵ هزار تومان رسیده که افت ۱.۶ درصد را نشان می‌دهد.

در سوی مقابل اما نرخ‌های قطعی براساس وزن‌دهی به مناطق با توجه به تعداد معاملات صورت گرفته از افزایش ۳.۷ درصد حکایت دارد؛ به طوری که بررسی غیررسمی معاملات صورت گرفته گویای آن است که میانگین قیمت‌های قطعی از متری ۳۳.۷ میلیون تومان در اسفندماه ۱۴۰۰ به متوسط ۳۴.۱ میلیون تومان در فروردین ماه ۱۴۰۱ رسیده است. این در حالی است که بانک مرکزی میانگین قیمت هر متر مربع مسکن شهر تهران در اسفندماه سال گذشته را ۳۵.۱ میلیون تومان در هر متر مربع اعلام کرد. مطابق اطلاعات به دست آمده از سامانه کلید، عرضه مسکن در فروردین امسال ۳۱ درصد نسبت به اسفند پارسال کاهش یافته است. این شاخص از تغییرات تعداد آگهی‌های فروردین نسبت به اسفند به دست آمده است. البته با توجه به نیمه تعطیل بودن فروردین و همزمانی آن با ماه مبارک رمضان، افت تعداد آگهی‌ها نمی‌تواند املاک کاهش تمایل برای فروش باشد. از طرف دیگر تقاضای خرید ملک با رشد مواجه شده است. تغییرات میزان بازدید آگهی‌ها که شاخصی برای تمایل به خرید مسکن محسوب می‌شود از افزایش ۹.۸ درصد نسبت به اسفندماه حکایت دارد. همچنین میزان بازدید از آگهی‌های رهن و اجاره با رشد قابل توجهی نسبت به اسفند مواجه شده و رشد ۱۲۲ درصدی را به ثبت رسانده است. اگر بخواهیم تحلیلی بر داده‌های مذکور داشته باشیم، طرف تقاضا در بخش خرید و فروش، انتظارات تورمی را در ذهن دارد. بررسی‌های میدانی از مشاوران املاک نیز نشان می‌دهد با توجه به تجربه سال‌های گذشته مبنی بر رونق نسبی بازار مسکن در ماه‌های اردیبهشت و خرداد، معمولاً انتظارات تورمی در سه ماهه نخست سال بر این بازار سایه می‌اندازد. از طرف دیگر نزدیک شدن نرخ‌های پیشنهادی به قیمت‌های قطعی به رونق این بازار کمک می‌کند. در یک سال و نیم گذشته قیمت‌های پیشنهادی از حدود ۵۷ میلیون تومان در هر متر مربع به ۴۹ میلیون تومان رسیده است. در بخش اجاره نیز جهش قابل ملاحظه ۱۲۲ درصدی بازدید از آگهی‌ها به نوعی نمایانگر نزدیک شدن به فصل جابه‌جایی است. آمارهای رسمی از افزایش ۴۶ درصدی سالیانه اجاره بها در اسفند سال گذشته نسبت به اسفند ۱۳۹۹ حکایت دارد. برای سال جاری هنوز نرخ رشد اجاره کشف نشده اما فعالان بازار انتظار دارند بخش اجاره به تدریج نرخ عقب‌ماندگی خود را با نرخ رشد قیمت مسکن جبران کند.

نوسان شاخص بورس تهران در کف کانال ۱.۵ میلیون واحدی

## سوخت جدید به بورس می‌رسد؟



۶۵ هزار و ۴۷۹ میلیارد ریال و در ۶۳۶ هزار و ۳۳۸ نوبت در این روز معامله شد. شاخص کل (هم‌وزن) با ۴هزار و ۷۹۶ واحد افزایش به ۴۱۰ هزار و ۳۱۰ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) با ۲ هزار و ۹۸۵ واحد رشد به ۲۵۵ هزار و ۳۷۰ واحد رسید. شاخص بازار اول، ۱۰ هزار و ۱۴۰ واحد و شاخص بازار دوم، ۳۵ هزار و ۱۰۱ واحد افزایش داشتند.

شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۲ هزار و ۵۸۳ واحد، نفت و گاز و پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۴۷۴ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با یک هزار و ۳۳۶ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۶۹۸ واحد، پتروشیمی نوری (نوری) با ۶۹۴ واحد، پالایش نفت بندرعباس (ششبندر) با ۶۷۵ واحد و ایران خودرو (خودرو) با ۵۷۶ واحد با تاثیر مثبت بر شاخص بورس همراه شدند. در مقابل نیز پتروشیمی جم (جم) با ۱۷۶ واحد، پتروشیمی پردیس (شیدیس) با ۱۴۴ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی (ویانک) با ۱۲۳ واحد، آهانگری تراکتورسازی ایران (خاهن) با ۱۱۹ واحد، سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی (وصندوق) با ۵۱ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با ۵۰ واحد و سپنتا (فینتا) با ۴۸ واحد تاثیر منفی بر شاخص بورس داشتند. گروه خودرو همچون روزهای قبل باز هم صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۴ میلیارد و ۱۸۱ میلیون برگه سهم به ارزش ۱۱ هزار و ۳۵۱ میلیارد ریال داد و ستد شد.

در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با افزایش ۷۶ واحدی به رقم ۲۰ هزار و ۹۰۲ واحد رسید. بیش از ۳ میلیارد و ۷۲۸ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۶ هزار و ۱۲ میلیارد ریال در این بازار دادوستد شد. شرکت پتروشیمی زاگرس (زاگرس) با ۱۵ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا) با ۱۰ واحد، شرکت زرکان آق دره (فزر) با ۹ واحد، سنگ آهن گهر زمین (کگهر) با ۹ واحد و شرکت پتروشیمی تندگویان (شگویا) با ۷ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین شرکت پلیمر آریا سانسول (آریا) با ۴۹ واحد، توسعه مسیر برق گیلان (گیلان) با ۳ واحد، فرآورده‌های غذایی و قند چهارمحال (قچار) با ۲.۲ واحد، مدیریت انرژی امید تابان هور (هور) با ۲ واحد و بیمه اتکایی ایرانیان (اتکای) با ۱.۹ واحد با بیشترین تاثیر منفی بر رشد شاخص فرابورس همراه شدند.

بورس بالا رفته است. طبق آمارها، از زمان آغاز روند صعودی اخیر بورس، میانگین ارزش روزانه معاملات خرد که یکی از ملاک‌های مهم برای رشد یا نزول شاخص بورس است، ۲۶ درصد افزایش یافته و به‌طور میانگین به ۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رسیده است. این میزان معاملات حدود ۱۲۰۰ میلیارد تومان بیشتر از میانگین معاملات خرد در نیمه دوم سال گذشته است و به روشنی یکی از دلایل رشد شاخص بورس در چند ماه گذشته را توضیح می‌دهد.

با این وجود، از یک هفته پیش و همزمان با عبور شاخص بورس از مرز یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد، میانگین ارزش معاملات تا حدی کاهش یافته و به سطح ۴۵۰۰ میلیارد تومان رسیده است. این موضوع موجب شده شاخص بورس در یک محدوده مشخص درجا بزند و توان عبور از محدوده یک میلیون و ۵۵۰ هزار تا یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد را که مقاومت تکنیکی برای شاخص محسوب می‌شود، نداشته باشد. به گفته تحلیلگران، برای عبور شاخص کل از این محدوده، میانگین ارزش روزانه معاملات خرد باید به مرز ۱۰ هزار میلیارد تومان برسد تا سوخت کافی برای رشد نماگرهای بورسی فراهم شود و این به‌معنای تزریق نقدینگی جدید به بازار سهام است. اما دلیل اینکه سرمایه‌گذاران با وجود رشد ۲۵ درصدی شاخص در سه ماه گذشته هنوز برای تزریق نقدینگی جدید ترغیب نشده‌اند، چیست؟

تحلیلگران در پاسخ به این سوال می‌گویند که بخشی از این مسئله (اینکه نقدینگی همچون سال‌های ۹۸ و ۹۹ وارد بورس نمی‌شود) به فضای اقتصادی و سیاسی بازمی‌گردد؛ از یکسو هنوز تکلیف مذاکرات احیای برجام مشخص نیست و از سوی دیگر اعمال برخی بخشنامه‌ها از جمله وضع عوارض صادراتی (که می‌تواند به افت درآمد بزرگ‌ترین شرکت‌های بورس منجر شود)، سهامداران را در مورد سیاست‌های اقتصادی دچار تردید کرده و موجب شده سطح معاملات خرد از مرز ۵ هزار میلیارد تومان عبور نکنند. در واقع، تردیدهای موجود درباره محرک‌های بنیادی، بازار را با بلاتکلیفی مواجه کرده که البته به زعم تحلیلگران موقت است.

## خودرو همچنان در صدر گروه‌های بورسی

در جریان معاملات روز سه‌شنبه، شاخص کل بورس تهران با ۱۵ هزار و ۵۳۲ واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۵۲۲ هزار واحدی قرار گرفت. بیش از ۱۲ میلیارد و ۶۲۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش

ثبت‌نام جاماندگان سهام عدالت در خردادماه صحت دارد؟

## ماجرای تلخ جاماندگان سهام عدالت

گرفتن سهام عدالت بوده، اما تاکنون سهمی دریافت نکرده‌اند. برخی دیگر نیز تعداد جاماندگان را ۲۰ میلیون نفر تخمین می‌زنند.

اسما مهم‌ترین نکته در مورد ثبت نام جاماندگان سهام عدالت، منابع موردنیاز است، چراکه این سهام باید از سهم دولت به مسئولان اختصاص یابد. باید توجه داشت که در بودجه سال جاری، دولت هزینه‌ها را چندان افزایش نداده و در تامین منابع تمرکز خود را از فروش اوراق برداشته و به سمت مالیات و البته نفت برده است. طبق آماري که در لایحه بودجه منتشر شده، واگذاری دارایی‌های مالی برای سال ۱۴۰۱ حدود ۲۹۹ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده که نسبت به سال ۱۴۰۰ که بیش از ۴۲۷ هزار میلیارد تومان بود، کاهشی ۳۰ درصدی داشته است. البته هنوز جدول نهایی منتشر نشده است.

