

## یادداشت

### در حسرت ثبات

حسن صادقی کارشناس اقتصادی اقتصادها دوران افول و سقوط دارند و همیشه بر مدار رشد پایدار نمی‌گردند، اما موانع رشد، قابل شناسایی و برطرف کردن هستند. شناسایی این موانع در سال‌های گذشته راحت‌تر شده است؛ چراکه اقتصادهایی که در گذشته با چراغ به دنبال توسعه می‌گشتند، امروز این مسیر را طی کرده‌اند. آنها به ویژه در ۳۰ سال اخیر، تجربیات گرانبهایی را دریافت کردند. برخی دولت‌ها در ایران سعی کردند که به آنها نزدیک شوند و با توجه به ظرفیت‌های اقتصاد ایران شکوفایی حاصل کنند. گرچه هیچ یک از دولت‌ها موفق به طی کردن تمام مسیر نشدند. جنگ هشت ساله، غرق خواب نفت شدن، تحریم‌ها، ظهور دولت‌های عوامگرا، فساد، بی‌توجهی به فقیر شدن طبقه متوسط و حذف شدن فقرا از مشارکت در اقتصاد رسمی توأم با بزرگ شدن اندازه اقتصاد غیررسمی، از مهمترین موانعی بودند که اجازه تکمیل شدن این مسیر را ندادند. معمولا شکوفایی یک ملت با دوره‌های نسبتاً طولانی از ثبات گره می‌خورد، اما اقتصاد ایران در سال‌های محدودی، دوره ثبات را تجربه کرد. این دوره‌ها هم به جای جذب سرمایه‌های کلان و ادغام ظرفیت‌های ژئواستراتژیک ایران در اقتصاد جهان به منظور قرار گرفتن در زنجیره ارزش منطقه‌ای و جهانی، به بازسازی اقتصادی گذشت.

ادامه در همین صفحه

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



یک باور قدیمی، قیمت طلا و سکه را بالا برد

## ماجرای ۱۳ صفر در بازار طلا و سکه

یکی از بهترین نمونه‌ها برای اشاره به این دوران، دولت سازندگی (۱۳۶۸ تا ۱۳۷۶) است. این دولت مجبور شد که با استقراض از بانک جهانی و استقراض خارجی، خرابی‌ها را که جنگ ایجاد کرده بود، بازسازی کند. کار راحتی هم نبود اما در همین دوران، اقتصاد ایران، میل زیادی به بازسازی داشت. کشور تقریباً به یک کارگاه تبدیل شده بود. در این دوره، هزاران نفر، کارگاهی کوچک برای خود دست و پا کردند و به کارآفرینی خرد روی آوردند. همین موجب شد که علی‌رغم بالا رفتن تورم در اوایل دهه ۷۰ افزایش آن به فراتر از ۲۰ درصد در سال‌های ۱۳۷۰ و ۱۳۷۱ و ۱۳۷۲ و تورم بالاتر از ۳۰ درصد در سال ۱۳۷۳ و بالاتر از ۴۰ درصد در سال ۱۳۷۴، اقتصاد به گردش درآید. البته همان زمان برخی صنایع بزرگ با مشکلاتی مواجه بودند، اما کلیت اقتصاد رو به جلو حرکت می‌کرد. حتی این امیدواری به وجود آمد که ایران بتواند به یک «زاین اسلامی» تبدیل شود. زاین همان کشوری است که آیت الله هاشمی رفسنجانی به عنوان رئیس دولت‌های سازندگی در بی تحقیقش بود. زاین، ویرانه جنگ جهانی دوم را به یک اقتصاد صنعتی بزرگ در دهه ۹۰ میلادی تبدیل کرد؛ یعنی مقارن با شروع کار دولت سازندگی، در

این دوره، طبقه متوسط تثبیت شد و کارگران، معلمان، کارمندان و بازنشستگان احساس رفاه نسبی داشتند. گرچه اعمال تحریم‌های آمریکا از سال ۱۳۷۴، اوضاع را برای دولت سخت کرد اما این تحریم‌ها خامن‌سوز نبودند و با هدف تخریب طبقه متوسط و افزایش فقرا برنامه‌ریزی نشده بودند. در این سال تورم به ۴۹٫۴ درصد رسیده بود. دولت برای حل مشکل، برنامه‌ریزی کرد و سال ۱۳۷۵ تورم به ۲۳٫۲ درصد رسید.

طبقه متوسطی که شروع به حرکت کرده بود و تمنای رفاه بیشتر داشت، سال ۱۳۷۶ دولت اصلاحات (۱۳۷۶ تا ۱۳۸۴) را بر سر کار آورد. امید این بود که «زاین اسلامی» در این دوره مستقر شود و دستاوردهای دولت سازندگی حداکثری شوند. در این دوره، یک الگوی مدرن برای توسعه تعریف شد: برنامه سوم توسعه. این برنامه از سال ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۳ به اجرا گذاشته شد تا دولت اصلاحات بتواند جامعه مدنی دموکراتیک بسازد. دولت اصلاحات به لحاظ گفت‌مانی، چارچوب‌های توسعه را بر مبنای شکل‌گیری جامعه مدنی می‌شناسخت تا تغییرات از مسیر دموکراتیک و توسعه سیاسی حاصل شود. حاصل این بود که حساب ذخیره ارزی ایجاد شد و سرمایه‌گذاری خارجی رشد کرد. تنها در

### در حسرت ثبات

فاصله سال‌های ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۲ حدود ۲٫۴ میلیارد دلار سرمایه خارجی جذب شد. براساس ارزیابی‌های تجمیعی، بیشتر از ۵۰ درصد جذب کل سرمایه خارجی در فاصله سال‌های ۱۳۷۲ تا ۱۳۸۲ در دوره ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۲ جذب شد؛ یعنی در دوره دولت اصلاحات. در همین دوران، اصلاح نظام ارزی از طریق یکسان‌سازی نرخ ارز و ثبات در بازار ارز رقم خورد. در همین دوران بود که شکاف طبقاتی، کاهش پیدا کرد و جامعه مدنی، احساس بالندگی به خود گرفت. دولت اصلاحات با همین میراث، تحویل محمود احمدی‌نژاد شد که براساس طبقه‌بندی‌های جامعه‌شناسی سیاسی، عوامگرا محسوب می‌شود. این دولت از سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ زمام کار را به دست گرفت، هم‌زمان اقتدارگرا بود و به رویکردهای مخالف خود در حکمرانی بها نمی‌داد. معروف‌ترین اقدام دولت اول احمدی‌نژاد (۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸)، پیگیری تصویب قانون هدفمندسازی یارانه بود؛ گرچه اولین یارانه نقدی تا سال ۱۳۸۹ پرداخت نشد. این دولت اما بدترین ضربه‌ای که به ایران زد، درگیری با جهان بود. از سال ۱۳۸۶، تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه ایران اعمال شدند و اجماع علیه ایران در اروپا ایجاد شد. خدمات بانکی، صنایع کشتیرانی، صنعت بیمه، صنعت نفت و… زیر

### هزار توی مشکلات معدن

ولی طی یک دهه گذشته، رشد سرمایه‌گذاری در بخش معدن با افت شدید مواجه شده است. طی یک دهه گذشته، میزان سرمایه‌گذاری سالانه در بخش معادن کشور از استهلاک دارایی‌های سرمایه‌ای کمتر بوده و در نتیجه ظرفیت‌های بخش معدن کشور بیش از روند سایر بخش‌ها مستهلاک شده است. استهلاک بخش معادن، آثار خود را به صورت فرسودگی ماشین‌آلات و تجهیزات، عقب‌ماندگی تکنولوژی، ناکافی بودن زیرساخت‌ها و نظایر آن آشکار ساخته است. به رغم اهمیت راهبردی حوزه معدن و صنایع معدنی در اقتصاد، با توجه به استهلاک ظرفیت‌های معدنی در کشور، سهم این بخش در اقتصاد ملی در سال‌های اخیر، کاهش یافته است. بررسی آمار حساب‌های ملی نشان می‌دهد، سهم موجودی سرمایه ثابت بخش معدن از کل موجودی سرمایه ثابت کشور از سال ۱۳۹۶ به بعد مستمراً کاهش یافته است براساس آمارهای رسمی، مقدار واقعی دارایی‌های سرمایه‌ای بخش معادن از سال ۱۳۹۶ به بعد کاهش یافته است.

از جمله علل کاهش موجودی سرمایه خالص در بخش معادن کشور، کاهش واردات ماشین‌آلات معدنی، فرسودگی دارایی‌های سرمایه‌ای موجود، عدم جایگزینی ماشین‌آلات، عدم سرمایه‌گذاری شرکت‌های معدنی از محل عواید صادراتی، عدم جذب سرمایه‌گذاری خارجی و نظایر آن است. علاوه بر موارد مذکور، سرمایه‌گذاری در اکتشافات معدنی نیز در سال‌های گذشته، روندی نزولی داشته است. این مسئله نیز در کنار فرسودگی ماشین‌آلات و تجهیزات معادن، به یک تنگنای توسعه تبدیل شده است. چنانچه روند فعلی تداوم یابد، نه تنها اهداف تعیین شده در برنامه هفتم محقق نخواهد شد بلکه سهم معدن در اقتصاد ملی، کمتر از گذشته نیز خواهد شد. این مسئله، تبعات جدی مانند کاهش درآمدهای ارزی، اختلال در زنجیره تأمین صنایع بزرگ، اختلال در زنجیره تأمین انرژی و آثار مخرب بر توسعه زیرساخت‌های اساسی کشور برجا خواهد گذاشت.

زنجیره معادن و صنایع معدنی، جدای از سهم مستقیم

وام شرکت در قرعه‌کشی ایران خودرو منتفی می‌شود؟

## نقش آفرینی بانک‌ها در لا‌تاری خودرو

در پی برگزاری طرح فروش محصولات ایران خودرو، بانک‌ها اقدام به ارائه تسهیلاتی برای بلوکه‌سازی بیشتر و شرکت در قرعه‌کشی کردند. اگرچه خودروسازان مدعی‌اند که بلوکه شدن این مبالغ، سودی برای آنها ندارد و آنها نمی‌توانند در ۱۵ روز استفاده‌ای از آن مبالغ داشته باشند، اما به نظر می‌رسد که این جریان بلوکه‌سازی برای بانک‌ها بسیار جذاب باشد. به گزارش «ا‌کوابران»…



«فرصت امروز» از چالش‌های حقوقی قانون جدید بانک مرکزی گزارش می‌دهد

# لزوم بازنگری قانون بانک مرکزی

قانون جدید بانک مرکزی پس از فراز و فرودهای فراوان در آبان سال گذشته به تصویب مجمع تشخیص مصلحت نظام رسید و یک ماه بعد از سوی رئیس‌جمهور فقید ابلاغ شد. از نگاه کارشناسی به نظر می‌رسد که قانون بانک مرکزی به دلایل متعددی از جمله ضعف ساختاری، نیازمند بازنگری است و بیم آن می‌رود که در صورت عدم اصلاح این قانون، نظام بانکی کشور در سال‌های آینده با چالش‌های زیادی مواجه شود. قانون جدید بانک مرکزی برای تصویب و ابلاغ نهایی، پروسه نسبتاً طولانی را سپری کرد و ابتدا تحت عنوان «بانکداری جمهوری اسلامی» در قالب بیش از ۲۰۰ ماده به‌صورت طرح قانونی تنظیم شد. البته دولت وقت و مدیریت بانک مرکزی در طراحی و تنظیم این قانون، دخالتی نداشتند و حتی تا حدودی بدان نقد داشتند. با این وجود، بانک مرکزی، نماینده دولت در این طرح تعیین شد و انتظار می‌رفت که همچنان نقد کارشناسی خود را ادامه دهد. اما برخلاف انتظارات، نمایندگان بانک مرکزی در صحن علنی مجلس – حتی بیشتر از اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس – از طرح جدید بانکداری دفاع کردند و رهنمودهای کارشناسی «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی»، «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «انجمن مدیران بانکی» نیز در این میان به جایی نرسید.

در نهایت به دلیل طولانی بودن طرح پیشنهادی و ایرادات فراوان کارشناسی، مجلس رضایت داد که این طرح عملا…

۲

نامگرهای بورسی برای چهارمین روز متوالی صعودی شدند

## دوگانه رشد معاملات و خروج پول در بازار سهام

۴

### مدیریت و کسب‌وکار

## آینده‌های بازاریابی در حوزه مشاوره املاک

خرید خانه بدون در نظر گرفتن هزینه‌های مختلف آن، بدون همراهی یک مشاور املاک حرفه‌ای یکی از سخت‌ترین کارهای دنیا محسوب می‌شود. بسیاری از افراد برای پیدا کردن خانه مورد علاقه‌شان تا حد زیادی به توصیه‌ها و نکات مشاورهای املاک توجه می‌کنند. درست به همین خاطر حوزه مشاوره املاک یکی از جذاب‌ترین شغل‌های دنیا را میزبانی می‌کند. بسیاری از مردم در سراسر دنیا به دنبال شروع فعالیت به عنوان مشاور املاک هستند. در این میان بسیاری از کارآفرینان نیز در عمل وارد این حوزه می‌شوند. با این حال در نهایت فقط تعداد اندکی از کارآفرینان امکان ماندگاری در این حوزه را دارند. این امر نکته بسیار مهمی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌گردد. به عبارت ساده، اگر شما توانایی جلب اعتماد مشتریان را نداشته باشید، شاید حتی یک نفر هم از مشاوره‌های شما استقبال نکرده و توانایی کسب سود را نداشته باشید…

بار تحریم‌های اتحادیه اورپا گرفتار شدند. پرونده ایران از سال ۱۳۸۴ به شورای امنیت ارجاع داده شد. قطعنامه‌هایی که شورای امنیت صادر کرد، ایران را مشمول فصل هفتم منشور سازمان ملل متحد کرد. اصل ۴۲ فصل هفتم، اجازه اقدام نظامی را هم می‌داد. ایران در این دوران زیر ضرب گرفته شد. سال ۱۳۸۹ که اولین یارانه نقدی پرداخت شد، تلاش شد که افکاری عمومی در این مورد بسیار حساس شود که می‌توان با پرداخت یارانه، مردم را از فشار تحریم‌ها خارج کرد. همین تفکر، فضایی را فراهم کرد که اقتصاد ایران به شدت گوشه‌گیر و بیمار شود. البته پرداخت یارانه نقدی، ضریب جینی را کاهش داد و از ۰٫۳۹، به ۰٫۳۶ رساند. هرچه ضریب جینی بزرگ‌تر شود، نشان‌دهنده شدت گرفتن نابرابری است، اما پرداخت یارانه در شرایطی که اقتصاد ایران در محیط بین‌الملل در حالی تهی‌شدن بود و از درون بیمار شده بود، درمان محسوب نمی‌شد و نمی‌شود.