تنها موردی که در مورد سهام عدالت در قانون بودجه ذکر شده، در تبصره ۲ این قانون بوده که آمده است: دولت موظف است از محل باقیمانده سهام متعلق به دولت یا شرکت‌های دولتی در بنگاه‌های قابل واگذاری در هر بازار موضوع گروه‌های (۱) و (۲) ماده (۲) قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران، نسبت به واگذاری سهام عدالت به افراد تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) مددجویان سازمان بهزیستی کشور و کلیه افراد واجد شرایط طبق قانون نحوه اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی اقدام کند. لازم به ذکر است که پیگیری‌ها از شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و همچنین سازمان بورس و اوراق بهادار نشان داد که به آنها نیز موضوع جدیدی در این راستا ابلاغ نشده است.

ثبت‌نام جاماندگان سهام عدالت هرچند وقت یکبار از سوی یکی از مسئولان مطرح و پس از چندی به فراموشی سپرده می‌شود. اکنون نیز در حالی که اعلام شده زمان ثبت نام در خردادماه خواهد بود، این تاریخ تأیید شده و همچنان منابع موردنیاز در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. در این زمینه، حسین قربانزاده، رئیس سازمان خصوصی‌سازی با تاکید بر اینکه هنوز در مورد ثبت نام جاماندگان سهام عدالت هیچ چیز قطعی نشده است، به ایسنا گفت: هر فردی تاریخی برای ثبت نام سهام عدالت اعلام کرده است باید پاسخگوی این موضوع باشد. اما در این راستا، بین سازمان خصوصی‌سازی و وزارت رفاه تعامل وجود دارد و جلسات برگزار می‌شود تا ثبت نامی که به جمع‌بندی برسدیم و رسماً به مردم اعلام کنیم، اما شخصاً از ثبت نام جاماندگان در خردادماه اطلاعی ندارم.

او در پاسخ به این سوال که آیا منابعی برای اختصاص سهام عدالت به جاماندگان در نظر گرفته شده است، افزود: تعیین منابع نیاز به بررسی دارد زیرا تکالیف دیگری نیز در قانون بودجه وجود دارد. به طور کلی، ۲۰۰ هزار میلیارد تومان تکلیف در قانون بودجه برای فروش سهام وجود دارد و باید بررسی کرد که چه موردی در اولویت قرار دارد. رئیس سازمان خصوصی‌سازی در مورد تعداد جاماندگان نیز گفت: هنوز هیچ عددی مشخص نیست. براساس این گزارش، با آزادسازی سهام عدالت در اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ و قیمت قابل توجه این سهام متأثر از وضعیت بازار سرمایه در آن روزها، بحث مشمول بودن یا نبودن سهام عدالت داغ شد. در حالی که طبق آمارها حدود ۴۹ میلیون نفر مشمول سهام عدالت هستند، همواره صدای اعتراض عده‌ای به گوش می‌رسد که چرا با وجود اینکه جزو دهک‌های





### نماگر بازار سهام

### صادرات پسته ایران ۲۳ درصد کم شد

طبق گزارش گمرک ایران، در سال گذشته بیش از ۹۱۴ میلیون دلار پسته از ایران صادر شده که کاهش ۲۳ درصدی داشته است.

به گزارش ایسنا، گزارشی که لطیفی-سرخگوی گمرک-اعلام کرده نشان می‌دهد ۱۲۵هزار و ۳۲۲تن انواع پسته، به ارزش ۹۱۴میلیون و ۴۲۷هزار و ۸۲۶ دلار در سال ۱۴۰۰ به ۷۵ کشور صادر شده است. بر اساس این گزارش، از مجموع صادرات ۱۲۵هزار و ۳۲۲ تن پسته در سال قبل، ۱۱۵هزار و ۵۵۷تن آن، «پسته تازه با پوست» بود که ارزش آن ۶۹۶میلیون و ۴۳هزار و ۱۲۴دلار به ثبت رسیده است.

پنج کشور اول خرید پسته‌های صادراتی با پوست به ترتیب چین با خرید ۱۹۹ میلیون دلار، هند با ۸۵ میلیون دلار، روسیه با ۵۳ میلیون دلار، عراق با ۵۰ میلیون دلار و قرقیزستان با ۴۵ میلیون دلار بوده‌اند. صادرات انواع «پسته بدون پوست» نیز بیش از ۱۹ هزار و ۳۳۶تن و به ارزش ۲۱۵میلیون و ۸۷۹ هزار و ۲۲ دلار بوده است که کشورهای آلمان با خرید ۵۰ میلیون دلار، هند ۴۴ میلیون دلار، اسارت ۲۹ میلیون دلار، عراق ۲۵ میلیون دلار و ترکیه ۱۳ میلیون، پنج مقصد صادرات این نوع پسته ایرانی گزارش شده‌اند. در رابطه با میزان صادرات سایر پسته‌ها نیز ۴۲۹تن به ارزش ۲ میلیون و ۵۰۵ هزار و ۶۸۰ دلار نیز در این مدت بوده است.
انتظور که سخنگوی گمرک اعلام کرده است به دلیل خشکسالی و آسیب به محصول پسته، کاهش تولید این محصول در سال گذشته و ورود پسته سایر کشورها به بازارهای جهانی، صادرات انواع پسته در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال ۱۳۹۹کاهش ۳۳درصدی را در وزن و ارزش به همراه داشته است.

### امسال هم منتظر خاموشی‌ها باشیم؟

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران می‌گوید علی‌رغم برخی اتفاقات مثبت رخ داده در ماه‌های گذشته و تغییراتی که در حوزه برق به وجود آمده، احتمالاً در فصل گرم امسال نیز خاموشی‌هایی وجود خواهد داشت.

حمیدرضا صالحی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: نگاهی به عملکرد سال گذشته نشان می‌دهد که ما حدود ۱۰ هزار مگاوات کسری تراز برق داریم که در سال جاری نیز احتمالاً با یک افزایش مصرف همراه شود. هرچند با توجه به اصلاح قیمت‌ها در قبوض خانگی می‌توان انتظار داشت که مصرف در این بخش قدری کاهش یابد اما در نهایت امکان خاموشی مجدد وجود خواهد داشت.

وی با بیان اینکه تلاش‌ها به این سمت است که برق خانگی قطع نشود، بیان کرد: این موضوع باعث می‌شود که بار دیگر فشار بر روی صنعت وارد شود. بخش صنعتی کشور حدود یک سوم از مصرف برق کشور را به خود اختصاص داده و این بخش است که برای اقتصاد ما ارزش افزوده جدید به وجود می‌آورد. از این رو اگر بار دیگر قطعی برق بار دیگر به واحدهای صنعتی منتقل شود، برای اقتصاد ایران تبعات خاص خود را خواهد داشت.

عضو اتاق بازرگانی تهران، برنامه‌ریزی برای افزایش تولید برق را یک فرآیند چند ساله دانست و گفت: با توجه به کمبود سرمایه‌گذاری سه‌سال‌ه گذشته در صنعت برق، حتی اگر بنا باشد طرحی برای ساخت و فعال کردن نیروگاه‌های جدید نیز در دستور کار قرار بگیرد، احتمالاً دو تا سه سال زمان نیاز خواهد داشت تا برق آن وارد شبکه شود. شاید بتوان در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر طرح‌های کوتاه مدتی را در نظر گرفت اما در سایر بخش‌ها به زمان نیاز خواهد بود.

صالحی با بیان اینکه سیاست‌های سه‌سال‌های گذشته باعث شده سرمایه‌گذاری در بخش برق افزایش پیدا نکند، توضیح داد: متأسفانه در کشور ما، دولت در مرکز اقتصاد قرار گرفته است و در صنعت برق نیز همین موضوع باعث دشوار شدن شرایط می‌شود. در حال حاضر حدود ۵۵ تا ۶۰ درصد از برق تولیدی کشور از سوی بخش غیردولتی انجام می‌شود و ۴۰ درصد در اختیار دولت است. این بخش غیردولتی نیاز به فضای دارد تا بتواند حداکثر ظرفیت خود را فعال کند.

# تولید سالانه ۴۸۰ هزار دستگاه خودرو در آذربایجان

۱۹ درصد سرمایه‌گذاری کشور در صنعت خودروسازی است

خودروسازی سواری با ظرفیت ۳۳۰ هزار دستگاه خودروی سواری با میزان اشتغال ۲ هزار و ۴۰۰ نفر و همچنین ۸ واحد تولید خودروهای تجاری و سنگین از جمله اتوبوس و مینی بوس و کامیون و کامیونت با ظرفیت حدود یکصد و پنجاه هزار دستگاه با میزان اشتغال یک هزار و ۴۰۰ نفر در استان فعالیت دارند .

فعالیت حداقل ۱۷۰ واحد صنعتی قطعه‌سازی با میزان اشتغال ۵۰۰۰ نفر به طور مستقیم و ۱۰ هزار نفر به صورت غیرمستقیم در استان از جمله ظرفیت‌های صنعتی است که پرنیان در سخنان خود به آن اشاره نمود. رئیس سازمان صمت استان عمده مشکلات شایع قطعه‌سازان استان را مربوط به مطالبات این قشر از واحدهای بزرگ کشور عنوان نمود و تصریح کرد: عدم پرداخت به موقع این مطالبات در طولانی مدت موجب بروز مشکلات عدیده مالی، کمبود سرمایه در گردش، مشکل تهیه مواد اولیه و در نهایت جلوگیری از توسعه فعالیت اینگونه واحدها را در پی دارد.