گرچه همین میراث به دولت‌های یازدهم و دوازدهم (۱۳۹۲ تا ۱۴۰۰) تحویل داده شد. مهمترین اقدام این دولت، امضای برجام در سال ۱۳۹۴ بود. در نتیجه تورم در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ تک رقمی شد، اما از سال ۱۳۹۷

در تولید ناخالص داخلی و سهم عمده در صادرات غیرنفتی، اهمیت راهبردی در اقتصاد ملی دارد. یکی از ابعاد مهم زنجیره معادن، نقش حیاتی این محصولات در تکمیل زنجیره انرژی‌های تجدیدپذیر است. با توجه به ناترازی انرژی در کشور، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر می‌تواند اهمیتی راهبردی برای کشور داشته باشد. در زنجیره تأمین انرژی‌های تجدیدپذیر از جمله انرژی خورشیدی، انرژی بادی و خودروهای برقی، محصولاتی مانند مس، لیتیم، نیکل، منگنز، کبالت، روی و عناصر نادر خاکی قرار دارد که در اغلب موارد، ذخایر غنی در کشور وجود دارد. در سایر حوزه‌های مهم اقتصادی مانند حمل و نقل، ساختمان و زیرساخت، تولید و انتقال انرژی، محصولات صنعتی و نظایر آن، زنجیره معادن و صنایع معدنی، نقش حیاتی ایفا می‌کند. با این توضیحات، تمرکز بر حوزه معادن و صنایع معدنی به عنوان یکی از پیشران‌های اصلی اقتصاد، اهمیتی مضاعف می‌یابد.

در کنار تأکید بر اهمیت بخش معادن در اقتصاد کشور، باید بر این نکته نیز تأکید کرد که این حوزه با چالش‌های جدی مواجه است. از جمله چالش‌های جدی حوزه معادن و صنایع معدنی کشور، سیاست‌های تجاری و ارزی، تنگنای اعتباری و مشکلات تأمین مالی بنگاه‌ها، نظام مالی ناکارآمد معادن، ضعف در توسعه دانش فنی و تحقیق و توسعه شرکت‌های معدنی، مشکلات تأمین برق و گاز و فرسودگی ماشین‌آلات بخش معادن است. باید تأکید کرد که دستیابی به رشد اقتصادی هدف‌گذاری‌شده در برنامه هفتم، نیازمند تمرکز بر پیشران‌های اقتصادی و حوزه‌های راهبردی اقتصاد است و در این بین، بخش معادن و صنایع معدنی در زمره یکی از حوزه‌های کلیدی است. توسعه بخش معادن نیز مستلزم اصلاح نظام مالی معادن، ارتقای روش‌های تأمین مالی، جذب فناوری و منابع خارجی، اصلاح حکمرانی معادن بزرگ، توسعه بخش خصوصی و نظایر آن است.

**منابع مورد نیاز برای دستیابی به اهداف رشد معدن**

به منظور برآورد منابع مورد نیاز برای دستیابی به اهداف

با خروج آمریکا از برجام، رویکرد اعتدالی دولت وقت در عرصه بین‌الملل، به محاق رفت و رشته‌ها پنه شدند. در سال ۱۴۰۰ دولت سیزدهم که به نوعی ادامه‌دهنده راه دولت هفتم محسوب می‌شود، کار را به دست گرفت. این دولت تلاش کرد که رابطه ایران با شرق با محوریت چین را تقویت کند تا شرق گرایی جدیدی را رقم بزند. دولت می‌خواست که از این طریق، جلوی اجماع قدرت‌های غرب آسیا مثل عربستان و امارات را علیه ایران بگیرد. رکود اقتصادی، ویژگی این دوره بود. دولت هدفمندی یارانه‌ها را مجدد از سال ۱۴۰۱ در قالبی جدید و با نرخ‌های جدید احیا کرد اما در این دوره، رفاهی که در دوران اصلاحات به دست آمد، تکرار نشد. رشد اقتصادی حدود ۵٫۷ درصدی هم به کمک نفت و فرصتی که جو بایدن، رئیس‌جمهور آمریکا برای بازگرداندن ثبات نسبی ایران اختصاص داد، به دست آمد. در دوره ترامپ، ایران را به کل خفه کرده بودند، اما بایدن به دلیل ملاحظات اقتصادی آمریکا، اجازه فروش نفت را به ایران داد. در این دوره اما رشد باکیفیتی حاصل نشد و خواب آشفته نفت، دست از سر دولت برداشت. تورم هم در پایان سال ۱۴۰۲ به فراتر از ۵۲ درصد رسید که رکورد هشت دهه پیش را شکست.

رشد بخش معدن در برنامه هفتم توسعه، از یک تحلیل کلان و از نسبت سرمایه‌گذاری به تولید استفاده شده است. معادل دلاری ارزش افزوده بخش معدن در سال ۱۴۰۲ برابر با ۱۰٫۴ میلیارد دلار بوده است. با فرض رشد سالانه ۱۳٫۱ درصد، ارزش افزوده بخش معدن در پایان سال ۱۴۰۷ باید به ۱۹٫۲ میلیارد دلار برسد. میانگین نسبت موجودی سرمایه خالص به ارزش افزوده بخش معدن به طور تاریخی برابر با ۳٫۷ درصد بوده است. این نسبت طی سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۲ به شدت کاهش یافته و به ۱٫۱ درصد رسید. برای بازگشت این نسبت به روند بلندمدت، لازم است که نسبت مذکور در پایان برنامه هفتم به ۳٫۷ درصد بازگردد. با این فرض، ارزش موجودی سرمایه خالص بخش معادن در پایان برنامه به ۷۱ میلیارد دلار خواهد رسید. این فرض بدین معناست که لازم است به میزان ۶۰ میلیارد دلار به ارزش موجودی سرمایه خالص بخش معادن طی پنج سال آینده افزوده شود. به بیان دیگر، برای دستیابی به هدف بلندمدت، لازم است سالانه بخش معدن ۷٫۵ میلیارد دلار به طور خالص به موجودی سرمایه بخش معدن افزوده شود.

**حمید آذرمند، تحلیلگر اقتصادی**
در برنامه هفتم توسعه، رشد اقتصادی به طور متوسط ۸ درصد هدف‌گذاری شده است که ۳۵ درصد از آن از محل بهره‌وری و مابقی از محل رشد عوامل تولید (سرمایه ثابت و نیروی کار) پیش‌بینی شده است. بین بخش‌های اقتصادی، بالاترین هدف‌گذاری رشد مربوط به بخش معدن است؛ تا جایی که رشد ارزش افزوده بخش معدن طی برنامه هفتم ۱۳ درصد هدف‌گذاری شده است. هدف‌گذاری ۸ درصد در برنامه هفتم در حالی است که عملکرد رشد اقتصادی بلندمدت اقتصاد ایران طی شش دهه گذشته به طور متوسط برابر با ۴٫۳ درصد بوده است. بررسی تاریخی رشد اقتصادی در دهه‌های گذشته نشان می‌دهد، متوسط رشد اقتصادی کشور طی دوره ۱۳۴۰ تا ۱۳۸۶ برابر با ۵٫۱ درصد و متوسط رشد اقتصادی کشور طی دوره ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۸ برابر با ۱٫۱ درصد بوده است. در چهار سال گذشته، با گذر از شرایط کرونا و کم اثر شدن تحریم‌های خارجی، در اثر فعال شدن ظرفیت‌های خالی بخش نفت و همچنین بخش خدمات، رشد اقتصادی کشور به ۴٫۵ درصد رسید.

با وجود خروج اقتصاد ایران از رکود یک دهه گذشته و افزایش نرخ رشد اقتصادی به ۴٫۵ درصد، به نظر می‌رسد این رشد پایدار نخواهد بود. علت ناپایداری رشد اقتصادی در ایران، آن است که عامل اصلی تعیین‌کننده رشد اقتصادی در ایران، عامل رشد سرمایه ثابت خالص است و بررسی روند سرمایه‌گذاری در کشور نشان می‌دهد که نرخ سرمایه‌گذاری (نسبت تشکیل سرمایه ثابت به تولید ناخالص داخلی) در ایران از متوسط بلندمدت ۳۲ درصد به ۲۴ درصد طی دوره ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۲ کاهش یافته است. این مسئله به معنای کاهش ظرفیت‌های مولد اقتصاد و فاصله گرفتن از مسیر بلندمدت رشد است و لذا کاهش نرخ سرمایه‌گذاری در کشور، روند بلندمدت رشد اقتصادی را تحت تأثیر قرار خواهد داد. از سوی دیگر هم به طور تاریخی، سهم بهره‌وری در رشد اقتصادی، سهم ناچیزی بوده است.

بنابراین دستیابی به اهداف رشد اقتصادی برنامه هفتم



«فرست امروز» از چالش‌های حقوقی قانون جدید بانک مرکزی گزارش می‌دهد

# لزوم بازنگری قانون بانک مرکزی



معمولا زمانی که متن قانون موردنظر به‌صورت غیر کارشناسی (بدون توجه به نظرات کارشناسان) طراحی و سریرعا تصویب می‌شود، نواقص آن موقع اجرا مشخص خواهد شد و برای مجریان قانون مشکل‌ساز می‌شود. در موارد دیگر، گهنگی و فقدان روزآمدی نیز قانون را نیازمند اصلاح می‌کند.

اصلاح قانون نیز معمولا در متن آن انجام می‌شود. بعضی مواقع هم قانونگذار راه غیرمستقیم را برای اصلاح قانون برمی‌گزیند و قانون را از طریق یک قانون دیگر اصلاح یا تکمیل می‌کند. نمونه قانونی که اینجا سخت نیازمند بازنگری است، قانون جدید بانک مرکزی است.»

او در مورد کاستی‌های نظری و کارشناسی قانون بانک مرکزی توضیح می‌دهد: «دولت در طراحی قانون بانک مرکزی، مداخله‌ای نداشته و متن این قانون به‌صورت طرح قانونی توسط کمیسیون اقتصادی مجلس تنظیم شده است. با این حال، مشخص نیست که مواد مختلف این طرح مفصل از قوانین بانکی کدام کشور، ترجمه یا اقتباس شده است. متنی طولانی که مواد آن بارها کم و زیاد شد و در نهایت با دهها ایراد شورای نگهبان و مجمع تشخیص مصلحت نظام رویه‌رو شد. هر چند این طرح در ۶۷ ماده به تصویب رسید و به بانک مرکزی و سایر دستگاه‌ها ابلاغ شد، اما آشکارا نسلان داد که نتیجه بی‌اعتنایی به نظرات کارشناسی شبکه بانکی کشور و مدیران صاحب‌نظر بانکی، چیزی جز یک قانون دارای ایراد نمی‌تواند باشد.»

#### تعارض ساختاری در ارکان بانک مرکزی

«نظافتیان» به تعارض ساختاری در تشکیلات بانک مرکزی از جمله «هیأت عالی» به عنوان یکی از کاستی‌های قانون بانک مرکزی اشاره می‌کند و می‌گوید: «در قانون جدید بانک مرکزی، شورای پول و اعتبار به عنوان عالی‌ترین نهاد بانکی کشور دیگر وجود خارجی ندارد بلکه به‌جای آن، یک نهاد تازه‌تأسیس به نام «هیأت عالی» ایجاد شده است. سوالی که اینجا مطرح می‌شود، این است که آیا هیأت عالی بانک مرکزی، یک نهاد سیاستگذار است یا یک نهاد مدیریتی؟ شاید گفته شود که هیأت عالی هم نهاد سیاستگذار است و هم نهاد مدیریتی. پس در این صورت، هیأت عامل بانک مرکزی چه کاره است؟! هیأت عالی بانک مرکزی برای انجام وظایف مدیریتی خود، شورای سیاستگذاری پولی-ارزی و شورای تنظیم‌گری و نظارت بانکی را در اختیار دارد. این در حالی است که «اجرای کلیه وظایف و به‌کارگیری اختیارات بانک مرکزی در این قانون، در چارچوب مصوبات هیأت عالی برعهده هیأت عامل است. همچنین هیأت عامل مکلف به اجرای سایر اموری است که از سوی هیأت عالی یا رئیس‌کل ارجاع می‌گردد. مصوبات هیأت عامل پس از تأیید رئیس کل، معتبر خواهد بود.» از سوی دیگر، «رئیس‌کل، بالاترین مقام اجرایی بانک مرکزی است و مسئولیت اداره بانک مرکزی و اجرای این قانون و مقررات مربوط به آن را برعهده دارد. رئیس کل، عهده‌دار کلیه امور اجرایی بانک مرکزی است و در چارچوب

#### ایمان ولی‌پور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

قانون جدید بانک مرکزی پس از فراز و فرودهای فراوان در آبان سال گذشته به تصویب مجمع تشخیص مصلحت نظام رسید و یک ماه بعد از سوی رئیس‌جمهور فقید ابلاغ شد. از نگاه کارشناسی به نظر می‌رسد که قانون بانک مرکزی به دلایل متعددی از جمله ضعف ساختاری، نیازمند بازنگری است و بیم آن می‌رود که در صورت عدم اصلاح این قانون، نظام بانکی کشور در سال‌های آینده با چالش‌های زیادی مواجه شود. قانون جدید بانک مرکزی برای تصویب و ابلاغ نهایی، پروسه نسبتا طولانی را سپری کرد و ابتدا تحت عنوان «بانکداری جمهوری اسلامی» در قالب پیش‌نویس از ۲۰۰ ماده به‌صورت طرح قانونی تنظیم شد. البته دولت وقت و مدیریت بانک مرکزی در طراحی و تنظیم این قانون، دخالتی نداشتند و حتی تا حدودی بدان نقد داشتند. با این وجود، بانک مرکزی، نماینده دولت در این طرح تعیین شد و انتظار می‌رفت که همچنان نقد کارشناسی خود را ادامه دهد. اما پر خلاف انتظارها، نمایندگان بانک مرکزی در صحن علنی مجلس – حتی بیشتر از اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس – از طرح جدید بانکداری دفاع کردند و رهنمودهای کارشناسی «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی»، «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «انجمن مدیران بانکی» نیز در این میان به جایی نرسید.