وی به روز نبودن ماشین‌آلات و تجهیزات واحدهای قطعه‌سازی را

## ۳ چالش جذب سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت خودرو

به صورت کلان بررسی صنعت خودرو در عرصه بین‌المللی گویای این نکته است که شرکت‌های موفق در این صنعت بدون ارتباط با فضای بین‌المللی و مشارکت با سایر خودروسازان نتوانسته‌اند به نتایج مطلوبی دست یابند. بررسی وضعیت دو خودروساز بزرگ کشور نیز به روشنی این مسئله را نشان می‌دهد و چنانچه دوره پیش از تحریم‌ها را با دوره تحریم‌ها مقایسه کنیم مشخص می‌شود که در دوره‌هایی که صنعت خودروی کشور با تحریم روبه‌رو شده شرکت‌های خودروساز نتوانسته‌اند آنطور که باید و شاید به فعالیت بپردازند. افت تیراژ تولید و کیفیت را می‌توان به عنوان اصلی‌ترین نشانه دوران تحریم مورد توجه قرار داد. البته در دوران غیرتحریمی نیز صنعت خودرو نتوانسته آنطور که باید و شاید از ظرفیت مشارکت‌های بین‌المللی استفاده کند و همچنان بخشی از ظرفیت اسمی تولید خودرو در کشور خالی مانده است. دلیل این اتفاق را باید در نحوه عقد قرارداد با خودروسازان خارجی و وجود حلقه‌های مفقوده یک قرارداد جامع و کامل دانست. از سوی دیگر اما توانایی خودروسازان در استفاده بهینه از ظرفیت ایجادشده از مسیر سرمایه‌گذاری خارجی دلیل دیگری نیز دارد و آن دخالت‌های دولت به عنوان سیاست‌کنندهای بین‌المللی استفاده خودرو و همچنین تدوین قوانین و مقررات ضد جذب سرمایه‌گذاری است. دخالت‌های دولت در صنعت خودرو را می‌توان در عزل و نصب مدیران عامل دو خودروساز بزرگ کشور، قیمت‌گذاری و تعیین مقررات برای سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت خودرو خلاصه کرد.

۳ چالش جذب سرمایه‌گذاری خارجی
صنعت خودروی کشور در دوران تحریم بر خلاف وعده‌های داده شده از سوی سیاست‌گذار کلان نتوانست به صورت مستقل به تولید بپردازد و همچنان خلأ همکاری با برندهای بین‌المللی را احساس می‌کند. اما اسم این می‌رود که چنانچه بار دیگر ابرهای تحریم کنار برود باز هم صنعت خودرو با همان مشکلاتی روبه‌رو شود که پیش تر در قرارداد با شرکای بین‌المللی با آنها روبه‌رو بود. وجود این مشکلات سبب شد تا صنعت خودرو نتواند از ظرفیت حداکثری ایجادشده از قرارداد با خودروسازان جهانی استفاده کند، اما این مشکلات کدام‌ها هستند؟ به اعتقاد کارشناسان بازوی پژوهشی وزارت صمت مشارکت‌های خودروسازان داخلی با برندهای مطرح بین‌المللی در انتقال دانش فنی ساخت و فروش محصول جدید، توسعه محصول مشترک، صادرات

رئیس سازمان صمت آذربایجان‌شرقی با بیان اینکه ۱۹ درصد سرمایه‌گذاری کشور در صنعت خودروسازی است، گفت با وجود ۱۷۰ واحد قطعه‌سازی در استان، توان تامین ۳۰ درصد از قطعات خودروسازان کشور در آذربایجان شرقی فراهم است.

به گزارش خبرگزاری فارس از تبریز، صابر پرنیان در گفت وگو با خبرنگاران با تشریح آخرین وضعیت و سیمای خودروسازی، مجموعه‌سازی و قطعه‌سازی در استان اظهار کرد: خودروسازی یک صنعت پیچیده است و با رشد آن شاهد رونق بیشتر صنایع پایین دستی از جمله ۶۰ رشته بزرگ و کوچک صنعتی مانند فولاد، پتروشیمی، لاستیک، آلومینیوم، شیشه، نساجی، رنگ و پوشش‌های مواد شیمیایی و ... خواهیم بود.

وی ادامه داد: حدود ۱۹ درصد سرمایه‌گذاری کشور مربوط به این صنعت است.

وی با بیان اینکه آذربایجان شرقی به عنوان قطب خودروهای تجاری و سنگین کشور محسوب می‌شود، گفت: در حال حاضر ۲ واحد

با احتمال لغو تحریم‌ها، مشارکت‌های خارجی خودرو چگونه خواهد بود؟ آیا شاهد بازگشت بازیگران قدیمی صنعت خودرو خواهیم بود یا بازیگران جدیدی وارد عرصه تولید در کشور می‌شوند؟

به گزارش پدال نیوز، از سال ۹۸ همراه با اوج‌گیری تحریم‌های بین‌المللی، تمامی شرکای اروپایی و غیراروپایی صنعت خودرو با وا همه از تنبیهات ایالات متحده اقدام به ترک ایران کردند. خروج این شرکا از ایران که با افت کمیّت و کیفیت خودروها همراه بود، ماهیت بسیاری از قراردادهای خارجی را زیر سوال برد. آنچه بعد از خروج شرکای خارجی عیان شد، ضعف در نحوه اجرای قراردادها و کم‌توجهی به برخی از موضوعات استراتژیک در محتوای قرارداد‌های مذکور بود. به‌طور مشخص خودروسازان تنها گرایش به مشارکت از نوع اعطایی مجوز و تولید تحت لیسانس داشته و چندان توجهی به انتقال تکنولوژی یا اخذ امتیاز از شرکت خارجی در قبال واگذاری بازار کشورمان نداشته‌اند. نتیجه آنکه بعد از اعمال تحریم‌ها و خروج شرکای خارجی، تولید و کیفیت خودرو با افت قابل توجهی همراه شده است. بر این اساس صنعت خودرو با دو تحریم بین‌المللی روبه‌رو بوده که در هر دو دوره شرکای خارجی از این صنعت خارج و این امر منجر به زمین‌گیری تولید و کیفیت خودرو در کشور شده است. به این ترتیب سوالی که مطرح می‌شود این است که مشارکت‌های خارجی خودروسازی بعد از لغو احتمالی تحریم‌ها، چه مسیری را باید طی کند تا بار دیگر تجربه تلخ این روزهای خودرو تکرار نشود؟ در این زمینه موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی به عنوان بازوی پژوهشی وزارت صمت به تحلیل و آسیب‌شناسی مشارکت‌های بین‌المللی صنعت خودرو پرداخته و با یادآوری الگوهای موفق برخی از کشورها، مسیر روشنی پیش روی سرمایه‌گذاری‌های خارجی خودرو تبیین کرده است.

این گزارش ضمن بررسی مسیر تکوینی مشارکت‌های بین‌المللی صنعت خودروی کشور از ابتدای شکل‌گیری تا اواخر دهه ۹۰ شمسی در سه بخش به واکاوی چالش‌های ناظر بر مشارکت‌های بین‌المللی انجام شده در صنعت خودروی کشور پرداخته است.

در این سه بخش چالش مشارکت‌های بین‌المللی خودرو در چارچوب الگوی همکاری – رقابت، چالش‌های سرمایه‌گذاری خارجی خودروسازان داخلی و موانع قانونی، سیاسی و اقتصادی جذب سرمایه‌گذار خارجی در صنعت خودرو مورد ارزیابی قرار گرفته است.

### آگهی دعوت مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده (نوبت دوم)

موسسه نظم آوران حفیظ (درحال تصفیه) به شماره ثبت۳۳۴۱۸ شناسه ملی ۰۵۶۷۷-۲۹۰-۱۴۰۰ به دلیل به حدنصاب نرسیدن مجمع عمومی عادی بطورفوق العاده نوبت اول مورخ ۰۶/۱۰/۱۴۰۱ بدینوسیله از کلیه شرکاء و اعضاء یا نمایندگان قانونی موسسه نظم آوران حفیظ (درحال تصفیه) به شماره ثبت ۳۳۴۱۸ شناسه ملی ۰۵۶۷۷-۲۹۰-۱۴۰۰ دعوت به عمل می آید تا در جلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده (نوبت دوم) مورخ یکشنبه ۱۳/۱۰/۱۴۰۱ ساعت ۱۱ به آدرس استان تهران، شهرستان تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، محله تهران نو، خیابان شهید ناصر ترابی، بن بست اول، پلاک ۲، ساختمان شهید ناصر طبقه اول - کدپستی ۱۷۴۱۸۱۶۶۴ تشکیل می شودحضور به هم رسانند. دستور جلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ یکشنبه ۱۳/۱۰/۱۴۰۱ ساعت ۱۱:

- گزارش مدیریتتصفیه در خصوص نحوه امر تصفیه و اموال و دارائی های شرکت و مدت تصفیه و اعمال انجام شده توسط مدیرتصفیه.
- تصویب ترازنامه و صورت های مالی ازتاریخ ۱۰/۱۰/۱۴۰۰ تا تاریخ ۱۲/۸/۱۴۰۰.
- سایر مواردی که در صلاحیت مجمع باشد.

مدیرتصفیه

### فراخوان ارزیابی کیفی

## جهت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای



شرکت نفت فلات قاره ایران در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی PARTS FOR AIR PACK AIR COMPRESSOR به شماره FLS-۹۹۴۰۲۸۳ PN را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR انجام خواهد شد. لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه‌گران ارسال خواهد شد.

- تاریخ انتشار فراخوان در سامانه : ۱۴۰۱/۱۰/۱۳

- مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی : ۱۰ روز پس از ثبت فراخوان ارزیابی کیفی در سامانه ستاد

- مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی : ۲۰ روز پس از انجام مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه‌گذار: تهران-خیابان ولیعصر-نرسیده به تقاطع مدرس-خیابان توج-خیابان خاکزاد-شماره ۱۲ تلفن: ۰۲۱-۲۳۹۴۲۶۰۷

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه :

مرکز تماس: ۰۲۱-۴۱۹۳۴

دفتر ثبت نام: ۸۵۱۹۳۷۶۸ و ۸۸۹۶۳۷۲۷

### روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران

و دستیابی به دانش بازاریابی، ارتقای توان طراحی فیس‌لیفت، متنوع‌سازی سبد تولیدی و توسعه اندازه بازار آن نتوانسته به توفیق چندانی دست پیدا کند.