در نهایت به دلیل طولانی بودن طرح پیشنهادی و ایرادات فراوان کارشناسی، مجلس رضایت داد که این طرح عملا به دو قسمت تقسیم شود. بدین ترتیب، بخش نخست آن در قالب ۶۷ ماده با عنوان «قانون بانک مرکزی» به تصویب رسید و ابلاغ شد. بخش دوم طرح هم تحت عنوان «بانکداری جمهوری اسلامی» در ۹۰ ماده تنظیم شد و هرچند برای نظرخواهی به شبکه بانکی کشور ارسال شد، اما بندهایی از این طرح خام ۹۰ ماده‌ای در برنامه هفتم توسعه گنجانده شد و به تصویب رسید.

#### قانون بانک مرکزی نیازمند بازنگری است

با گذشت کمتر از یک سال از تصویب و ابلاغ قانون بانک مرکزی، به نظر می‌رسد اشکالات کارشناسی این قانون به مرور زمان مشخص خواهد شد. از جمله کاستی‌های این قانون می‌توان به طراحی ساختار به‌شدت دولتی بانک مرکزی، کاهش استقلال بانک مرکزی، تغییر ساختار هیأت انتظامی بانک مرکزی و تبدیل آن به‌صورت شبه دادگستری، درگیر کردن بانک مرکزی با تخلفات «اشخاص تحت نظارت» و وسعت‌بخشی بی‌قاعده و غیرضروری به مفهوم «تعارض منافع» در عملیات بانکی اشاره کرد. «علی نظافتیان»، دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها درباره دلایل بازنگری قانون بانک مرکزی می‌گوید: «فرست امروز» می‌گوید: «از قدیم گفته‌اند که قانون، وحی منزل نیست. پس همه قوانین و مقررات، حتی قانون اساسی نیز در صورت غیرکارا بودن و ضرورت اجرایی، قابل اصلاح و بازنگری هستند، اما سوال اینجاست که یک قانون چه زمانی نیازمند بازنگری است؟

## نگاه

وضیعت اقتصاد ایران و ترکیه در یک سال و نیم اخیر مقایسه شد

#### سقوط تاریخی لیر در برابر دلار

ارزش پول ملی ترکیه در سال‌های اخیر در حالی حدود دو برابر ارزش پول ملی ایران کاهش یافته است که اقتصاد ایران علاوه بر تحمیل تحریم‌های سنگین، از تنش‌های متعدد منطقه نیز تاثیرپذیر است. به گزارش «ایسنا»، نرخ تبدیل دلار آمریکا به لیر ترکیه در روز یکشنبه ۲۸ مردادماه ۱۴۰۳ برابر با ۳۳۶۸۸ بوده است که بالاترین نرخ تاریخی آن به شمار می‌رود. لیر ترکیه در سه سال اخیر با سرعت بسیار بالایی، ارزش خود در برابر دلار را از دست داده است. این روند در طول یک سال گذشته سرعت بیشتری به خود گرفته است و سقوط ارزش لیر ترکیه هر روز رکورد جدیدی را ثبت می‌کند. نرخ تبدیل دلار آمریکا به لیر ترکیه در ابتدای سال ۲۰۲۴ میلادی معادل ۲۸.۹۲۵ بوده و این یعنی در طول حدود هفت ماه گذشته لیر ترکیه ۱۶.۴۷ درصد از ارزش خود را نسبت به دلار از دست داده است. این در حالی است که نرخ تبدیل دلار آمریکا به لیر ترکیه در ابتدای سال ۲۰۲۱ میلادی ۷.۴۲ بوده و این یعنی در طول سه سال و هفت ماه گذشته این نرخ بیش از ۴.۵ برابر شده است.

براساس آخرین گزارش‌های موجود، تورم مصرف‌کننده ترکیه در ماه جولای سال ۲۰۲۴ میلادی ۶۱.۷۸ درصد ثبت شده است و این در حالی است که آمار مربوط به ماه ژوئن ۷۱.۶ درصد و ماه مه ۷۵.۴۵ درصد است و پیش‌بینی می‌شود تورم سالانه ترکیه تا پایان سال ۲۰۲۴ میلادی بالای ۷۰ درصد باشد. با این وجود انتظار کاهش بیشتر ارزش لیر ترکیه در برابر دلار آمریکا تا پایان سال ۲۰۲۴ دور از انتظار نیست و این همان نکته‌ای است که بسیاری از کارشناسان اقتصادی نیز بر آن تاکید دارند.

افزایش ناگهانی نرخ دلار در ترکیه پس از این اتفاق افتاد که بانک مرکزی ترکیه در ۲۲ ژوئن ۲۰۲۳ تصمیم گرفت نرخ بهره را افزایش دهد. در ابتدای سال ۲۰۲۳ هر دلار آمریکا ۱۸.۶۶ لیر ترکیه بود و از آن زمان تاکنون لیر ترکیه حدود ۸۰ درصد از ارزش خود نسبت به دلار را از دست داده است. گرچه این اقدام بانک مرکزی ترکیه برای جلوگیری از افزایش افسار گسیخته نرخ تورم بود، اما پس از این اقدام نه تنها تورم ترکیه کاهش پیدا نکرد بلکه روند افزایشی به خود گرفت. با این اتفاق نگرانی‌ها از وخامت وضعیت اقتصادی ترکیه در نبود سیاست‌های مناسب برای اصلاح ساختاری در اقتصاد، شدت گرفته است.

بسیاری از اقتصاددانان، سر کالف پیچ در پیچ مشکلات اقتصادی ترکیه را تاریخ ۲۳ سپتامبر ۲۰۲۱ می‌دانند؛ زمانی که بانک مرکزی ترکیه بدون توجه به شاخص‌های اقتصادی، سیاست کاهش نرخ بهره را در پیش گرفت. از آن زمان تا به حال نرخ دلار در حالی در ترکیه با افزایش ۲۸۷درصدی مواجه شده است، که یک روز پیش از اجرای این سیاست هر دلار آمریکا معادل ۸.۶۹ لیر بود. به گفته کارشناسان اقتصادی، یکی از دلایل بالا رفتن ناگهانی قیمت دلار در ترکیه، منطقی نبودن انتظار نهادهای مالی و سرمایه‌گذاران با میزان افزایش نرخ بهره بوده است. اقتصاددانان می‌گویند که سیاست‌های نادرست بانک مرکزی ترکیه درباره نرخ بهره در سال ۲۰۲۱، پیش‌بینی فعالان اقتصادی نسبت به سیاست‌های بانک مرکزی این کشور را برهم زده است و همین مسئله موجب شده که سیاست‌های انقباضی، اثربخشی کمتری داشته باشند.

یکی از دلایل دیگری که در این میان مطرح می‌شود، ناهمخوانی سیاست‌های اتخاذی بانک مرکزی و دولت با آمارهای اقتصادی است. افزایش پایین‌تر از انتظار نرخ بهره در سیاست انقباضی بانک مرکزی ترکیه نه تنها علaji برای اقتصاد این کشور نبوده بلکه

اقتصاد را در رکود توامان با سردرگمی فرو برده است.

این در حالی است که بررسی‌ها از ثبات نسبی اقتصاد ایران علی‌رغم شوک‌های سیاسی متعدد حکایت دارد. مقایسه روند نرخ تبدیل ریال به دلار و لیر به دلار از ابتدای سال ۲۰۲۱ میلادی تاکنون حاکی از آن است که نرخ تبدیل ریال به دلار در این مدت ۲.۲۵ برابر شده و این در حالی است که نرخ تبدیل لیر به دلار با افزایش ۴.۵ برابری همراه شده است. مقایسه این شاخص‌ها از ابتدای سال میلادی ۲۰۲۴ تاکنون نیز حاکی از آن است که نرخ تبدیل لیر به دلار افزایش ۱۶.۵ درصد داشته، در حالی که قیمت دلار در ایران تنها حدود ۱۴ درصد افزایش یافته است. ثبات نسبی بازار ارز ایران نسبت به ترکیه در حالی است که اقتصاد ایران در یک سال و نیم اخیر با شوک‌های متعدد سیاسی مواجه شده و از طرفی نیز به دلیل رابطه نزدیک ایران با جبهه مقاومت، تنش‌های خاورمیانه با ایران تقارب بالایی داشته و اخبار تشدید تنش در جنگ غزه می‌توانست اثرات بزرگی بر اقتصاد کشور داشته باشد. علاوه بر این، اقتصاد ایران بیش از یک دهه است که با شدیدترین تحریم‌ها دست و پنجه نرم می‌کند؛ تحریم‌هایی که فشار آنها بر اقتصاد کشور روز به روز سنگین‌تر می‌شود.

بی‌شک اجرای سیاست تثبیت اقتصادی و به دنبال آن، ثبات بازار ارز در یک سال و نیم اخیر، اثر مهمی در ثبات و استقرار اقتصاد ایران داشته است. اجرای این سیاست، تورم مصرف‌کننده اقتصاد ایران را از نرخ تورم سالانه ۴۵.۸ درصدی در پایان سال ۱۴۰۱ به نرخ ۲۵.۸ درصدی در تیرماه امسال رسانده است. روند نزولی نرخ تورم مصرف‌کننده در اقتصاد ایران از سال گذشته و چند ماه پس از اجرای سیاست تثبیت اقتصادی آغاز شده و به طور مداوم تا به امروز ادامه داشته است. این در حالی است که تورم بالا و حدود ۷۰ درصدی با روند صعودی، در سال‌های اخیر گریبان اقتصاد ترکیه را گرفته است و تلاش‌های بانک مرکزی و دولت ترکیه برای تغییر روند صعودی نرخ تورم، کوتاهمدت و تقریباً بی‌اثر بوده است. بسیاری از کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که در صورت عدم اتخاذ سیاست‌های اصلاحی توسط دولت و بانک مرکزی ترکیه، احتمال اینکه شرایط اقتصادی این کشور وخیم‌تر شده و از کنترل خارج شود، وجود دارد.

در مجموع، به نظر می‌رسد که اجرای سیاست مناسب توسط بانک مرکزی و دولت، نقش مهمی در کاهش تورم و ثبات اقتصاد یک کشور دارد و این مسئله در مقایسه تجربه سیاستگذاری بانک مرکزی ترکیه و جمهوری اسلامی ایران در یک سال و نیم گذشته به خوبی روشن و آشکار است.



وام شرکت در قرعه‌کشی ایران خودرو منتفی می‌شود؟

## نقش آفرینی بانک‌ها در لاتاری خودرو

شده‌اند بلکه بانک‌ها هم به دنبال ترغیب مردم برای ثبت نام هستند. بساط لاتاری به دنیای خودرو بازگشته و این بار ایران خودرو تصمیم گرفته برای عرضه ۱۲۰ هزار خودروی خود با شرط تحویل تا پایان سال جاری، مراسم قرعه‌کشی برگزار کند که از این ظرفیت ۵۰ درصد به طرح مادران و ۲۰ درصد به خودروهای فرسوده اختصاص دارد؛ یعنی سهم متقاضیان طرح عادی تنها ۳۰ درصد از محصولات عرضه شده، خواهد بود. نکته قابل توجه اینکه در دوره‌های قبلی، یکی از شروط اصلی ثبت نام متقاضیان، داشتن گواهینامه بود که در این دور این شرط حذف شده که همین امر باعث می‌شود افراد بیشتری اجازه ثبت نام در این طرح را داشته باشند؛ چراکه بیش از این به دلیل اجباری بودن داشتن گواهینامه برای شرکت در طرح، ۲۶ میلیون نفر به صورت پیش‌فرض امکان ثبت نام نداشتند، اما در این دور این افراد هم امکان ثبت نام دارند. (حدود ۲۶ میلیون نفر که بالای ۱۸ سال هستند، گواهینامه ندارند، بنابراین از آنجا که تنها ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو قرار است عرضه شود و به دلیل حذف شرط داشتن گواهینامه، تعداد مشمولان ثبت نام بیش از دوره‌های قبلی خواهد بود، در نتیجه شانس ثبت نام‌کنندگان برای برنده شدن در این قرعه‌کشی، کمتر از نیم درصد برآورد می‌شود؛ یعنی اگر تا پایان زمان ثبت نام ۲ میلیون نفر ثبت نام کنند که قطعا این عدد بیشتر خواهد شد، شانس افراد برای برنده شدن ۰.۰۶ درصد خواهد بود!