بررسی قراردادهای منعقدشده بعد از امضای توافقنامه بجام در سال ۹۴ نشان می‌دهد سیاست‌گذار خودرویی تلاش کرد از مسیر انعقاد قراردادهای به صورت جوینت ونچر (مشارکت و همکاری) بخشی از ضعف‌های یادشده مانند انتقال دانش فنی ساخت و فروش محصول جدید، توسعه محصول مشترک، صادرات و دستیابی به دانش بازاریابی و توسعه اندازه بازار خودروسازان داخلی را جبران کند. البته این اتفاق به‌رغم ایده اولیه چندان عملیاتی نشد و شرکای بین‌المللی شرکت‌های خودروساز بیشتر به طمع در اختیار گرفتن بازار خودروی کشور پای قرارداد با خودروسازان داخلی نشستند. دولتی بودن دو خودروساز بزرگ کشور و حضور تمام قد سیاست‌گذار کلان در این صنعت نیز در این ارتباط بی‌تاثیر نبود. دولت به‌رغم داشتن سهام اندک در خودروسازی، به اعمال نظر در نحوه اداره ایران خودرو و سایپا پرداخته و دامنه این دخالت‌ها تا جایی است که مدیران عامل دو خودروساز بزرگ کشور مانند مدیران دولتی توسط سیاست‌گذار کلان عزل و نصب می‌شوند. در قراردادهای منعقدشده بعد از امضای توافقنامه بجام شاهد بودیم در حالی که صفی از خودروسازان بین‌المللی برای عقد قرارداد با دو خودروساز بزرگ کشور تشکیل شده بود و نمونه‌ای از استقبال برندهای جهانی را در چهارمین همایش بین‌المللی صنعت خودروی ایران که در سال ۹۵ برگزار بود شاهد بودیم. اما در نهایت قراردادهای با اعمال نظر سیاست‌گذار کلان با دو خودروساز بزرگ فرانسوی یعنی پژو-سیترئون و رنو که سابقه همکاری با ایران خودرو و سایپا را داشتند، منعقد شد. البته با توجه به ادغام پژو-سیترئون با فیات- کرایسلر و تشکیل چهارمین خودروساز بزرگ دنیا تحت نام استلانتیس، چنانچه مذاکرات احیای بجام به سرانجام نرسد احتمال بازگشت پژو-سیترئون به بازار ایران ضعیف خواهد بود، زیرا این خودروساز فرانسوی برای حضور در ایران باید نظر شرکای ایتالیایی و آمریکایی خود را تامین کند، اما رنو می‌تواند به بازار ایران باز گردد. البته صحبت‌هایی از شراکت برندهای چینی با ایران خودرو و سایپا با توجه به قرارداد ۲۵ ساله منعقد شده بین دولت ایران و چین نیز به گوش می‌رسد.

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در نظر دارد کالای مورد نیاز خود را مطابق جدول زیر به‌صورت فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) تأمین نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه، از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تعداد اعلام	موضوع مناقصه	مقدار کالا	شماره فراخوان در سامانه ستاد	مبلغ تضمین
۱۲ قلم	TELEPHONE CABLES, PVC WIRE CONDUCTOR: TINNED COPPER 0.50 MM. DIAMETER INSULATION: PVC CORE WRAP: POLYESTER TAPES ALLUMINUM SHIELD 150 MICRON THICKNESS OUTER JACKET: PVC PACKING: DRUMS OF 500 METERS. REF. SHAHID GHANDY CO. TEHRAN SIMINFAR CO. OR APPROVED EQUIV 2 PAIRS,4 PAIRS, 6 PAIRS, 8 PAIRS, 10 PAIRS, 16 PAIRS, 20 PAIRS, 25 PAIRS, 50 PAIRS, CREAM JUMPER WIRE CONDUCTORS: SOLID PLAIN ANNEALED TINNED COPPER 0.50 MM. DIAM 2 WIRE, RED & BLUE	۵۱۴۵۰۰ متر	۲۰۰۰۰۹۲۲۸۸۰۰۰۷۵۸	۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال

لذا کلیه شرکت‌هایی که فعالیت آنها مرتبط با شرح کالای مورد درخواست می‌باشد می‌بایست ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ درج آگهی فراخوان نوبت دوم با مراجعه به سایت www.setadiran.ir، نسبت به چاپ و تکمیل «فرم تعهد نامه ارائه کالا مطابق با استانداردهای شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب» و بازگشایی آن به همراه مدارک و مستندات، بر اساس موارد مندرج در جدول ارزیابی کیفی (برای معاملات کمتر از بیست برابر نصاب معاملات متوسط) در سامانه ستاد اقدام نمایند. کسب حداقل نمره ۶۰ در ارزیابی کیفی، جهت دریافت اسناد مناقصه توسط فروشنندگان/سازندگان الزامی است.

اسناد و مدارک مناقصه پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه، از طریق سامانه ستاد برای مناقصه‌گران واجد شرایط ارسال خواهد شد.

ضمناً مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۲,۵۶۹,۸۱۵,۰۰۰ ریال می باشد.

\*\*\* مدارک ارزیابی کیفی میبایست در قالب یک فایل بصورت PDF بارگذاری گردد.

واحد برق و ابزار دقیق اداره تدارکات خرید کالای داخلی (تلفن ۲۳۹۱۱-۲۴۱-۰۶۱)

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۲/۱۰

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۲/۱۰







با تلاش و همت کارکنان منطقه ده عملیات انتقال گاز؛

## بیش از ۲۴۰ میلیارد مترمکعب گاز در سال ۱۴۰۰ انتقال یافته است



**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز:** منطقه ده عملیات انتقال گاز در سال گذشته بیش از ۲۴۰ میلیارد متر مکعب گاز را به شبکه انتقال گاز کشور انتقال داده است.

بسه گزارش روابط عمومی منطقه ۱۰ عملیات انتقال گاز، علی نصیحت کن سرپرست منطقه با اشاره به اینکه زمستانی که گذشت با کاهش دما و سرمای سختی در کشور همراه بود، گفت: در روزهای سرد زمستان سالی که گذشت شرایط سختی را نظرمصرف گاز طی کردیم اما با تمهیدات اندیشیده شده توانستیم بدون هیچگونه خللی فرآیند انتقال گاز را به صورت ایمن و پایدار به انجام برسانیم. وی با بیان اینکه منطقه ده عملیات انتقال گاز در سال ۱۴۰۰ بیش از ۲۴۰ میلیارد مترمکعب گاز را به شبکه انتقال گاز کشور ارسال کرده است، افزود: متوسط حجم انتقال گاز روزانه از این منطقه در سال گذشته، ۶۷۵ میلیون استاندارد مترمکعب بوده است که نسبت به سال ۱۳۹۹ به میزان ۱،۱ درصد افزایش یافته است.

مدیرمنطقه ده عملیات انتقال گاز در ادامه با اشاره به اینکه در فصل زمستان شاهد ثبت رکورد تازه ای در فرآیند انتقال گاز بودیم، تاکید کرد: با به کارگیری ایستگاه های تقویت فشار گاز و همچنین بهره مندی از تلاش شبانه روزی، توان نیروهای متخصص و جوان توانستیم، همانند سال های گذشته زمستانی بدون افت یا قطع فشار گاز را تجربه کنیم.

نصیحت کن، ضمن تقدیر از خدمات و تلاش های تمام وقت کارکنان به ویژه واحد هماهنگی و نظارت بر انتقال گاز، افزود: منطقه

منطقه ده عملیات انتقال گاز ماموریت خود را براساس انتقال ایمن، پایدار، بهره ور و پاک گاز طبیعی تعیین کرده و همه تلاش خود را همچون سال های که گذشت، برای تامین آسایش و آرامش مردم به ویژه در روزهای سرد سال به کار می گیرد تا گاز ایمن و پاک گرمابخش خانه های هموطنان باشد.

## جمع آوری ۴۷ ماینر غیرمجاز در استان مرکزی طی فروردین ماه



**اراک - فرناز امیدی:** سرپرست شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی از جمع آوری ۴۷ ماینر غیرمجاز در استان طی فروردین ماه جاری خبر داد.

محمود محمودی اظهار کرد: شناسایی مزارع غیرمجاز ارز دیجیتال از طریق اطلاع رسانی مردمی، نظارت مراکز پایش صنعت برق و رصد دستگاه قضایی و انتظامی، استفاده از داده کاوی پارامترهای الکتریکی اعم از اطلاعات کنتورهای هوشمند، اطلاعات سیستم جامع مشترکین، سامانه GIS و خاموشی صورت گرفته است.

وی ادامه داد: در سال ۱۴۰۰ بیش از ۱۶ هزار ماینر شناسایی شده که بیش از ۵۰ میلیارد تومان خسارت برای شبکه توزیع برق استان مرکزی در پی داشته است. سرپرست شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی کاهش خاموشی ها، بهبود ولتاژ شبکه، کاهش خسارت لوازم الکتریکی مشترکین و شناسایی و جمع آوری برق های غیرمجاز را از مزایای جمع آوری ماینرها برشمرد.

محمود افزود: دستگاه های استخراج ارز دیجیتال، تجهیزاتی پرمصرف بوده و بار زیادی را به شبکه برق کشور وارد می کنند. سرپرست شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی ضمن قدرانی از دادستانی و نیروی انتظامی استان در برخورد قانونی با این مزارع، تاکید کرد: علاوه بر جمع آوری ماینرهای غیرمجاز، متخلفان ملزم به جبران خسارت ریالی وارد به شبکه توزیع برق هستند.

## بیش از ۳۰۰ کیلومتر شبکه گاز در گیلان اجرا شده است



**رشت - خبرنگار فرصت امروز:** با برنامه ریزی های به عمل آمده شرکت گاز گیلان در سال ۱۴۰۰ موفق به اجرای ۳۰۴ کیلومتر عملیات شبکه گذاری در استان شده است.

به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، عیسی جمال نیکیوی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این خبر اظهار داشت: با تحقق این مهم، مجموع طول خطوط گاز در استان به ۲۱ هزار و ۶۵۵ کیلومتر افزایش یافته است.

جمال نیکیوی در خصوص شبکه گذاری در روستاها و مناطق دور دست استان بیان کرد: ۸۴ درصد از مجموع عملیات شبکه گذاری گاز در سال ۱۴۰۰ متعلق به مناطق روستایی گیلان است که نشان از توجه ویژه شرکت گاز به موضوع محرومیت زدایی و برخورداری همه گیلانیان از نعمت گاز طبیعی دارد.

وی با اشاره به افزایش روزافزون طول خطوط تغذیه و شبکه گاز در استان بر بازرسی مستمر تاسیسات گاز تاکید کرد و گفت: علاوه بر شرکت گاز، همه مصرف کنندگان گاز طبیعی به ویژه مشترکین جدید باید با رعایت نکات ایمنی گاز به افزایش ضریب ایمنی تاسیسات گاز کمک کنند.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان همچنین از نصب ۱۳ هزار و ۶۷۸ انشعاب گاز در سال گذشته خبر داد و اظهار داشت: این میزان نسبت به سال پیش از آن ۶ درصد رشد داشته است و با تحقق این مهم مجموع انشعابات گاز در گیلان به بیش از ۶۲۱ هزار عدد افزایش یافته است.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در خاتمه با اشاره به نامگذاری سال ۱۴۰۱ به نام سال تولید، دانش بنیان، اشتغال آفرین گفت: این شرکت در راستای تحقق منویات مقام معظم رهبری با برنامه ریزی مناسب و ادامه روند گازرسانی به مناطق مختلف استان، تلاش می کند تا زمینه رونق کسب و کارهای محلی و به تبع آن مهاجرت معکوس از شهرها به روستاها را فراهم نماید.

## برگزاری نشست مشترک معاون توسعه دانشگاه علوم پزشکی مازندران با فرماندار و اعضای انجمن خیریه حمایت از بیماران سرطانی آراین امل



**ساری - دهقان:** به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی استان مازندران، دکتر سید حبیب کاظمی معاون توسعه مدیریت، منابع و برنامه ریزی دانشگاه علوم پزشکی مازندران در این نشست که با حضور معاون سیاسی امنیتی استانداری مازندران، فرماندار و مدیر شبکه بهداشت و درمان آمل و جمعی از اعضای هیات مدیره انجمن خیریه حمایت از بیماران سرطانی آراین در فرمانداری این شهرستان برگزار شد، با اشاره به نقش مهم خیرین سلامت شهرستان آمل در کمک های نوع دوستانه به حوزه سلامت، تصریح کرد: مجموعه دانشگاه علوم پزشکی مازندران با هم افزایی مناسب با خیرین در کمک به بیماران، نیازمندان و رفع مشکلات مردم خدمات رسانی گام بر می دارد.

دکتر کاظمی همچنین بر تسریع پیگیری تکمیل پروژه کلینیک ویژه تخصصی و فوق تخصصی آمل بعنوان یکی از اولویات های حوزه سلامت در این دانشگاه تاکید کرد. سید عباس حسینی فرماندار آمل نیز در این جلسه با اشاره به همکاری دولت برای جلب مشارکت مردمی، بر تسریع پیگیری پروژه با توجه به نیاز مردم منطقه تاکید کرد.

## اولین جلسه کارگروه در سال جدید به میزبانی گاز گلستان

**گراگان - خبرنگار فرصت امروز:** اولین جلسه کارگروه نفت و گاز بمنظور تعیین برنامه استراتژیک توسعه در بخش نفت و گاز با الهام از سند چشم انداز استان در اقی ۱۴۰۴ با حضور طالبی مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره شرکت گاز، افتخاری مدیر شرکت بخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان، جمعی مدیر خطوط لوله و مخبرات نفت شمال، ابراهیمی معاون مهندسی منطقه ۹ عملیات گاز و همراهم در محل سالن جلسات شرکت گاز استان گلستان برگزار گردید. در ابتدای این نشست علی طالبی مدیرعامل شرکت گاز ضمن خوش آمدگویی توضیحاتی در خصوص وضعیت کلی گاز و نفت در استان اعم از وجود شرکت های توزیع گاز، شرکت بخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان، مرکز بهره برداری انتقال گاز منطقه ۹، مرکز خطوط لوله و مخبرات نفت شمال در گراگان و امکانات موجود شامل خطوط انتقال نفت و گاز و شبکه توزیع گاز، سایر امکانات بالقوه که در دست مطالعه و یا احداث می باشند ارائه داد. وی در ادامه در خصوص ذخیره سازی در قزل قلعه و با فعالیت های حفاری شرکت اکتشاف و تولید و پتروشیمی گلستان و با فعالیت هایی که در بخش خصوصی در خصوص تبدیلات گازی (GTL) و اینکه به لحاظ فرارگرفتن از حیث جغرافیایی در انتهای خطوط انتقال گاز هستیم و پروژه ذخیره سازی می تواند در اوج مصرف در بیک سایه کمک شایانی داشته باشد نیز مطالبی بیان نمودند.

در همین رابطه دنکوب دبیر کارگروه نیز با اشاره به تاریخچه سند چشم انداز ۱۴۰۴ استان به بیان توضیحات مبسوطی در خصوص اهمیت مطالعات استراتژیک و تحلیل برون و درون با بهره گیری از کارشناسان حدود ۱۰۰ سازمان در تدوین سند چشم انداز استان گلستان در اقی ۱۴۰۴ و تاثیر در مدل کسب و کار استان با تکیه بر تجارت جهانی مبتنی بر مزیت های رقابتی (تجمر) و ایجاد فرصت رشد ۲۰ میلیارد دلاری پرداخت. در ادامه نیز پس از اینکه هر یک مدیران حاضر در جلسه ضمن استقبال از تشکیل کارگروه، به بیان دیدگاه ها و برنامه های سازمان خویش پرداختند مقرر شد پرسشنامه هایی که بر اساس APQC و KPI تهیه شده باضمم راهنمای تکمیل پرسشنامه ها در اختیار دستگاه های عضو کارگروه قرار داده شود و سازمانها در اسرع وقت نسبت به تکمیل آن اقدام و برای دبیر کارگروه ارسال نمایند ضمن اینکه نسخه الکترونیکی سند چشم انداز و فایل راهنمای آن در اختیار دستگاه های عضو گیرد و دستگاه های عضو کارگروه نسبت به مباحث مرتبط با اهداف استراتژیک و تعیین نقشه راه توسعه در زمینه نفت و گاز از پیشنهادهای و توانمندی سایر همکاران شاغل در دستگاهها استفاده نمایند.

## سرپرست سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری قم خبر داد:

## بستر آماده شهرداری قم در همکاری با شرکت های فناوری



سرپرست سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری قم با تاکید بر رسالت شهرداری در خدمات رسانی مطلوب به شهروندان و استفاده از سایر ظرفیت های استانی در این مسیر، ابراز کرد: در شهرداری قم در این

## مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز:

## غفلت از امنیت سایبری آسیب های سیستمی را بدنبال دارد

اعم از رسمی، قراردادی و پیمانکاری، دوره آموزشی ایمنی با مشارکت کارشناسان ایمنی و اساتید بومی در حوزه های تخصصی ایمنی بصورت غیر حضوری طی سال گذشته برای کارکنان این منطقه برگزار شده است. خدانی افزود: در ۱۲ ماهه سال گذشته واحد HSE منطقه با آموزش این مقدار از پرسنل موفق شد با دستیابی به رشد ۳۶۴ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال ۹۹، رکورد جدیدی را در آموزش نیروی انسانی به ثبت برساند. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز اظهار داشت: برگزاری دوره ی ایمنی و آتش نشانی، آشنایی با مانور ها و واکنش در شرایط اضطراری، آموزش عملی اطفاء حریق، مقررات صدور مجوزهای انجام کار، دوره های ارزیابی ریسک و مدیریت بحران، پافاند غیرعامل و کارگاه های آموزشی HSE، امداد و نجات و کمک های اولیه وی... در جمله برنامه های آموزشی واحد HSE این منطقه بود که در طول سال گذشته تحقق یافته است. وی اثربخشی نظام HSE را در پیشبرد و توسعه صنعت گاز بسیار مهم برشمرد و تاکید کرد: در راستای مدیریت اثربخش برنامه های آموزشی، بخش HSE این منطقه، در برگزاری دوره های آموزشی تلاش مضاعفی داشته و همواره سعی بر گسترش این مهم دارد.



و روشهای مقابله با تهدیدات را مورد تاکید قرار داد. **رشد قریب به ۴ برابری دوره های آموزشی HSE در منطقه ۸** مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز همچنین از رشد قریب به ۴ برابری دوره های آموزشی HSE برای کارکنان در سال گذشته نسبت به سال ۹۹ خبر داد. فیروز خدانی، با اعلام این خبر گفت: با توجه به شیوع بیماری کووید-۱۹ و لزوم رعایت پروتکل های بهداشتی، ۲۱۷۱ نفر ساعت

## محسن خزلی:

## ۱۴ پروژه پژوهشی در پالایشگاه گاز ایلام اجرا شده است

رو به توسعه نیازمند نهاد هایی است که فرهنگ پژوهش را در راستای توسعه پایدار به جریان انداخته و از نتایج این پژوهش ها، یافته ها و نظرات ارزشمند را در جهت نیل به اهداف ملی بهره برداری کند.

رئیس پژوهش و فناوری شرکت پالایش گاز ایلام از تخصیص اعتبار این شرکت برای حمایت از پایان نامه های دانشجویی مرتبط با حوزه گاز در مقاطع کارشناسی ارشد و دکتری خبر داد و افزود: این شرکت بستری مناسب برای همکاری فناورانه، بین صنعت و دانشگاه برای رفع نیازهای مساله محور از طریق حمایت از این پایان نامه ها را فراهم کرده و تاکنون ۱۹۱ پایان نامه مقاطع تحصیلات تکمیلی را مورد حمایت خود قرار داده است که از این تعداد ۱۴۶ مورد خاتمه یافته و ۴۵ مورد در حال انجام می باشند.

خزلی اظهار داشت: این واحد پژوهشی در سال جدید که توسط مقام معظم رهبری به نام تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرین نامگذاری شده است در راستای حمایت از شرکت های دانش بنیان و بومی سازی اقلام وارداتی شرکت؛ برنامه هایی را در راستای حمایت از آنها و استفاده از توان علمی متخصصان داخلی در دست اقدام داشته و در نظر دارد به صورت عملی اقدامات موثری را در زمینه نوآوری و فناوری انجام دهد که نتایج و خروجی آن در صنعت گاز قابل بهره برداری باشد.