در مجموع طی چهار روزی که از زمان ثبت نام خودرو گذشته، یک میلیون و ۵۷۰ هزار و ۵۵۳ نفر ثبت نام خودرویی خود را انجام داده‌اند که ۷۲۵ هزار نفر متقاضیان عادی بوده و الباقی نیز جزو طرح مادران و خودروهای فرسوده بودند که نیازی به وکالتی کردن حساب خود نداشتند. طبق پیش‌بینی‌ها احتمالا میزان ثبت‌نام تا حدود ۳ میلیون درخواست هم برسد؛ بنابراین با توجه به ظرفیت در نظر گرفته شده برای این دور عرضه که حدود ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو است، قطعا فرآیند نوبت‌دهی و تخصیص براساس قرعه‌کشی خواهد بود. گفتنی است مهلت وکالتی کردن حساب متقاضیان خودرو، شب گذشته (دوشنبه ۲۹ مرداد) به پایان رسید.

عطش بانک‌ها برای ارائه تسهیلات و شرکت دادن مردم در قرعه‌کشی ایران خودرو درحالی مطرح می‌شود که بسیاری از افراد در صف‌های طولیل وام‌های مختلف از جمله وام ازدواج، مسکن و فرزندآوری هستند. البته باید به این نکته نیز توجه کرد که چندی پیش، بانک مرکزی هم به بانک‌ها برای این تسهیلات هشدار داده بود. بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که «اولویت در پرداخت تسهیلات بانکی با محوریت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج و تسهیلات موضوع قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت، قانون جهش تولید مسکن و… است و هرگونه اعطای تسهیلات بدون در نظر گرفتن اولویت‌های یادشده فاقد وجهات بوده و مورد پذیرش نیست.»

به نظر می‌رسد که این قرعه‌کشی به ضرر بازار خودرو تمام می‌شود. فارغ از بحث بلوکه کردن پول‌های متقاضیان، باید یادآور شد که بازگشت قرعه‌کشی به طرح‌های فروش خودروسازان نه‌تنها به التهاب بازار خودروی کشور کمک نمی‌کند، بلکه موجب حضور پررنگ‌تر دلالان و فرصت‌طلبان به این بازار می‌شود. در واقع، مجددا خودرو به دست مصرف‌کننده نهایی نمی‌رسد و آن را به کالایی سرمایه‌ای تبدیل کرده‌اند. البته همچنان این‌ابهام وجود دارد که ایران خودرو با وجود تعداد پیششین خود و همچنین افت تولید چگونه می‌خواهد اقدام به فروش ۱۲۰ هزار خودرو کند و متقاضیان باید تا چه مدتی در صف تحویل خودروهای خود منتظر بمانند؟

همانطور که گفته شد، تاکنون ۱.۵ میلیون نفر در طرح فروش ایران‌خودرو ثبت نام کرده‌اند و پیش‌بینی می‌شود که میزان ثبت‌نام حدود ۳میلیون نفر هم برسد. بنابراین با توجه به ظرفیت در نظر گرفته شده برای این دور عرضه، فرآیند نوبت‌دهی و تخصیص برمبنای قرعه‌کشی خواهد بود؛ همچنین طبق تاکید ایران خودرو، ثبت‌نام متقاضی به منزله تخصیص قطعی نخواهد بود و منجر به تعهد برای این خودروساز نمی‌شود. به گزارش «مهر»، قرعه‌کشی خودرو دوباره احیا شده و رقابت برای کسب سود به قدری بالا گرفته که تاکنون نه تنها ۱.۵ میلیون نفر متقاضی خرید





## اخبار

معاون عملیات بازار شرکت بورس تهران خبر داد

### ۲ طرح حمایتی برای سهامداران حقیقی

در پی نوسانات بورسی و حمایت از سهامداران، معاون شرکت بورس تهران گفت در هفته گذشته دو طرح تبعی مطرح شد که یکی طرح تأمین مالی صندوق توسعه از صندوق‌های سرمایه‌گذاری به منظور حمایت از سهامداران خرد و دیگری طرح تبعی متشکل از ناشران برتر بورسی و صندوق تثبیت بود که جامعه هدف آن، سهامداران و اشخاص حقیقی حاضر در بازار سرمایه هستند. به گزارش «ایسنا»، در روزهای گذشته و در پی بروز نوسانات هیجان‌جانی در بازار سرمایه منجر به ریزش شاخص کل به زیر کانال ۲ میلیون واحدی شد، اخبار مثبتی از حمایت سازمان بورس، بانک مرکزی و صندوق‌های حمایتی از بازار سرمایه منتشر شد.
خبر انتشار اوراق تبعی از سوی مدیر سرمایه‌گذاری صندوق توسعه بازار سرمایه، یکی از اقدامات حمایتی پیشنهادشده برای کمک به بازار سرمایه بود. این صندوق در صدد استت برای حمایت از شرایط فعلی بازار سرمایه، اوراق تبعی از نوع تأمین مالی را به میزان ۵ هزار میلیارد تومان (پنج همت) منتشر کند و منابع جمع‌آوری‌شده را صرف حمایت از سهامداران خرد نماید. به گفته مدیر سرمایه‌گذاری این صندوق، در صورت نیاز، صندوق توسعه بازار سرمایه آمادگی لازم برای انتشار اوراق تبعی از نوع بیمه سهام دارد.

طرح دوم نیز بیمه سهام در قالب انتشار اوراق اختیار فروش تبعی حمایتی با مشارکت ۲۲ ناشر برتر بورسی و صندوق تثبیت بود که در فضای رسانه‌ای بازار سرمایه منعکس شد. در این رابطه، «مهدی زمانی»، معاون عملیات بازار شرکت بورس تهران با اشاره به جزئیات مربوط به این اوراق گفت: «براساس دستورالعمل سازمان بورس، همواره امکان انتشار اوراق تبعی فراهم است. در این دستورالعمل، اوراق اختیار فروش تبعی با دو هدف تأمین مالی و حمایت از سهام منتشر می‌شود. نکته‌ای که اهمیت دارد، این است که موضوع اوراق اختیار فروش تبعی به قصد حمایت از سهام، در شورای عالی بورس مطرح شده و به صورتی ارائه شده که براساس آن، ۲۲ ناشر برتر بورسی از سهام خود حمایت کنند و به جهت اینکه فشاری به ناشران بورسی وارد نشود، ۵۰ درصد از تعهد متصور به عهده صندوق تثبیت بازار سرمایه خواهد بود.»
گفتنی است صندوق تثبیت بازار سرمایه، صندوقی حمایتی است که ورودی منابع آن از محل حمایت‌های دولتی از جمله صندوق توسعه ملی و یا خود سازمان بورس است.

معاون عملیات بازار شرکت بورس تهران با بیان اینکه «ترخ اوراق ۲۰ درصد به صورت سالیانه است»، خاطر‌نشان کرد: «خطر است که ۲۳ ناشر نام برده یا سهامداران عمده آنها، اقدام به انتشار اوراق تبعی حمایتی کنند و نرخ اوراق حداقل ۲۰ درصد و به صورت سالیانه باشد. حال اگر سررسید این اوراق بیشتر از یک سال باشد، نرخ اوراق براساس سلاته ۲۰ درصد محاسبه شده و افزایش می‌یابد.» او به جامعه هدف این اوراق اشاره کرد و گفت: «جامعه هدف این اوراق، تنها سهامداران و اشخاص حقیقی هستند و این اوراق به سهامداران حقوقی تعلق نمی‌گیرد و مقرر شده این اوراق، سهامداران با سرمایه حداقل ۱۰۰ میلیون تا حداکثر ۵۰۰ میلیون تومان را پوشش دهد و براساس آمار موجود، اگر پرتفوی سهامداران را حداقل ۱۰۰ میلیون تومان در نظر بگیریم حدود ۹۵ درصد از سهامداران یک شرکت را پوشش می‌دهد و اگر ۵۰۰ میلیون تومان در نظر گرفته شود حدود ۹۹ درصد از سهامداران شرکت‌ها را پوشش می‌دهد.» این مقام مسئول در شرکت بورس تهران در رابطه با نوع وثیقه مورد نیاز برای این اوراق نیز گفت: «در حال رایزنی با سازمان بورس هستیم که اگر با تسویه اوراق به صورت نقدی موافقت شود، وثایق اوراق بر فرض اینکه ۲۰ درصد بازدهی داشته (یا ۲۰ درصد بیمه شود) و ۳۰ درصد افت متصور شویم، نهایتاً ۵۰ درصد باشد و در نهایت ۵۰ درصد از این میزان را صندوق تثبیت متعهد می‌شود؛ یعنی اگر تعهد و بار مالی اوراق به هر میزانی باشد، بسه ازای ۵۰ درصد آن را صندوق تثبیت متعهد می‌شود و میزان ۵۰ درصد باقی مانده را ناشران یا سهامداران عمده ناشر موظف به تعهد آن هستند. در روزهای گذشته جلساتی با نمایندگان ۲۲ ناشر بورسی برگزار شد و ساز و کار طرح اوراق آنها تشریح شد.»
«زمانی» در پایان به مزیت انتشار اوراق اختیار فروش تبعی از سوی ناشران بورسی اشاره کرد و گفت: «در بحث بیمه سهام، از آنجایی که این موضوع مربوط به ناشر و سهامدار عمده است و خود ناشر از ارزش واقعی سهام خود خبر دارد، این نشان‌دهنده آن است که سهامدار عمده ناشر سهم به ارزش ذاتی سهام خود اعتقاد داشته و این پیام را به بازار مخابره می‌کند که سهامداران خرد در مقاطع نوسانات هیجانی منفی، نگرانی نداشته باشند. خوشبختانه هر زمانی که موضوع بیمه سهام یا اوراق تبعی، چه از سوی ناشر و چه صندوق‌های حمایتی مطرح شده، یک سیگنال مثبت به بازار منتقل شده و این پیام را به فضای منفی که در بازار سرمایه وجود دارد، یک فضای دائمی و بنیادین نیست و ناشی از برخی تحولات سیاسی و بین‌المللی است و بنیاد اقتصادی نداشته و خود سهامداران عمده حقوقی حاضر به بیمه سهام خود هستند.»

ارائه دسته چک به شرط ثبت اطلاعات در سامانه است

**ثبت نام ۱۱ میلیون خانوار در سامانه املاک و اسکان**
مدیرکل دفتر اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی از تأیید مالکیت ۱۱ میلیون سرپرست خانوار در این سامانه خبر داد و گفت ارائه خدمات آموزشی، مسکن و دسته چک به شرط ثبت اطلاعات در سامانه ملی املاک و اسکان است. «بوالفضل نوروزی» به تشریح اقدامات انجام شده در تکمیل سامانه ملی املاک و اسکان و عملکرد وزارت‌خانه در شناسایی خانه‌های خالی پرداخت و با اشاره به تعیین تکلیف ۴۰ میلیون نفر در سامانه ملی املاک و اسکان افزود، در حوزه اطلاعاتی توسط سایر دستگاه‌ها در سامانه ملی املاک و اسکان ۴۵۰ میلیون رکورد اطلاعاتی ثبت شده است. همچنین تاکنون بیش از ۲۰ وب سرویس به سامانه ملی املاک و اسکان متصل شده‌اند. همچنین تا فروردین ماه ۱۴۰۲، ۱۰۰۰۰۰ خانوادظاهری‌ها در سامانه ملی املاک و اسکان حدود ۳ میلیون سرپرست خانوار بود و این عدد در یک سال و نیم گذشته به میزان ۱۲ میلیون نفر رسیده است که رشد ۴ برابری را نشان می‌دهد. اگر افراد اطلاعات خود را در سامانه ملی املاک و اسکان ثبت نکنند، خانه آنها خالی تلقی خواهد شد. ارائه خدمات عمومی به افرادی ارائه می‌شود که اطلاعات ملکی خود را در سامانه ملی املاک و اسکان ثبت کنند. او با اشاره به مدیریت بازار مسکن با تکمیل سامانه ملی املاک و اسکان ادامه داد: ثبت اطلاعات ملکی خانوارها طبق قانون، فرصت مناسبی را برای قانونگذار فراهم کرد که برای سیاست‌گذاری‌های آتی مسکن چشم‌انداز واقع‌بینانه‌ای داشته باشد و همچنین در شناسایی محرکران و دلالتان کمک قابل توجهی می‌کند. هم‌اکنون بیش از ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار واحد نهضت ملی مسکن در سراسر کشور در حال ساخت است. ارائه کلیه خدمات آموزش و پرورش، خدمات مسکن وزارت راه و شهرسازی و ارائه دسته چک منوط به ثبت اطلاعات ملکی در سامانه ملی املاک و اسکان است.

به گفته «نوروزی»، تاکنون در سامانه ملی املاک و اسکان ۱۲ میلیون نفر خوداظهاری کرده‌اند که اگر هر خانوار را میانگین سه نفر در نظر بگیریم، حدود ۴۰ میلیون نفر تعیین تکلیف شده‌اند. همچنین ۱۱ میلیون مالکیت در سامانه ملی املاک و اسکان شناسایی شده است که این میزان شناسایی از طریق ۴۵۰ دستگاه اطلاعاتی به دست آمده است. ۷۵ میلیون و ۱۸۹ هزار کد ملی در سامانه املاک و اسکان ثبت شده که سکونتگاه‌های آنها مورد شناسایی قرار گرفته است. همچنین ۲۱ میلیون سکونتگاه در سامانه املاک و اسکان شناسایی و ۱۱ میلیون مالکیت از سوی وزارت راه و شهرسازی تشخیص داده شده که از این تعداد ۴ میلیون نفر خوداظهاری کرده‌اند.



تاکنون چنین چیزی نشنیده بودم و این اصلا سنت نیست. داشتم با خودم فکر می‌کردم که شبکه‌های مجازی چقدر توانایی دارند تا مسئله‌ای را جا بیندازند و چقدر می‌شود از این ظرفیت برای کارهای مثبت بهره برد. وقتی به این سادگی می‌شود حرف بی‌منابیی چون این را جا انداخت، این امکان هست که حرف‌های مفید را جا بیندازیم.»