های تماس و احیای در شرایط دریافت خوراک حداکثری با تکنیک های مدل سازی CFD با ۵۰ درصد پیشرفت توسط دانشگاه رازی کرمانشاه در حال اجرا می باشند.

رئیس پژوهش و فناوری شرکت پالایش گاز ایلام هدف از انجام این پروژه ها را رفع نیازهای عملیاتی و مهندسی شرکت و کاهش خطرات زیست محیطی عنوان کرد و گفت: پروژه فرصت مطالعاتی امکان سنجی روش های تولید ترشیوبوتیل مرکاپتان از محصولات تولیدی در صنایع پالایشگاهی و یا سایر مواد اولیه در دسترس از سوی دانشگاه پیام نور ایلام در حال اجرا است که با انجام پروژه می توان به روش مطلوب برای استحصال و تولید بومی ماده ترشیوبوتیل مرکاپتان بعنوان یکی از مواد کلیدی مورد نیاز کشور دست یافت.

خزلی تصریح کرد: پروژه پژوهشی تحلیل اقتصادی و امکان سنجی بازیابی بخار هدر رفته از خط کندانس برگشتی توسط پژوهشگاه صنعت نفت و تحقیق و پژوهش در تعیین شرایط مناسب احیا و امکان استفاده مجدد از جاذبه های غیر فعال شده در ستر نم زداي گاز توسط دانشگاه ایلام اجرا و خاتمه یافته و نتایج این پروژه های پژوهشی جهت بهره برداری لازم به واحدهای عملیاتی و مهندسی ابلاغ شد. وی ادامه داد: پژوهش و تحقیق یکی از ارکان اساسی رشد جوامع است و یک جامعه

## توزیع ۱۰۰ سبد غذایی در روستای گوریاب بخش سنگان خواف

مشکلات محرومان، حفظ عزت نفس آنان و تلاش برای رفاه خانوارها است. دهیار روستای گوریاب بخش سنگان نیز خاطرنشان کرد: روستای گوریاب یک روستای بسیار محروم با جمعیتی حدود ۳۸۵ نفر است که به برکت وجود شرکت معادن سنگ آهن احیاء سیاهان و با حمایت های مالی این شرکت بسیاری از مشکلات مردم روستا برطرف شده است. خدابرس با تقدیر از اقدامات شرکت معادن سنگ

**مشهد - حسین ابراهیم بای:** مدیرعامل شرکت معادن سنگ آهن احیاء سیاهان گفت: به مناسبت ماه مبارک رمضان و شب های قدر ۱۰۰ سبد غذایی به ارزش بیش از یک میلیارد ریال در بین خانواده های نیازمند و اقشار آسیب پذیر روستای گوریاب بخش سنگان خواف توزیع شد. مجید معصومی اظهار داشت: هدف از توزیع سبد غذایی و کالا در بین نیازمندان و اقشار آسیب پذیر رف

## همزمان با اولین روز از هفته کارگر؛

## صدای زنگ ورزش در واحدهای تولیدی صنعتی

## آذربایجان شرقی نواخته شد

فوتجی با اشاره به نقش ورزش در ایجاد شور و نشاط و شادابی در بین کارگران واحدهای تولیدی استان خاطرنشان کرد: ورزش در سلامتی نیروی کار و حفظ منبع انسانی نقش ارزشمندی دارد و چرخه های تولید با بهره مندی از نیروی عظیم کار به چرخه درآمده و به بهره وری و شکوفایی می رسد. وی همچنین از برگزاری پوش ورزش در واحدهای تولیدی صنعتی استان خبر داد و ادعا نمود: طرح کاروان ورزش و نشاط با اجرای دوشنبه های ورزش در آذربایجان شرقی اجرا می شود.

پوش ورزش و کار با عنوان "کاروان ورزش و نشاط" به صورت نامداین با حضور حسین فتجی و معاون ورزش و جوانان در شرکت صنایع غذایی وطن شیر(شرکت گلرود) با نواختن صدای زنگ ورزش در آذربایجان شرقی برگزار شد. همچنین همزمان با اولین روز از هفته کارگر با اهدای شاخه گل از سوی مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی به کارگران واحدهای تولیدی و صنعتی شرکت صنایع غذایی وطن شیر این روز گرامی داشته شد.

## همزمان با اجرای تعمیرات اساسی و میان دوره ای واحدهای تولید برق؛

## تولید بیش از ۶۰۰ هزار مگاوات ساعت انرژی برق نیروگاه رامین اهواز



میان دوره ای و سایر واحدهای نیروگاه را مهمترین اقدام تعمیراتی این مجموعه طی ماه های گذشته تاکنون دانست و اظهار امیدواری نمود پیش از بیک مصرف برق با هر ۶ واحد تولیدی به استقبال تابستان برویم. وی میزان تولید برق این نیروگاه در فروردین ماه سال جاری را ۶۲۱ هزار و ۳۴۹ مگاوات ساعت عنوان نمود.

محمدی متوسط تولید لحظه ای نیروگاه در فروردین ماه سال جاری را ۲۱۲ مگاوات و ساعت کارکرد واحدهای تولیدی را ۲۹۲۴ ساعت عنوان کرد.

لازم به ذکر است نیروگاه رامین اهواز با ۶ واحد تولیدی بزرگترین نیروگاه بخاری کشور است و نقش مهمی در تامین برق مورد نیاز استان خوزستان و شبکه سراسری برق کشور را ایفا می کند.



**آذربایجان شرقی - فلاح:** همزمان با اولین روز از هفته کارگر با حضور مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی صدای زنگ ورزش طرح کاروان ورزش و نشاط نواخته شد.

**اهواز - ششیم قنچاوند:** این نیروگاه که آخرین روزهای تعمیرات اساسی و میان دوره ای واحدهای خود را سپری می کند توانست در فروردین ماه سال جاری ۶۲۱ هزار و ۳۴۹ مگاوات ساعت انرژی برق تولید و به شبکه سراسری برق کشور منتقل کند.

مهندس خلیل محمدی با اعلام این خبر گفت: نیمه دوم هر سال بدلیل کاهش مصرف انرژی برق فرصت مناسبی جهت تعمیرات و رفع محدودیت های تولید برق است و ما نیز طبق برنامه ریزی های فنی و بطور متناوب اقدام به خروج واحدهای تولیدی از مدار و اجرای برنامه های تعمیراتی متعددی نمودیم تا با آمادگی بهتری بتوانیم برق مورد نیاز مردم را بویژه در تابستان پیش رو تامین کنیم. محمدی تعمیرات اساسی واحد ۳۰۵ مگاواتی شماره ۳ و تعمیرات



### چگونه مهارت بازاریابی خود را افزایش دهیم؟

<b>به قلم: جان اسمیت</b>
نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: امیر آل‌علی

تاثیر بازاریابی برای یک کسب و کار به قدری حیاتی است که هر فردی باید آن را یاد بگیرد. درواقع این امر می‌تواند باعث شود تا شما به جای کارمندی، به دنبال ایجاد کسب و کار برای خود باشید. در این زمینه اگر بدانید که چگونه برای یک محصول بازار مناسبی ایجاد کنید، طبیعی است که می‌توانید کسب و کار موفق‌ی را هم داشته باشید. با این حال واقعیت این است که اکثر افراد در این زمینه باضعف‌های بسیاری مواجه هستند و تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان این مشکل را برطرف کرد؟ در این راستا اگرچه توصیه‌های مختلفی وجود دارد. با این حال تعدد موارد، باعث می‌شود تا احتمال انجام آنها به مراتب کم شود. در ایین رابطه با رعایت چند نکته، می‌توانید مهارت خود را به صورت مداوم افزایش دهید که در ادامه چهار مورد اصلی آن، بررسی خواهد شد.

#### ۱- روش‌های مختلف بازاریابی را یاد بگیرید

اولین اقدامی که باید انجام دهید این استس که تنها به یک روش بسننده نکتید. درواقع بسیاری از افراد سال‌های زیادی را ی یک استراتژی معاملاتی سپری می‌کنند. این امر در حالی است که انتخاب شما باید براساس شرایط باشد و در جهان به شدت متغیر حال حاضر، طبیعی است که حتی در بازه زمانی کوتاه مدت، نیاز به اعمال تغییرات را داشته باشید. در این زمینه اقدام هوشمندانه این است که استراتژی‌های مختلف را یاد بگیرید تا در شرایط مختلف، بتوانید انتخاب‌های درستی را داشته باشید. در این زمینه فراموش نکنید که کسب اطلاعات شما باید همراه با مثال‌های مختلف باشد تا به خوبی با نحوه استفاده از آنها نیز آشنا شوید.

#### ۲-اطلاعات خود را از طریق داده‌ها به‌روز نمایید

دیگر اقدامی که باید مورد توجه قرار دهید این است که اطلاعات خود را با استفاده از داده‌های مختلف، به‌روز نمایید. درواقع یکی دیگر از اشتباهات رایج این استس که اطلاعات افراذ بیش از حد قدیمی می‌باشد. این امر در حالی استس که دانسته‌های شما در حوزه‌ای که فعالیت می‌کنید، باید کاملا جدید باشد. در این زمینه حتی ممکن استس نیاز به به‌روز رسانی مداوم، وجود داشته باشد. در کنار این مسئله نکته دیگر این استس که منبع شما در این زمینه تنها باید اطلاعات باشد. درواقع کتاب و مقالات، به علت زمان چایی که دارند ممکن است کاربرد لازم را نداشته باشد. این امر در حالی استس که داده‌ها، جدیدترین اطلاعات را به شما نشان می‌دهد. خوشبختانه در این زمینه انواع نرم‌افزارها وجود دارد که ضمن کمک به پیدا کردن داده‌های موردنیاز، تحلیل‌ها را نیز انجام می‌دهد و این امر به ساده‌تر شدن هرچه بیشتر این اقدام، کمک کرده است. در این زمینه حتی ممکن استس شما نیاز به استخدامی تیمی داشته باشید تا داده‌ها را بررسی و اطلاعات موردنیاز را در اختیار شما قرار دهند. این امر خصوصا برای مدیران پرمشغله که مدیریت یک شرکت جهانی را در اختیار دارند، کاملا حیاتی خواهد بود.

#### ۳- با پلتفرم‌های اصلی بازاریابی آشنا شوید

درواقع بازاریاب‌ها از ابزارهای مختلف استفاده می‌کنند تا سریع‌تر و دقیق‌تر بتوانند اقدامات خود را انجام دهند. در این زمینه شما نیز باید با این ابزارها آشنا شوید. برای مثال HubSpot و Marketo از جمله این موارد محسوب می‌شود. برای مثال مدیریت کمپین‌های مختلف، ابتدا کار ساده‌ای نبوده و شما به یک ابزار کاربردی نیاز خواهید داشت. درواقع در هر حوزه‌ای، شما باید وسایل کاربردی آن را به خوبی بشناسید و نحوه استفاده از هر یک را یاد بگیرید.

#### ۴-از ترندهای جدید آگاه شوید

درواقع ترندها می‌تواند سکوی پرتاب شما باشد و به همین خاطر نیز باید به آن توجه ویژه نمایید. در این راستا مفهوم ترند، اتفاقاتی استس که در یک بازه زمانی، توجهات زیادی را به سمت خود جلب می‌کند. برای مثال ممکن است این امر به خاطر یک رویداد ورزشی و یا حتی یک حادثه باشد. برای درک بهتر این موضوع توصیه می‌شود تا با یک جست و جوی ساده، با انواع ترندها آشنا شوید. در این زمینه نیز انواع سایت‌ها و نرم‌افزارها وجود دارد که شما را در پیدا کردن این موارد کمک می‌کنند.

منبع: [twekyourbiz.com](http://twekyourbiz.com)



# فرصت امروز

**روزنامه مدیریتی - اقتصادی**

**| چهارشنبه | ۷ اردیبهشت ۱۴۰۱ | شماره ۲۰۰۲ | صفحه ۸ |**

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی

**چاپ:** هنر سرزمین سبز

**دفتر مرکزی:** مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

**دفتر مرکزی:** ۸۸۳۱۷۳۸۰

**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۳۲۰۹۶۰

**آیین‌نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه:** [WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)

[WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR)

[INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)

### تبلیغات خلاق

# چطور از مخاطب هدف در خواست ارائه باز خورد کنیم؟

<b>به قلم: کریستین مک کورمیک</b>
کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

دسترسی سریع و بی‌دردسر به بازخوردها و نظرات مشتریان در دنیای بازاریابی گاهی اوقات ارزشی بیشتر از گزارش‌های دقیق بهترین کارشناس‌های دنیا دارد. بدون شک مشتریان خودشان نسبت به نیازها و شرایطشان در بازار آگاهی دقیقی دارند. درست‌بسه همین خاطر برندها اگر توانایی تعامل با مخاطب هدف در این میان را داشته باشند، فرصت‌های بی‌نهایت زیادی پیش روی‌شان قرار می‌گیرد. این امر نه تنها سطح تعامل میان برندها و مشتریان را توسعه می‌دهد، بلکه در صورت نیاز برندها فرصت به‌روز رسانی سطح فعالیت و بازنگری اساسی در آن را نیز خواهند داشت. این امر فعالیت کارآفرینان را بهینه‌سازی کرده و فرصت بهتری به تیم‌های بازاریابی برای تاثیرگذاری بهتر برروی مخاطب هدف می‌دهد. بدون تردید دسترسی به نظرات و بازخوردهای مشتریان امر بسیار مهمی است، اما ایین فرآیند به سادگی روی نمی‌دهد. کافی است خودتان را به جای مشتریان قرار دهید، آن وقت متوجه دشواری‌های موجود در زمینه تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی فرصت‌های پیش روی‌تان خواهید شد. به عبارت ساده، کاربران در شبکه‌های اجتماعی یا حتی مشتریان یک برند اغلب اوقات حوصله کافی برای در بازخوردشان نسبت به یک محصول را ندارند. این امر مشکلات بسیار زیادی پیش روی برندها قرار داده و توانایی‌شان برای تعامل بهینه با مخاطب هدف را به شدت کاهش می‌دهد.

امروزه بسیاری از کسب و کارها با مشاهده اولین مشکلات در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور کامل قید این حوزه را می‌زنند. این امر شامل ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد. شاید شما در ابتدای امر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و دریافت بازخوردهای آنها دچار مشکل شوید، اما اگر در ایسن میان به راهکارهای حرفه‌ای توجه کنید مسیرتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و دریافت بازخوردهای‌شان در دنیای کسب و کار است. این امر به شما برای فعالیت به عنوان یک بازاریاب حرفه‌ای کمک کرده و موقعیت برندگان در بازار را به طور ویژه‌ای بهبود می‌بخشد.

وقتی یک برند نسبتب به نظرات مشتریان آگاهی دقیقی داشته باشد، جبران اشتباهات یا ادامه روند مناسب برند کار سختی نخواهد بود. با این حساب دسترسی به نظرات مشتریان شما را از وضعیت بی‌برنامگی نجات داده و فرصت تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان را به همراه دارد. اگر شما هم مایل به دریافت نظرات و بازخوردهای مشتریان در دنیای کسب و کار هستید، نکات مورد بحث در این مقاله می‌تواند تاثیرگذاری بالایی برای شما به همراه داشته باشد. در ادامه برخی از مهمترین نکات برای ترغیب مشتریان به سمت ارائه بازخورد را با هم مرور خواهیم کرد.

#### درخواست باز خورد در ملاقات‌های خصوصی

گاهی اوقات برندها یا بازاریاب‌ها به طور خصوصی با برخی از مشتریان دیدار می‌کنند. این امر اغلب اوقات در مورد برندهای حوزه B2B مصداق دارد. با این حال در برخی دیگر از برندها نیز به خوبی مشاهده می‌شود. درست به همین دلیل شما باید آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داشته و در هر صورت سر صحبت را به خوبی باز کنید. بسیاری از بازاریاب‌ها وقتی نوبت به گفت و گوی حضوری با مشتریان می‌شود، مشکلات زیادی پیش روی‌شان قرار می‌گیرد. این امر از ناتوانی برای انتخاب ایده‌های درست برای تعامل شروع شده و در برخی از موارد به مهارت‌های ارتباطی پایین نیز می‌رسد.

یکی از ساده‌ترین راهکارها برای دریافت نظرات و بازخوردهای مشتریان در عرصه کسب و کار مربوط به استفاده از جملات محبت‌آمیز و قدردانی از آنهاست. امروزه مشتریان به برندهایی که ارزش خریدار را به خوبی درک می‌کنند، توجه ویژه‌ای نشان می‌دهند. درست به همین دلیل شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه از جملات حاوی پیام قدردانی از مشتریان استفاده کنید. این امر در ملاقات‌های حضوری به افراد انگیزه بالاتری برای بیان نقطه نظرات‌شان می‌دهد. شما به این ترتیب شانس زیادی برای گردآوری برخی از مهمترین اطلاعات مورد نیاز برندگان خواهید داشت.

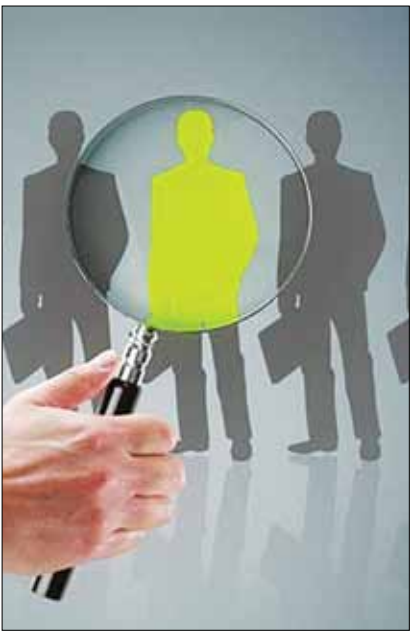
یکی از اشتباهاتی که بازاریاب‌ها در ملاقات با مشتریان انجام می‌دهند، مربوط به تلاش برای دریافت بازخورد به هر ترقدنی است. یادتان باشد مشتریان اجباری برای ارائه بازخورد به شما ندارند. بنابراین اگر آنها تمایلی برای بیان نظرشان ندارند، اصرار بیش از اندازه شما فقط شرایط را بسیار دشوار خواهد کرد. این امر می‌تواند موقعیت شما در بازار را به شدت تحت تاثیر قرار داده و توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز کاهش دهد. درست به همین دلیل شما باید همیشه برای دریافت نظرات مشتریان از روشی کلایم و منطقی استفاده کنید، در غیر این صورت خیلی زود از فهرست برندهای جذاب برای مشتریان خارج می‌شوید.

#### درخواست باز خورد از مشتریان پشت تلفن

برقراری تماس‌های تلفنی یکی دیگر از راهکارهای جذاب برای تعامل با مشتریان محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از افراد برای تعامل با مخاطب هدف از سرویس‌های تلفنی سود می‌برند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار قدیمی به نظر برسد، اما هنوز هم تاثیرگذاری خاص خودش را دارد. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکل چندان زیادی پیش روی نخواهید داشت. نکته مهم در این میان توانایی و مهارت شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف از پشت تلفن است.

بدون تردید تعامل با دیگران از طریق تلفن سختی‌های خاص خودش را دارد. با این حساب شما باید تمرکز بالاتری برای ارتباط بهتر با مخاطب هدف در این شرایط داشته باشید. اولین نکته مهم در این راستا تلاش برای انتخاب محلی ساکت و آرام به منظور برقراری تماس تلفنی است. این امر دست‌کم شما را در موقعیت مناسبی برای بیان نکات موردنظرتان قرار می‌دهد. در مرحله بعد شما باید ساعت مناسب برای مخاطب هدف‌تان را نیز در دستور کار قرار دهید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در بازار را به شدت افزایش خواهد داد.