«کشتی آرای» درباره نحوه خرید افزود: «عمده خریدها هم برای طلاهای یک گرم و کمتر از یک گرم بود. معنقدهم این اقدام و این رویه یک مبارزه دینی است و هر تشکیلاتی که با هر نیتی با انتشار این محتوا در فضای مجازی و شبکه اجتماعی که در روز ۱۳ صفر باید یک تکه طلا خریداری کرد، می‌تواند در حوزه‌های دیگر هم چنین اثری را بر باور مردم بگذارد. همین اقدام مردم و باور جدید باعث شد روز یکشنبه سکه ۷۵۰ هزار تومان و هر گرم طلا ۱۰۰ هزار تومان گران شود؛ در حالی که نرخ ارز و انس جهانی تغییری نکرده بود.»

**نقش آفرینی مهم شبکه‌های اجتماعی**

یک طلافروش نیز در منطقه مرکزی شهر تهران در پاسخ به این سوال که آیا انتظار چنین اقبالی را داشتید یا خیر، گفت: «برای من بسیار عجیب بود. از روزهای قبل در فضای مجازی، چیزهایی در این زمینه دیده بودم اما مبنایی پیدا نکردم. فکر کنم خرافات است و فکر نکنم سندیتهی داشته باشد، اما ما با موج عجیبی از خریداران روبه‌رو شدیم. اغلب‌شان طلاهای کوچکی با مزد ساخت اندک و حتی دست دوم طلب می‌کردند و معتقد بودند با خرید این کالا، هم حاجت روا می‌شوند و هم زندگی‌شان خوش‌یمن خواهد شد. جست‌وجو در احادیث و روایات، راه به جایی نبرد. اطلاعاتی که در این زمینه در فضای مجازی منتشر شده است، جزئیات ماجرا، نقل‌کننده این روایات و… را دربر نداشت.»
یک فعال دیگر بازار طلا نیز گفت: «اتفاق روز یکشنبه نشان داد که می‌شود برای شکسته شدن رکود در بازار مانورهای داشت. ما مدت‌های طولانی بود فروش طلا نداشتیم، آن هم در محرم و صفر اما روز یکشنبه عده‌ای طلا خریدند. کاش روزهایی برای خرید کفش و لباس و کیف و مایحتاج و… اعلام شود تا بلکه این رکود سنت از سر بازار بردارد.»

براساس این گزارش، در حالی که فعالان بازار طلا معتقدند چنین ماجرای در بازار طلا و سکه سابقه نداشته و تنها در نوزدهم فروردین هر سال با چنین تقاضایی (برای خرید شرفالشمس) مواجه می‌شوند، اما

اهرم کنترل تورم اقتصاد ایران در چه حالی است؟

## نقش سپرده قانونی در سیاستگذاری پولی

کاهش نرخ سپرده قانونی از طریق افزایش ضریب فزاینده موجب افزایش قدرت بانک‌ها در خلق اعتبار و نقدینگی شده و در نهایت منجر به تورم می‌شود. افزایش نرخ سپرده قانونی در صورت همراه شدن با سیاست‌های کنترل تورم دیگری می‌تواند منجر به محدودیت بانک‌ها در خلق نقدینگی شده و موجب کاهش تورم شود. بنابراین در مورد افزایش یا کاهش نرخ سپرده قانونی، دو دیدگاه وجود دارد؛ یک دیدگاه این است که تغییرات نرخ سپرده قانونی، یک ابزار سیاست پولی موثر جهت کنترل نقدینگی و تورم است و دیدگاه دیگر معتقد است که با توجه به توانایی بانک‌ها در خلق نقدینگی، تغییرات نرخ سپرده قانونی از سوی بانک مرکزی صرفاً منجر به اضافه برداشت بانک‌ها شده و تأثیر خاصی بر قدرت بانک‌ها در اعطای وام و تسهیلات ندارد. در نتیجه نرخ سپرده قانونی باید همراه با سایر ابزارهای سیاست پولی مورد استفاده قرار گیرد.

براساس آخرین آمارهای بانک مرکزی از نسبت سپرده قانونی به کل سپرده‌ها که از تیرماه ۱۳۹۹ تا بهمن ماه ۱۴۰۲ در دسترس قرار گرفته، مشاهده می‌شود که این متغیر در این بازه زمانی، روندی صعودی داشته است. به طوری‌که هر بانک در تیرماه ۱۳۹۹ به صورت متوسط ۹٫۷ درصد از کل سپرده‌های خود را در اختیار بانک مرکزی قرار داده است. در حالی‌که در بهمن سال گذشته این نرخ معادل ۱۱٫۷ درصد بوده است. در واقع، در این بازه زمانی، نسبت سپرده قانونی با افزایش ۲ واحد درصدی روبه‌رو شده است. بالاترین سطح سپرده قانونی به کل سپرده‌ها در دی‌ماه سال گذشته بود که ۱۱٫۸ درصد ثبت شده

قیمت نفت برنت به مرز ۸۰ دلار رسید

### عقبگرد نفت در برابر مذاکرات صلح

«نگرانی‌های مداوم در مورد کندی تقاضا در چین، منجر به کاهش قیمت منتهی شد. یک عامل دیگر، نزدیک شدن به زمان اوج فصل رانندگی در آمریکا بود. با این حال، تنش‌ها در خاورمیانه و تشدید جنگ روسیه و اوکراین که ریسک‌های عرضه ایجاد می‌کند، از بازار پشتیبانی کرده است.»
داده‌هایی که روز پنجشنبه گذشته در چین منتشر شد، نشان داد آهنگ رشد اقتصادی این کشور در ماه ژوئیه، آهسته شد و قیمت خانه‌های جدید با سریع‌ترین روند در ۹ سال گذشته کاهش یافت. هم‌زمان تولید صنعتی کند شد و بیکاری افزایش یافت. این داده‌ها، نگرانی‌هایی را در میان معامله‌گران نسبت به افت تقاضا در چین برانگیخت. تولیدی پالایشگاه‌های

فرصت امروز؛ بازار طلا و سکه در ابتدای هفته جاری، وضعیت خاصی را تجربه کرد و شلوغی این بازار سبب شد تا تصاویر عجیبی از خریداران طلا در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته شود. بازار طلا و سکه در روز سیزدهم صفر (یکشنبه ۲۸ مرداد) با اقبال عجیب خریداران مواجه شد. خریداران می‌گفتند بنا بر روایاتی قدیمی، خرید طلا در روز سیزدهم صفر خوش‌یمن است و برخی معتقدند کسانی که حاجت و خواسته‌ای دارند می‌توانند با خریدن طلا به آن برسند. مطالبی که در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته شد، دلالت بر این داشت که در روزگاران قدیم این روایات سبب می‌شد مردمان برای خرید طلا در این روز اقدام کنند. بسیاری از آنها، مرجع اطلاع از این سنت را شبکه‌های اجتماعی اعلام کردند.

اما سرآغاز قصه چه بود؟ شبکه‌های اجتماعی فیلتر شده در ایران، از تلگرام و اینستاگرام گرفته تا ایکس، در روزهای گذشته در باب خوش‌یمنی خرید طلا در سیزدهمین روز از ماه صفر، خبرها و اطلاعاتی منتشر کردند تا از پس مدت‌های طولانی رکود در بازار طلا و سکه، مشتریان در این روز وضعیت بازار را وارونه کنند. از اولین لحظات صبح یکشنبه، حضور مشتریان در بازار طلا و سکه، غیرعادی و غیرمعمول بود، به طوری که تصاویر منتشرشده در فضای مجازی حکایت از شکل‌گیری صف‌های طولیل مقابل طلافروشی‌ها در بازار و مرکز شهر تهران داشت.

**فضای مجازی، مردم را راهی بازار کرد**

«محمد کشتی‌آرای»، فعال قدیمی بازار طلا و سکه که به گفته خودش، ۳۳ سال است در این بازار کار می‌کند، درباره ماجرای روز ۱۳ صفر به «خبرآنلاین» گفت: «اتفاق یکشنبه برای خود من هم عجیب بود. من از ۱۱ سالگی در این بازار کار کرده‌ام. شاید باور نکنید در سابقه ذهنی من اصلاً چنین چیزی نبود. اتفاقاً اغلب مردم در ما محرم و صفر، خصوصاً تا پایان سیزدهم صفر برای خرید دست نگه می‌داشتند و ملاحظاتی می‌کردند. اعتقادی وجود داشت که این ماه‌ها سنگین است اما یکباره که روز یکشنبه با این موج عجیب و غریب خریداران روبه‌رو شدیم و حتی حیایی در بازار شکل گرفت و روند قیمت‌ها را افزایش کرد.»

او در جواب این سوال که آیا خودتان پرس و جویی درباره افزایش تمایل خریداران به خرید طلا داشتید یا خیر؟ گفت: «منبع همه همان فضای مجازی بود. من نه به لحاظ سنتی، نه مذهبی، نه عرفی و نه تاریخی



## خبرنامه

در نشست مجمع کارآفرینان با حضور وزیر پیشنهادی اقتصاد مطرح شد

### بنگاه‌سازی به جای بنگاهداری بانک‌ها

در نشست کارآفرینان با وزیر پیشنهادی اقتصاد عنوان شد که بخش خصوصی می‌تواند در اقتصاد مولد کشور موثر واقع شود. در این راستا، بانک‌ها باید بنگاهداری را رها کرده و با مشارکت بخش خصوصی به بنگاه‌سازی بپردازند. «عبدالناصر همتی»، وزیر پیشنهادی اقتصاد در نشست کارآفرینان حاضر شد و با تشکر از توجه بخش خصوصی به اقتصاد کشور گفت: «شرایط اقتصادی کشور مطلوب نیست و اکنون در دوگانه مشکلات مربوط به تحریم و غیرتحریم قرار گرفته‌ایم. در حال حاضر اصل را باید بر شرایط تحریم بگذاریم و در این راستا برنامه‌ای برای توسعه کشور اجرا کنیم.»

وی با بیان اینکه پس از کسب رأی اعتماد از مجلس شورای اسلامی جلسات بیشتری را در خدمت بخش خصوصی خواهم داشت، افزود: «من همتی گذشته‌ه نیستم و تجربیات بنده بیشتر شده است.نبض اصلی صنایع و تولید کشور در مشکلات اف ای تی اف اعلام آمادگی است؛ چراکه کشور بدون بخش خصوصی پیشرفت نخواهد کرد. باید با راهبردی جدید وضعیت اقتصادی را اصلاح کنیم. نمی‌شود با سرمایه‌گذاری پایین و بهره‌وری صفر، امور را پیش برد. بخش خصوصی می‌تواند در پروژه‌های ملی سهیم باشد. حتما در جهت کاهش دخالت در اقتصاد تلاش خواهیم کرد تا بخش خصوصی بتواند با قدرت وارد این عرصه شود.»

رئیس سابق بانک مرکزی با اشاره به اینکه مشکل اقتصاد کشور تحریم و حکمرانی غلط اقتصادی است، گفت: «ما همگی باید برای آینده کشور و فرزندان‌مان تلاش کنیم. در مسئله تحریم باید ما و طرف خارجی با یکدیگر تلاش کنیم. گفتن این عدد و رقم‌ها به این راحتی نیست که دولت امروز ۶۰۰الی ۷۰۰ همت کسری بودجه دارد. من با فرض وجود تحریم‌ها و مشکلات اف ای تی اف اعلام آمادگی کرده‌ام. اف ای تی اف، ابزار فرایند بانکی کشور و بسیار مهم است. اگر حکمرانی اقتصادی اصلاح شود ما با وجود تحریم‌ها می‌توانیم در کشور تحول ایجاد کنیم.»

به گزارش «ایسنا»، وزیر پیشنهادی اقتصاد با تاکید بر اینکه توسعه روابط اشتانان در منطقه بدون حل تحریم رخ نخواهد داد، ادامه داد: «ما باید با وجود محدودیت‌ها حرکت کنیم و بتوانیم مشکلات را به حداقل برسانیم. وقتی رهبر انقلاب بیان می‌کنند اقتصاد موضوع مهم کشور است، پس ایشان درک عمیقی از این موضوع دارند و باید در همین جهت در مسیر توسعه، چالش‌ها و فرصت را به خوبی شناسایی و براساس واقعیت‌های موجود حرکت کنیم.

او بالا بردن نرخ بهره در شرایط ناترازی بانکی را اشتباه محض دانست و گفت: «بالا بردن نرخ بهره در شرایط ناترازی بانکی، اشتباه محض است. وضعیت اعمال ارزش افزوده در همه جای دنیا مشخص و قابل اجرا است. ما می‌توانیم با کمک شما فعالان بخش خصوصی به راه حلی برسیم که رضایت مردم را به دنبال دارد. بانک‌ها معتقدند به علت عدم سودآوری در عملیات بانکی باید وارد پروژه‌های ملی شوند. بانک‌ها همچنان مشغول بنگاهداری هستند و در این خصوص اتفاق جدیدی نیفتاده است. بانک‌ها باید بنگاهداری را رها کرده و با مشارکت بخش خصوصی به بنگاه‌سازی بپردازند.»

«همتی» با اشاره به شیوه قیمت‌گذاری کالاها و خدمات افزود: باید سیاست قیمت‌گذاری دستوری اصلاح شود. قیمت‌گذاری دستوری در هیچ کجای دنیا وجود ندارد. اگر بازار بورس اصلاح نشود تأمین مالی صورت نمی‌گیرد. به رغم چالش‌ها و مشکلات داخلی و خارجی، شرایط بهتری را نوید می‌دهم؛ چراکه با وجود شما کارآفرینان بزرگ حتما باید به آینده کشور کاملا امیدوار بود. باید مسیر برای رفع و کاهش موانع و چالش‌ها و خدمت به مردم هموار شود. کشورمان این ظرفیت را دارد و ما می‌توانیم با ایجاد امید، نگاه‌مان را به آینده ایران نگاه‌ی امیدوارانه کنیم. در سه سالی که از امور دولتی فاصله گرفتیم فرصت یافتیم تا از زاویه جدیدی به مسائل نگاه کنم. این قول را می‌دهم تا جلسات همفکری با فعالان بخش خصوصی ادامه یابد و با شما بتوانیم برای آینده کشور تبادول نظر کنیم.»

در ادامه این نشست نیز «مرتضی سلطانی» به عنوان یک کارآفرین با بیان اینکه دولت باید در حوزه تصمیم‌گیری از تصمیم‌سازی‌های ما برای رفع موانع تولید و صادرات استفاده کند، گفت: «نظم بهترین فاکتور حوزه مالی است و با شناختی که از جناب آقای همتی دارم، می‌دانم که او فرد منظمی است. در واقع ادبیات اولیه وزارت، کار سازمانی و اصول کار تیمی نظم و اخلاق است. ما به عنوان سرباز ثابت شده در حوزه اقتصاد می‌دانیم که کار کردن در کشور بسیار مشکل است.»

«هدیه فقلی»، مدیرعامل یک گروه صنعتی نیز با ابراز امیدواری نسبت به اصلاح وضعیت جی دی پی (GDP) گفت: «امیدواریم با ورود شما کار ارزشمندی برای کشور انجام شود. ما بیش از ۷ درصد منابع دنیا را در اختیار داریم و باید شرایط بهتر از این شود. مردم می‌نایستند بهترین‌ها هستند و کارآفرینان با درک دقیق از شرایط مردم از هیچ کوششی در جهت تأمین رفاه آنان دریغ نخواهند کرد و بر همین اساس وضعیت جی دی پی (GDP) ایران باید در شأن کشور باشد و افزایش یابد.»

«اراهیم عسگریان»، کارآفرین یک گروه صنعتی هم در این نشست با اشاره به افراد حاضر در جلسه گفت: «با اطمینان می‌گویم که حساب مالی افراد حاضر در این جلسه شفاف است. امیدواریم برای کشور راهگشا باشید و به ما پر و بال پرواز دهید؛ چراکه ما کارگران خوش‌حساب دولت هستیم. قطعا با حل مشکلات صنعت، وضعیت کشور بهبود می‌یابد.»

«غلامرضا منزوی‌زاده»، کارآفرین یک شرکت تولیدی و صنعتی نیز با اشاره به مشکلات اقتصادی موجود گفت: «جناب همتی شما بگویید که در بن بست اقتصادی امروز ما چطور می‌توانیم از این بحران خارج شویم؟ لطفا در صورت کسب رأی اعتماد از مجلس، در انتخاب مدیران خود بسیار دقت کنید و دلسوز مردم و کشور باشید.»

همچنین «محمدرضا احسانفر» با بیان اینکه اقتصاد کشور حال خوشی ندارد، گفت: «شرایط تأمین مالی در کشور از ۲۲ درصد به ۴۰ درصد رسیده است. متاسفانه توازن منطقه‌ای در حوزه اقتصاد به نحوی نیست که از وضع موجود خارج شویم، متاسفانه شرایط اقتصاد و تولید در کشور هر روز بدتر می‌شود.» این کارآفرین ادامه داد: «جناب همتی آیا با وجود تحریم‌ها می‌توانیم مسیر مناسبی برای توسعه اقتصادی کشور تصور شویم؟ حتما باید به حدف قوانین مزاحم در مسیر تولید ثروت توجه بشود. در دو بزرگ ما این است که حتی دولت، قوانین را به درستی اجرا نمی‌کند. متاسفانه این روزها ما در شبکه بانکی و حوزه انرژی شاهد ناکارآمدی‌های بسیاری هستیم. در واقع ما زنجیره‌ای از ناکارآمدی‌ها را داریم و امیدواریم با حضور دولت جدید این وضعیت اصلاح شود.

در ادامه این نشست نیز «حمید کشاورز»، کارآفرین یک گروه صنعتی با تاکید بر اینکه اعتماد حاکمیت باید به بخش خصوصی افزایش یابد، گفت: «کاری کنید که بخش خصوصی بزرگ بتواند نقش اصلی خود را در خلق ثروت کشور به دست آورد. ما در زنجیره تولید تئوان خرید بالا و تعدیل به کالای نهایی را داریم. این فرصت را برای کارآفرینان برای بزرگ‌تر شدن ایجاد کنید تا هم مشکل اشتغال حل شود و هم ارز کشور از این طریق تأمین شود. ما کارآفرینان هیچ‌گونه رانتی از دولت نمی‌خواهیم و به این سمت هم نمی‌رویم، اما همواره به این خواسته اصرار کرده‌ایم که حاکمیت به ویژه دولت به بخش تولید کشور و به کارآفرینان توجه ویژه کند.»

فرصت امروز: در سومین روز هفته، ارزش معاملات خرد سهام رشد کرد، اما سرمایه حقیقی از بازار سهام خارج شد. با وجود آنکه بورس تهران برای چهارمین روز متوالی، روند مثبتی را به خود گرفته، اما ارزش معاملات با این روند مثبت همخوانی ندارد. در جریان معاملات روز دوشنبه در بازار بورس و اوراق بهادار تهران، شاخص کل با رشد بیش از ۸ هزار واحدی به کار خود پایان داد. هرچند که شاخص کل بورس بیش از ۹ هزار واحد رشد را تجربه کرد، اما در نیمه دوم معاملات و به دنبال عرضه‌های بیشتر از ادامه رشد بازماند. بدین ترتیب، شاخص کل بورس تهران ۷ هزار و ۴۸۴ واحد نسبت به روز گذشته بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۳۸ هزار واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با افزایش ۷۵۰ واحدی در میانه تراز ۶۳۹ هزار واحد ایستاد. در آن سسوی بازار هم شاخص کل فرابورس ۱۵ واحد رشد کرد و به رقم ۲۰ هزار و ۸۰۶ واحد رسید. شاخص هم‌وزن فرابورس نیز با ۱۹۱ واحد افزایش به سطح ۱۱۰ هزار و ۲۵۱ واحد رسید.

اگرچه ارزش معاملات خرد سهام رشد کرد، اما روند خروج پول حقیقی پس از چند روز مجدداً از سر گرفته شد. ۸۱ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. فلزات اساسی، شیمیایی‌ها و خودرویی‌ها، سه گروه برتر بازار از نظر ارزش معاملاتی بودند و به ترتیب با ارزش معاملاتی ۲۷۸ میلیارد تومانی، ۱۶۵ میلیارد تومانی و ۱۵۹ میلیارد تومانی، جایگاه‌های اول تا سوم را به خود اختصاص دادند. این روزها اهالی بازار سرمایه به گروه فولت اساسی، توجه بیشتری دارند؛ چراکه این گروه با خبر رئیس بانک مرکزی جزو گروه‌های برمعامله بازار شد و گوی سبقت را از گروه خودرویی ربود.

#### از رشد معاملات تا خروج پول حقیقی

در معاملات روز دوشنبه ۲۹ مردادماه، شاخص کل بورس تهران از ۷ هزار و ۴۸۴ واحد افزایش به سطح ۲ میلیون و ۳۸ هزار واحد و شاخص کل هم‌وزن با ۷۵۰ واحد افزایش به تراز ۶۳۹ هزار و ۵۸۱ واحد رسید. شاخص کل فرابورس نیز با رشد ۱۵ واحدی به رقم ۲۰ هزار و ۸۰۶ واحد رسید. درصدهای هرچند مثبت در معاملات دوشنبه، ۱۰۶ نماد صف خرید داشتند و ۴۹۳ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۵۹ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۴۶۸ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش با افزایش ۷۴ درصدی به رقم هزار و ۱۶ میلیارد تومان رسید.

**بازار مبادلات ارز توافقی برپا می‌شود**
شاخص کل بورس تهران هرچند رشد بیش از ۹ هزار واحدی را به خود دید، اما در نهایت با افت در نیمه دوم معاملات حوالی ۷۴۰۰ واحد مثبت

نماگرهای بورسی برای چهارمین روز متوالی صعودی شدند

# دو گانه رشد معاملات و خروج پول در بازار سهام



شد. گرچه بازار بورس و اوراق بهادار تهران این روزها روند مثبتی را به خود گرفته، اما این روند مثبت با ارزش معاملات همخوانی ندارد. بازار این روزها با نمادهایی مثل فولاد، شستا، شینا و شپدیس مثبت می‌شود و نمادهای شاخص هم‌وزن چندان قدرتی برای تداوم این رشد ندارند؛ چراکه شاخص هم‌وزن بدون تغییر خاصی روزها را سپری می‌کند. در جریان معاملات روز گذشته، شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران با رشد بیش از ۸ هزار واحدی به کار خود پایان داد. فلزات اساسی، شیمیایی‌ها و خودرویی‌ها، سه گروه برتر بازار از نظر ارزش معاملاتی بودند و به ترتیب با ۱۶۵، ۱۵۹ و ۱۵۹ میلیارد تومان، جایگاه‌های اول تا سوم را به خود اختصاص دادند. این روزها اهالی بازار به گروه فلزات اساسی توجه بیشتری دارند؛ چراکه با خبر رئیس بانک مرکزی، جزو گروه‌های برمعامله بازار شده و گوی سبقت را از گروه خودرویی ربوده است.

چند روز پیش، رئیس بانک مرکزی اعلام کرده بود که کمیته بازگشت ارز حاصل از صادرات در راستای توسعه صادرات صنایع فلزی از یک‌سو و تأمین مصارف ارزی زنجیره مذکور از قبیل تأمین مواد اولیه، تجهیزات و ماشین‌آلات و همچنین تأمین انرژی‌های موردنیاز این صنعت از سوی دیگر، امکان واردات در ازای صادرات ایشسان و سایر شرکت‌های هم‌گروه با در نرخ توافقی مجاز دانسته است. قرار است که از نیمه اول شهریورماه امسال بازار مبادلات ارز توافقی در مرکز مبادله راه‌اندازی شود و به گفته رئیس بانک مرکزی، این یک سامانه بومی خواهد بود. گفته می‌شود که در این سامانه امکان معاملات بین واردکنندگان و صادرکنندگان مشمول ارز اشخاص در یک «بسته معاملاتی یکپارچه» برای معامله ارز و پروانه صادراتی به‌صورت تومانی با ضمانت بانک‌های عامل ایجاد می‌شود.

یک خبر هم در مورد معافیت‌های مالیاتی شرکت‌های بورسی مطرح شده که قانون معافیت مالیاتی شرکت‌های بورسی در بودجه سال ۱۴۰۳ برای اجرا ابلاغ شد و «محمدباقر قالیباف»، رئیس مجلس در اجرای اصل تبصره و بیست و سوم قانون اساسی، به پیوست قانون اصلاح بند (س) بخش (۶) قانون بودجه سال ۱۴۰۳ را برای اجرا ابلاغ کرد. این قانون در تاریخ ۱۷ مرداد به تأیید شورای نگهبان هم رسیده است.

چرا مناسبات ۲ قدرت بزرگ جهان نمی‌تواند به صفر برسد؟

## آمریکای چینی یا چین آمریکایی

تحت فشار قرار دادن تیک‌تاک، موضع خود را علیه چین نشان داده است. آمریکا چین را متهم کرده که با ارائه بارانه به صنایع داخلی خود باعث شده به صنایع آمریکایی آسیب برسد و لایه این سوءاستفاده از مناسبات تجاری بوده است. موضوع درگیری دیگر آمریکا با چین، عدم رعایت حقوق مالکیت معنوی توسط چین در زمینه تکنولوژی‌های پیشرفته است. با این حال، کمتر کسی در جهان هست که نداند مشکل آمریکا با چین واقعا چیست. حتی نهادهای اطلاعاتی آمریکا هم بیشتر از بابت اینکه توانایی رقابت مستقیم چین با آمریکا و متحدان بالا رفته، ابراز نگرانی کرده بودند و به این نکته اشاره کردند که اگر آمریکا به شکل‌های مختلف جلوی چین نایستد، «نظم جهانی» به هم خواهد خورد.

اما این حرف‌ها در سالی که قرار است انتخابات ریاست جمهوری آمریکا برگزار نشود، حتی جنبه‌های بیشتری هم پیدا می‌کند. واقعیت این است که سیاست‌های تقابلی آمریکا در عرصه تجارت با چین از دوران «دونالد ترامپ» شروع شد و اگر او به قدرت برگردد دوباره سناریوهای جدیدی را در این عرصه شاهد خواهیم بود. دولت «جو بایدن» هم آن سیاست تقابلی را در برابر چین دنبال می‌کرد، اما اگر «ترامپ» رئیس‌جمهور آمریکا شود احتمالاً تاکید روی «جدایی کامل» آمریکا از چین قرار خواهد گرفت؛ هرچند که مشخص نیست چنین چیزی تا چه حد می‌تواند اجزایی و عملی باشد. همین موضوع فشار روی اپ محبوب تیک‌تاک را که صاحبان چینی دارد، در نظر بگیرد. تیک‌تاک در میان جوانان آمریکایی، محبوبیت زیادی دارد و محتواسازان در تیک‌تاک هم درآمد خوبی دارند. در دوران «جو بایدن» شاهد فشار به صاحبان تیک‌تاک برای فروش آن بودیم و احتمال ممنوعیت استفاده از این اپ در آینده در آمریکا وجود دارد، اما موضوع اعمال فشار بر تیک‌تاک بیش از آنکه اقتصادی باشد، سیاسی بود و از موضع باب‌شده در تیک‌تاک علیه رژیم صهیونیستی نشأت گرفت. هرچند که به عنوان یک موضوع تجاری جاوه داده شد و هنوز هم تیک‌تاک تحت فشار قرار دارد تا این اپ را به آمریکا بفروشد.