یادتان باشد زمان‌های مناسب برای مخاطب هدف به منظور برقراری تماس تلفنی متفاوت است. با این حال به طور عمومی پس از ساعات‌های اداری برای برقراری تماس مناسب خواهد بود. همچنین شما هرگز نباید در ساعت‌های یابانی شب اقدام به برقراری تماس نمایید. این امر می‌تواند شرایط شما را تا حدود زیادی نامساعد کرده و وجهه‌تان در نگاه مشتریان را از بین ببرد.



اگر پشت تلفن شما فقط مشغول حرف زدن باشید، به احتمال زیاد از یک جایی به بعد مخاطب‌تان اصلا توجهی به حرف‌های شما نخواهد کرد. این امر می‌تواند مشکلات بسیار زیادی برای شما به همراه داشته باشد. بنابراین باید همیشه به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از شیوه‌های حرفه‌ای باشید. این امر شما را در موقعیت بسیار مناسبی از نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف قرار خواهد داد.

پس از اینکه صحبت‌های ابتدایی شما در تماس تلفنی تمام شد، باید وقت کافی به مخاطب هدف‌تان برای گفت و گو بدهید. هرچه باشد در یک تماس تلفنی همیشه دو طرف ماجرا نقش دارند. بنابراین در صورتی که شما به این نکته مهم توجه نشان ندهید، هرگز شانس می‌تواند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت.

#### دریافت باز خورد مشتریان از طریق پیامک

یکی از سخت‌ترین شیوه‌ها برای دریافت نظر مشتریان مربوط به سرویس‌های پیامکی است. در این حالت شما حتی ارتباط در لحظه نیز با مشتریان ندارید. بنابراین مخاطب هدف می‌تواند به سادگی شما را مورد بی‌توجهی قرار دهد. این امر مشکلات پیش روی شما را به شدت افزایش داده و موقعیت‌تان را دشوار خواهد کرد. توصیه ما در این میان تلاش برای رعایت اختصار در زمینه تعامل با مشتریان در قالب پیامک است. این امر شما را نسبت به رقیبا در موقعیت بهتری قرار خواهد داد. هرچه باشد امروزه محتوای متنی خیلی میان کاربران مشهور نیست. بنابراین برند شما باید تا حد امکان از محتوای خلاصه شده سود ببرد، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست داده و در ادامه مسیر با بحران‌های بسیار زیادی رو به رو شود.

شما در صورت تمایل برای نظرخواهی گسترده از مشتریان باید همیشه در کنار پیامک یک لینک جانبی نیز قرار دهید. این امر برای ترغیب مخاطب هدف به سوی استفاده از لینک موردنظر و مراجعه به سایت‌تان کاربردی خواهد بود، در غیر این صورت توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا می‌کند.

امروزه برخی از مشتریان در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم به دنبال استفاده از شیوه‌های تازه هستند. این امر شما را از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مشرتیان و دریافت نظرات‌شان در موقعیت خطرناکی قرار می‌دهد. پیامک به عنوان یکی از شیوه‌های ارتباطی قدیمی در دنیای دیجیتال همیشه اثربخشی خاص خودش را داشته است. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌توانید همیشه روی این سرویس قدیمی حساب کنید. توصیه نهایی ما در این رابطه مربوط به ایجاد امکان پاسخگویی کاربران به پیامک شما و در صورت نیاز ارائه پاسخ از سوی تیم کارشناسی برند است. اینطوری مشتریان احساس نزدیکی بیشتری با برند شما خواهند داشت. این امر در بلندمدت شرایط برند شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. بنابراین شما باید همیشه این راهکار را به بهترین شکل ممکن دنبال نمایید.

#### درخواست باز خورد از مشتریان در قالب ایمیل

ایمیل مارکتینگ هنوز هم یکی از شیوه‌های تاثیرگذار برای تعامل با مشتریان محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در این میان در کنار شبکه‌های اجتماعی هنوز هم از ایمیل سود می‌برند. نکته مهم اینکه ایمیل برخلاف سرویس‌های پیامکی خیلی هم محبوبیتش را از دست نداده است. هرچه



# چطور از مخاطب هدف در خواست ارائه باز خورد کنیم؟

باشد مردم در ابتدای روز اول از همه به سراغ ایمیل‌های دریافتی‌شان می‌روند. این ایمیل‌ها می‌تواند از سوی دوستان، محل کار یا حتی ایمیل‌های سازمانی باشد. در این صورت شما باید به خوبی از فرصت پیش آمده برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف سود ببرید.

مشتریانی که به برندها علاقه زیادی دارند، به طور معمول ایمیل‌های بازاریابی را بدون توجه حذف نمی‌کنند. معنای ایسن امر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با ارسال ایمیل‌های بازاریابی است. چنین امری شما را در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در شرایط ویژه‌ای قرار خواهد داد. با این حساب اگر شما ایمیل بازاریابی برای مشتریان وفادارتان ارسال کنید، کمتر کسی آن را مورد بی‌توجهی قرار می‌دهد.

اضافه کردن لینک مربوط به ارائه نظرات و انتقادات درباره برند همیشه ایده مناسب در بخش ایمیل بوده است. توصیه ما در این میان طراحی قالب ایمیل بازاریابی به طور چشم‌نواز و مدرن است. در این صورت انگیزه کاربران برای بیان دیدگاه‌شان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. این امر شما را در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در موقعیت برتری قرار داده و تمام شرایط را برای شما ساده خواهد کرد.

امروزه به لطف فناوری‌های اتوماسیون شما نیازی به نگرانی بابت نحوه گردآوری و دسته‌بندی نظرات کاربران ندارید. با این حساب اصلا نباید فکرتان را درگیر نحوه ترکیب و دسته‌بندی نظرات کاربران کنید. نکته مهم در این میان مربوط به استفاده درست شما از ایمیل مارکتینگ و طراحی یک قالب حرفه‌ای است. در این میان اگر نیاز به کمک داشتید، همیشه امکان الگوبرداری از برندهای بزرگ پیش روی‌تان قرار دارد. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وضعیت‌تان خیلی به هم ریخته نخواهد بود.

**درخواست از مشتریان برای ارائه نظر پس از خرید**
برخی از برندها پس از خرید مشتریان اقدام به دریافت برخی از اطلاعات جانبی مانند آدرس ایمیل، شماره تماس و همچنین آدرس مشتریان می‌کنند. این امر نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی روند پس از خرید و ارائه خدمات جانبی دارد. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهید داشت. امروزه

برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان حتی پس از پایان خرید نیز تا مدت‌ها با مشتریان تعامل دارند. شما در ایسن میان می‌توانید به طور حرفه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان اقدام به استفاده از آدرس آنها کنید. بی‌شک شماره تماس و ایمیل در مراحل قبلی مورد توجه قرار گرفته است. اما هنوز جای کار درباره آدرس مشتریان وجود دارد. یکی از شیوه‌های مناسب برای درخواست بازخورد از مشتریان مربوط به استفاده از کارت‌های قدردانی از خرید است. بسیاری از برندها چنین کارت‌هایی را به طور فوری پس از خرید مشتریان به آدرس آنها ارسال می‌کنند. این امر نقش مهمی در تاثیرگذاری بر روی مشتریان داشته و وضعیت برندها را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. درست به همین دلیل شما باید به طور مداوم در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بوده و شرایط‌تان در ایسن میسان را به طور مداوم تغییر دهید. این امر شامل تلاش برای ارسال کارت‌های قدردانی یا معرفی محصولات تازه برند به طور مداوم است. هنوز هم برخی از مشتریان تمایلی برای استفاده از فناوری‌های دیجیتال ندارند. بنابراین ارسال کارت‌های قدردانی از خرید یا دعوت به خرید همراه با تخفیف یکی از راهکارهای ارتباطی مناسب برای شما در این میان خواهد بود. این امر باید به طور مداوم از سوی شما همراه با به‌روز رسانی‌هایی در ایده اصلی باشد. به این ترتیب مشتریان نسبت به بیان نظرات‌شان در کنار این برگه‌ها و تحویل دوره‌ارش به شما به هنگام خرید دوباره خواهند شد. راهکار دیگری برای استفاده از نظرات مشتریان پس از خرید مربوط به ارسال یک ایمیل برای مشتریان است. این ایمیل باید حاوی نکاتی برای قدردانی از مشتریان نسبت به خریدشان باشد. در کنار این مسئله شما می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر نظر مشتریان نسبت به کیفیت خدمات فروش و همچنین نحوه آشنایی با برندگان را جویا شوید. نکته مهم اینکه مشتریان اغلب اوقات وقتی پس از خرید به طور فوری ایمیلی از سوی یک برند دریافت کنند، تمایل بالاتری برای خرید نشان خواهند داد.

**درخواست از مشتریان برای باز خورد در سایت برند**
سایت برند نیز یکی دیگر از بخش‌های مهم برای تعامل با مشرتیان و درخواست از آنها برای بیان نظرات‌شان به طور دقیق است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شما را به مثابه یک برند حرفه‌ای در نظر آنها معرفی خواهد کرد. یادتان باشد امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف سختی‌های زیادی را متحمل می‌شوند. بنابراین اگر شما یک سایت حرفه‌ای و محبوب در میان کاربران دارید، باید به بهترین شکل ممکن از پتانسیل سایت‌تان در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف سود ببرید، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی

تاثیرگذاری بر روی مخاطب را از دست بدهید. ایجاد انجمن مشتریان در سایت برند اقدامی مؤثر برای ترغیب مشتریان وفادار نسبتب به ارائه نظر درباره برندگان است. این امر در عین سادگی فرآیند دریافت نظرات مشتریان را بی‌نهایت ساده خواهد کرد. بنابراین دیگر نیازی به نگرانی از سوی شما برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی نحوه تعامل با مشتریان نخواهد بود. در این میان شما باید همیشه حواس‌تان به سرعت بارگذاری صفحات سایت باشد. این امر نقش تعیین‌کننده‌ای در سرنوشت بازاریابی برند شما داشته و بر روی میزان تمایل کاربران برای حضور در سایت‌تان نیز اثرگذار خواهد بود. درست به همین خاطر باید همیشه حواس‌تان به این بخش از کسب و کارتان باشد، در غیر این صورت فرصت زیادی برای تاثیرگذاری بروی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار نخواهد گرفت.

**منبع: wordstream.com**