### بالاخره چین با آمریکا چه می‌کند؟

واکنش چین به اقداماتی که آمریکا علیه‌اش انجام می‌دهد انقدرها قابل مشاهده نبوده و به قولی کم‌رنک بوده است، اما آمریکا و متحدان آمریکا این روزها تمرکز زیادی روی مقابله با صادرات گسترده محصولات چینی ازآن‌قیمت در حوزه لوازم برقی، پتل‌های خورشیدی و فولاد دارند. آنها می‌گویند این محصولات به صنایع داخلی‌شان ضربه می‌زند و قدرت رقابت‌پذیری را از آنها می‌گیرد. احتمالش هست که چین در این زمینه وارد تقابل جدی با آمریکا شود و اقدامات تجاری تلافی‌جویانه انجام بدهد. مثلا موضوع تعرفه‌های شدید و هدفمند بر برخی کالاهای چینی مثل تعرفه صد درصدی بر خودروهای برقی چینی را در نظر بگیرد. بنا بر تحقیقی که توسط موسسه آکسفورد اکانامیکز انجام شده، میزان واردات این خودروها به آمریکا زیاد نیست. بنابراین تعرفه‌های جدید که از سوی دولت بایدن دنبال می‌شود، تصویر کلی مناسبات تجاری دو طرف را تغییر زیادی نخواهد داد.

«اریان سوییت»، اقتصاددان ارشد آمریکایی از موسسه آکسفورد اکانامیکز در این خصوص می‌گوید: «هیجانگیز اینکه تعرفه‌های تجاری اعمال‌شده از سوی آمریکا بر کالاهای همه‌کشورها تا قبل از آغاز جنگ تجاری «دونالد ترامپ» بالغ بر ۱۶ درصد بود و بعد از آن به ۳.۱ درصد افزایش یافت.» او ادامه می‌دهد: «دولت بایدن اخیرا تعرفه‌های جدیدی هم علیه چین اعمال

کرد که آن را از ۲.۷ درصد در دوران ریاست جمهوری او به میزان ۰.۱۴ درصد افزایش می‌دهد.» با این حال، «سوییت» پیش‌بینی می‌کند که در دهه آینده، تعرفه‌های موثر تجاری آمریکا علیه چین به کمتر از ۰.۳ درصد برسد و علتش هم این است که کسب و کارها همواره راهی برای دور زدن تعرفه‌ها پیدا می‌کنند و بنابراین احتمال اینکه تنش‌های تعرفه‌ای بین دو کشور بدتر شود انقدرها زیاد نیست. در همین حال می‌توان پیش‌بینی کرد که همچنان فرصت‌های سودآور برای تجارت متقابل بین دو کشور وجود داشته باشد. درآمد شرکت‌های آمریکایی از بازار چین می‌تواند خودش نشان‌دهنده همین موضوع باشد.

#### دعوی نیمه‌رسانایی یکن‌اواشنگتن

نکته جالب اینجاست که حتی شرکت‌های آمریکایی که کارشان طراحی، تولید و ایجاد ابزارهایی برای تولید تراشه‌های سیلیکونی پیشرفته است هم هنوز وابستگی خود را به درآمدی که از چین دارند حفظ کرده‌اند. احتمالاً به یاد دارند که آمریکا در سال ۲۰۲۲ میلادی شروع به اعمال کنترل صادراتی بر شرکت‌هایی کرد که از تکنولوژی آمریکایی بهره می‌برند و بعد محصول خود را به چین هم می‌فروختند. آمریکا این شرکت‌ها را مجبور کرد که فروش خود را به چین محدود کنند. همچنین در همان زمان، قانون موسوم به چیپس در آمریکا تصویب شد که براساسش دولت آمریکا شروع به ارائه بارانه به شرکت‌های تولیدی آمریکا می‌کند و این بارانه داخل آمریکا کرد. هدفش این بود که تلاش‌های موزای که چین از قبل آغاز کرده بود مقابله کند. «کریس میلر»، نویسنده کتاب «جنگ تراشه‌ها: مبارزه برای حیاتی‌ترین فناوری جهان» در این خصوص می‌گوید: «مشخص است تراشه‌هایی از سوی آمریکا هدف قرار گرفته‌اند که قرار بوده در تکنولوژی‌های هوش مصنوعی به کار گرفته شوند. در مورد بقیه تراشه‌ها سخت‌گیری کمتری وجود دارد، چون آمریکا در زمینه هوش مصنوعی، رقابت سنگینی با چین دارد.»

یکی از شرکت‌های مهم که به خاطر این محدودیت‌های اعمال‌شده از سوی آمریکا، ضربه سختی خورده است، شرکت انویدیا است که طراح مهم تراشه‌های مرتبط با هوش مصنوعی به شمار می‌آید. انویدیا حالا نمی‌تواند پیشرفته‌ترین تولیدات خود را به چین صادر کند و این مشکلات بزرگی برای این شرکت ایجاد کرده است. آمار سال ۲۰۲۳ میلادی نشان داد که بازارهای بزرگ برای محصولات انویدیا شامل آمریکا با ۲۱ درصد و تایوان با ۲۲ درصد و چین با بیش از ۱۶ درصد بوده‌اند. بنابراین حذف بازار چین، مشکل بزرگی برای سودآوری انویدیا است. چین و آمریکا در سال‌های اخیر در مورد تایوان هم با یکدیگر شاخ به شاخ شده‌اند؛ هرچند که کار به جاهای باریک نکشیده است، اما اگر فشارهای تجاری غیرمتناسب از سوی آمریکا علیه چین ادامه یابد احتمالش هست که مقابله به مثل شدید چین در زمینه‌های مختلف از جمله تایوان یا ممانعت از دسترسی آمریکا به تراشه‌های سیلیکونی از سوی چین دنبال شود. بازارهای جهانی مناسبات تجاری در میان تنش‌های شدید سیاسی، یک نکته را می‌رساند: حتی اگر روابط دو کشور بدتر هم بشود، آنها همواره انگیزه‌ای قوی دارند تا از درگیری با یکدیگر عقب بنشینند. اگر فشارهای تجاری غیرمتناسب از سوی آمریکا علیه چین ادامه یابد، احتمالش هست که مقابله به مثل شدید چین در زمینه‌های مختلف از جمله تایوان یا ممانعت از دسترسی آمریکا به تراشه‌های سیلیکونی از سوی چین دنبال شود.







# رونمایی از محصولات برند با طراحی مراسمی حرفه‌ای



**به قلم: الکسا کالینز**

کارشناس تولید محتوای بازاریابی

ترجمه: علی آل علی

وقتی شرکت تازه تاسیس اولی پاپ (Olipop) نخستین سری از نوشابه‌های گازدارش را روانه بازار کرد، در ۱۵ دقیقه نخست موفق به فروش ۳۰ هزار دلاری شد. شاید این امر برای بسیاری از برندها غیرعادی باشد، اما امروزه کسب و کارهای بسیار زیادی در بازار با چنین فروش‌های بالایی رو به رو می‌شوند. دلیل این امر همیشه مربوط به کیفیت محصولات موردنظر نیست. گاهی اوقات یک ایده بسیار خوب برای رونمایی از محصولات تازه به اندازه چند هزار دلار ارزش دارد. به همین خاطر امروزه اغلب برندها برای رونمایی از محصولات تازه‌شان برنامه‌های ویژه‌ای دارند. این امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکا ممکن و رقابت با دیگر برندها از لحظه نخست ورود به بازار کمک می‌کند.

بسیاری از برندها در دنیای کنونی به رونمایی از محصولات برند در قالب یک مراسم حرفه‌ای یا کمپین بازاریابی توجه لازم را نشان نمی‌دهند. درست به همین خاطر اغلب کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با مشکل رو به رو هستند، وقتی محصول شما در بازار عرضه می‌شود، بدون تردید با نمونه‌های مشابه بسیار زیادی رقابت خواهد داشت. این امر در صورتی که شما خیلی زود فکری به حال افزایش جذابیت‌های محصولات‌تان نکنید، بدل به مشکلی اساسی و چاره ناپذیر می‌شود. درست به همین خاطر شما باید از همان لحظه نخست اقدام به بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف برای محصول‌تان نمایید. در این میان هم هیچ نکته‌ای به اندازه یک مراسم حرفه‌ای در مسیر مورد نظر کمک‌تان نخواهد کرد.

مراسم رونمایی از محصولات به طور معمول شامل تلاش‌های منظم و برنامه‌ریزی شده بازاریابی است. این امر با هدف نمایش جلوه‌ای حرفه‌ای و کاربردی از محصول تازه برندها صورت می‌گیرد. بدون تردید وقتی شما به محض رونمایی از محصول‌تان برنامه ویژه‌ای برای مشتریان داشته باشید، شانس بسیار بالاتری برای تاثیرگذاری بر روی آنها پیدا خواهید کرد. این امر در ادامه مسیر به شما فرصت رقابت نزدیک با دیگر برندها را می‌دهد. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را پیدا کرده و وضعیت‌تان از این رو به آن روی می‌شود.

بدون شک برخی از کارآفرینان در طول دوران حرفه‌ای‌شان کم و بیش با مراسم‌های رونمایی از محصولات تعامل داشته‌اند. نکته مهم در این میان تلاش برای رونمایی از محصولات برند به طور حرفه‌ای است، در غیر این صورت شاید شما هرگز فرصت قرارگیری در میان برندهای بزرگ بازار را پیدا نکنید. این امر ذهنیت مشتریان نسبت به شما و کسب و کارتان را به طور کامل دگرگون می‌سازد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی روش و راهکار مناسب برای رونمایی از محصولات برند در قالب یک مراسم حرفه‌ای است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این مسیر را به شدت توسعه خواهد داد. اگر شما هم در بازار به طور مداوم برای رونمایی از محصولات‌تان و فروش مناسب آنها مشکل دارید، نکات مورد بحث در این مقاله کاربرد فراوانی برای‌تان خواهد داشت.

**تعیین زمان برگزاری مراسم**

یک مراسم حرفه‌ای چه در قالب آنلاین یا آفلاین باید به طور دقیق برنامه‌ریزی شده باشد. شما نمی‌توانید صبح روز برگزاری مراسم اطلاعیه‌ای صادر کرده و همگان را به حضور در مراسم‌تان دعوت کنید. این امر نه تنها تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف را به همراه ندارد، بلکه از سویی آنها نوعی توهین نیز محسوب می‌گردد. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از راهکارهای استاندارد باشید. منظور ما در این بخش اطلاع‌رسانی قبلی از مدت‌ها پیش است. اینطوروی دست کم شانس مشاهده برخی از مشتریان و علاقه‌مندان به حوزه کاری‌تان در مراسم را خواهید داشت.

کارآفرینان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید مراسم‌شان

را به طور دقیق برگزار کنند. یکی از نکات ابتدایی در این میان تصمیم‌گیری برای برگزاری آنلاین یا آفلاین مراسم است. اغلب برندهای بزرگ برای رونمایی از محصولات‌شان اقدام به برگزاری مراسم‌های حضوری می‌کنند. با این حال به دلیل مشکلات ناشی از کرونا این شیوه کمتر در طول دو سال اخیر مد نظر قرار داشته است. به همین خاطر شما باید تغییراتی اساسی در نحوه فعالیت‌تان صورت دهید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط کاری‌تان پیدا نکنید.

برگزاری مراسم برند به طور آنلاین همیشه فرصت‌های بسیار خوبی پیش روی کارآفرینان قرار می‌دهد. اولین مزیت این شیوه امکان صرفه‌جویی در هزینه‌های جاری و بهینه‌سازی آنهاست. چنین نکته‌ای به شما برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. از آنجایی که امروزه بسیاری از برندها مشکلات زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارند و بودجه‌شان هم به طور مداوم کاهش پیدا می‌کند، فعالیت شما در زمینه رونمایی از محصولات به طور آنلاین کمک مناسبی به بخش مالی خواهد بود.

پس از اینکه شما زمان برگزاری مراسم برند و رونمایی از محصول به طور آنلاین را تعیین کردید، نوبتی هم باشد باید سراغ برنامه‌ریزی اولیه برای این کار بروید. در غیر این صورت به طور مداوم با بدقولی مخاطب هدف‌تان را ناامید کرده و شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان نخواهید یافت.

**انتخاب کانال‌های رونمایی از محصول**

از آنجایی که امروزه کمتر برندی به طور حضوری مراسم‌های رونمایی از محصولات را برگزار می‌کند، شما باید خیلی زود نسبت به رونمایی از محصولات‌تان در دنیای آنلاین به طور دقیق واکنش نشان دهید، در غیر این صورت شاید هرگز شانس‌ی برای برگزاری مراسم‌تان سر موقع پیدا نکنید. اولین گام در این مسیر تلاش برای تعیین کانال‌های انتخابی به منظور پوشش مراسم برند است. در دنیایی که مردم روز به روز تمایل بیشتری برای حضور در شبکه‌های اجتماعی از خودشان نشان می‌دهند، توجه شما به این حوزه نیز امری اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

البته امروزه کانال‌های ارتباطی میان شما و مشتریان فقط در شبکه‌های اجتماعی خلاصه نمی‌شود. درست به همین خاطر در بخش کنونی نگاهی کوتاه به کانال‌های مناسب برای پوشش مراسم رونمایی از محصولات و اطلاع‌رسانی به مخاطب هدف خواهیم انداخت. وقتی صحبت از کانال‌های ارتباطی می‌شود، یکی از گزینه‌های کلاسیک پیامک است. امروزه سرویس‌های پیامکی هنوز هم با وجود توسعه حیرت‌انگیز دنیای دیجیتال محبوبیت خاص خودشان را حفظ کرده‌اند. با این حساب شما فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر آنها به شیوه‌ای حرفه‌ای را خواهید داشت. یادتان باشد پیامک شما باید کوتاه و حاوی نکات اصلی برای تعامل با مخاطب هدف باشد، در غیر این صورت شاید حتی یک نفر نیز پیامک شما را باز نکند. آن وقت با کلی دردسر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان تنها خواهید ماند.

گزینه بعدی در لیست کنونی مربوط به ایمیل مارکتینگ است. بسیاری از افراد روزشان را با چک کردن ایمیل‌های بازاریابی شروع می‌کنند. این نکته نه تنها نوعی شیوه قدیمی برای فعالیت نیست، بلکه به دلیل حجم بالای استفاده از سرویس‌های ایمیل و هزینه‌های پایین بازاریابی در این حوزه به شما فرصت‌های بسیار خوبی خواهد داد. امروزه برخی از برندهای بزرگ نیز همچنان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از کمپین‌های ایمیلی سود می‌برند. با این حساب شما هم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باید این شیوه مهم و تاثیرگذار را در ذهن داشته باشید، در غیر این صورت خیلی زود توانایی درخشش در بازار را از دست می‌دهید.

پس از اینکه شما ایمیل مارکتینگ را نیز مد نظر قرار دادید، باید نسبت به شیوه‌ای دیگر نیز اقدام کنید. هرچه باشد در دنیای رقابتی امروز هرچه ابزارهای شما برای تعامل با مخاطب هدف متنوع‌تر باشد، شانس بالاتری برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان پیدا می‌کنید. در

این میان همکاری با اینفلوئنسرها نیز گزینه بسیار جذابی خواهد بود. این امر به شما فرصتی طلایی برای همکاری با اینفلوئنسرهای برجسته و پرطرفدار در سراسر دنیا را می‌دهد. به این ترتیب مشتریان توجه ویژه‌ای به مراسم شما کرده و موقعیت برتری در میان رقبا پیدا می‌کنید.

یادتان باشد مراسم شما باید ارزش این همه تبلیغات و هزینه را داشته باشد. در غیر این صورت به غیر از ناکامی در تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و هزینه‌های سنگین، اعتبارتان نیز در بازار از بین می‌رود. این امر به سختی قابل جبران بوده و شما را در موقعیت بسیار دشواری از نظر تعامل با مشتریان قرار می‌دهد.

پس از اینکه شما کانال‌های ارتباطی با مشتریان و شیوه برگزاری مراسم‌تان را انتخاب کردید، می‌توانید با خیال راحت به سایر بخش‌ها نیز توجه نشان دهید. این امر شامل بازنگری در میانه راه به منظور پیدا کردن برخی از مهمترین ایرادات است. به این ترتیب دیگر مشکلی از نظر بهینه‌سازی شرایط‌تان نخواهید داشت. متأسفانه بسیاری از برندها ارزیابی کار را به پایان ماجرا موقوف می‌کنند. به این ترتیب دیگر توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در صورت بروز مشکلی در میانه راه را نخواهند داشت. این امر می‌تواند مسیر بسیار دشواری پیش روی شما قرار دهد.

**طراحی پیام اصلی مراسم**

هر مراسم بازاریابی باید یک شعار یا پیام مهم داشته باشد، در غیر این صورت کمتر کسی حوصله مشاهده کمپین موردنظر را خواهد داشت. این امر از سویی شما باید در قالب یک پیام جذاب و دارای ارتباط با ماهیت برندتان طراحی شود. به این ترتیب امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان به بهترین شکل ممکن را خواهید یافت.

اگر به دنبال جلب نظر مخاطب هدف نسبت به مراسم‌تان هستید، باید همیشه در تلاش برای طراحی پیامی غیر کلیشه‌ی باشید. امروزه کلیشه‌های بسیار زیادی در میان کاربران وجود دارد. این نکته در صورتی که برند شما از کلیشه‌های مداوم نیز پیروی کند، شرایط را به شدت پیچیده می‌سازد. درست به همین خاطر در بازار همیشه برندهای غیرکلیشه‌ای محبوبیت بسیار بیشتری در میان مشتریان پیدا می‌کنند.

وقتی شما به دنبال طراحی پیام اصلی برای رونمایی از محصول‌تان هستید، باید از مزیت برخی سوالات کاربردی نهایت استفاده را ببرید. این سوالات به شما برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف کمک کرده و فرایند طراحی پیام مناسب را به شدت کوتاه می‌کند. اولین سوال مهم در این مسیر در نظر داشتن نیاز مشتریان است. چطور پیام کمپین شما بیانگر نیاز مشتریان به محصول مورد نظر خواهد بود؟ این نکته اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داشته و به شما شانس تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهد داد. این امر در بلندمدت برندتان را در میان مشتریان بدل به گزینه‌ای جذاب و حرفه‌ای برای خرید می‌کند.

مرحله بعدی برای طراحی پیام اصلی شما تأمل درباره ویژگی‌های منحصر به فرد محصول‌تان است. به عبارت بهتر، محصول شما چطور امکان شکست دادن سایر نمونه‌های موجود در بازار را دارد؟ اگر پاسخ دقیقی برای این سوال پیدا نکنید، به احتمال زیاد محصول شما نیز بدل به نوعی کلیشه در میان دیگر محصولات بازار خواهد شد. امروزه برنده‌های اصلی بازار برندهایی با توانایی ایجاد تمایز مشخص برای محصول‌شان در بازار هستند، در غیر این صورت شما خیلی زود بازی را به رقبای بزرگتر واگذار خواهید کرد.

**افزودن اندکی هیجان به مراسم**

رونمایی از محصولات باید همراه با سرگرمی و هیجان زیاد باشد. این نکته شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت افزایش داده و مراسم‌تان را برای افرادی که تخصص زیادی در حوزه کاری‌تان ندارند، جذاب می‌سازد. البته یادتان نرود هدف اصلی همچنان معرفی محصول تازه‌تان است. پس در این رابطه خیلی زیاده‌روی نکنید، در غیر این صورت شاید کمتر کسی حتی توانایی تشخیص محصول‌تان

در مراسم موردنظر را پیدا کند.

همکاری با برخی از چهره‌های مشهور برای برگزاری مراسم رونمایی از محصولات گزینه خوبی محسوب می‌شود. برای این امر باید بودجه مناسبی در اختیار برندها قرار داشته باشد. البته برای کسب و کارهایی که مشکل مالی زیادی دارند، استفاده از برخی کارمندان شرکت در مراسم جایگزین مقرون به صرفه‌ای خواهد بود. این امر به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و شانس‌تان در بازار را نیز به شدت توسعه خواهد داد.

شما به عنوان مدیر یک کسب و کار همیشه امکان حضور در مراسم برندتان به بهترین شکل ممکن را دارید. این نکته نه تنها رابطه‌تان با مشتریان را بهبود می‌بخشد، بلکه از بردتان چهره‌ای صمیمانه نزد آنها خواهد ساخت. امروزه برخی از برندها به دلیل ارائه تصویری به شدت غیرواقعی از خودشان و تلاش برای فاصله گرفتن از مشتریان مورد انتقاد هستند. بنابراین اگر شما قصد تجربه‌ای مشابه را ندارید، باید از همین حالا برنامه‌تان را به طور کامل تغییر دهید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نکنید.

**رونمایی نهایی از محصول**

پس از طی مراحل فوق شما آماده رونمایی از محصول‌تان هستید. این امر می‌تواند هیجان بسیار زیادی برای شما و برندتان به همراه داشته باشد. در هر صورت یادتان باشد شما این مرحله را باید فقط در صورت طی موفقیت آمیز مراحل قبلی مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت مراسم‌تان بی‌نهایت درهم خواهد بود. وقتی هم که نظم مشخصی در مراسم نباشد، کمتر کسی مایل به خرید خواهد بود.

دقایق اول حرف زدیم، شما هم برای تکرار چنین موفقیتی باید به طور مداوم حواس‌تان به وضعیت مشتریان باشد. رونمایی از محصولات با طی مراحل قبلی به شما امکان اطمینان از تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان را می‌دهد. به این ترتیب دیگر مشکلی از نظر سطح در هر مرحله از کار در صورت مشاهده ناراضایتی مشتریان امکان بهینه‌سازی مراسم وجود دارد. پس هیچ وقت فکر نکنید دیگر برای جبران اشتباهات دیر شده است. توصیه ما در این بخش مرور نهایی برنامه‌تان برای رونمایی از محصول یک بار دیگر قبل از انجام واقعی‌اش است. اینطوری شاید برخی از ایرادات کمتر دیده شده را نیز مدنظر قرار دهید.

**ارزیابی نتایج نهایی**

پس از اینکه شما با زحمت و کوشش فراوان محصول‌تان را رونمایی کردید، باید اندکی درباره نتایج کار نیز فکر کنید. این امر نه تنها به شما امکان ارزیابی میزان موفقیت‌تان را می‌دهد، بلکه در ادامه مسیر و دفعات بعدی بازاریابی برای محصولات نیز کمک شایانی خواهد کرد. بنابراین باید همیشه حواس‌تان به این بخش مهم از تعامل با مشتریان باشد. ارزیابی نهایی وضعیت رونمایی از محصولات برای برندها مثل یک گزارش دقیق خواهد بود. اگر شما در این میان فرصت کافی برای ارزیابی مراسم را ندارید، باید اقدام به ارزیابی نتایج از نظرات همکاران یا سایر مشتریان نمایید. همچنین برخی از مونسسه‌های معتبر نیز در این میان آماده ارائه خدمات حرفه‌ای به شما هستند.

بی‌تردید امروزه رونمایی از محصولات برای همه برندها امری مهم محسوب می‌شود. اگر شما هنوز در این راستا تلاشی نداشته‌اید، کلی فرصت طلایی را از دست داده‌اید. بنابراین باید در کمترین زمان ممکن اقدام به آشنایی با این حوزه و شروع به کار‌تان در قالبی حرفه‌ای نمایید.

توصیه‌های مورد بحث در این مقاله می‌تواند به عنوان یک راهنمای ابتدایی در دسترس شما برای تحقق اهداف‌تان در زمینه رونمایی از محصولات برند باشد. البته در این میان شما باید همیشه آمادگی سازگاری با ترندهای تازه را داشته باشید. پس در زمینه رونمایی از محصولات هم به طور مداوم خودتان را به روز نگه دارید.

منبع: shopify.com



## اخبار

### تجلیل از آزادگان شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون



**اهواز** – ششمین **فجاونده**، به مناسبت سالروز ورود آزادگان سرفراز و به میهن اسلامی از آزادگان شافل در شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون تجلیل شد.

در این مراسم با حضور برخی مدیران و نمایندگان ادارات و مدیریت های مختلف در محل کار چهار آراهه سرفراز شافل در شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون از رشادت ها و ایثارگری های آنان تجلیل بعمل آمد و آزادگان حاضر در مراسم نیز به بیان تاریخ و نحوه اسارت و خاطرات خود از دوران اسارت پرداختند. چهار آراهه سرفراز شافل در شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون عبارتند از :

(محمود افتخار(امور کارکنان)،عبدالرزاق جابریان(اصل اداره حراست)،محسن نریمسا و سید علی تاجگردون (داره تعمیرات)

مدیر عامل شرکت فر آورده های نفتی منطقه گلستان:

### خبرنگاران ، طلایه داران جبهه آگاهی و چشم بینا و زبان گویایی مردم هستند

**گرگان** – **خبرنگار فرصت امروز**: نشست اصحاب رسانه و خیر به مناسبت روز خبرنگار شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان برگزار شدبیه گزارش تشبیه نیوز گلستان رئیس روابط عمومی شرکت ملی نفت منطقه گلستان مرتضی مقدس ، ضمن تبریک و قدردانی از زحمات خبرنگاران در شفاف سازی و انتقال اخبار به موقع و درست به هموطنان اظهار کرد : هدف از برگزاری این نشست تقدیر و تشکر از زحمات خبرنگاران و گردآمدنشان و ارج نهادن به خدمات این قشر است که در طول یک سال سبب به تقویت افکار عمومی ، اطلاع رسانی خدمات نظام به مردم و بیان مسائل و مشکلات موجود انجام وظیفه می کنندمدیر عامل شرکت فرآورده های نفتی منطقه گلستان در حضور اصحاب رسانه با بیان اینکه خبرنگاران ، طلایه داران جبهه آگاهی و چشم بینا و زبان گویایی مردم هستند افزود : ضمن تبریک به مناسبت هفته خبرنگار فرصتی شد تا از زحمات جامعه خبرنگاران و آگاهی دهنده گان تقدیر نمایدسید محمد حسینی گزارشی از اهم عملکرد شرکت از سال گذشته تاکنون ارائه داد و گفت : تامین و توزیع بدون وقفه فرآورده های نفتی برای خودروهای سبک و سنگین ، سوخت ادوات کشاورزی استان ، صنایع هوایی ، تامین و توزیع سوخت صنایع و پروژه های استان ، از جمله فعالیت های اصلی شرکت فرآورده های نفتی منطقه گلستان بوده است.

رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد:

### برنامه هفتم توسعه و اجرای آن مهمترین اتفاق توسعه‌ای پیش‌روی کشور

**یزد** – **سید محمد جواد عرفان فر** : رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد در پنجمین نشست شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان با اشاره به اینکه برنامه هفتم توسعه و اجرای آن مهمترین اتفاق توسعه‌ای پیش‌روی کشور است، گفت: افزایش اختیارات استان‌ها، تمرکز زدایی و مطالبه‌گری از شروط اصلی اجرائی شد برنامه هفتم توسعه در کشور است. به گزارش روابط عمومی سازمان، مجید دهقانی‌زاده در این نشست در صبح روز گذشته در محل تالار کوثر استانداری یزد برگزار شد، با تأکید بر مشارکت حداکثری دستگاه‌های اجرائی و نظارتی و اجرای و شناخت برنامه هفتم توسعه کشور و ظرفیت‌های پهنه در احکام این برنامه، بیان داشت: باید تمام بهره‌بردار را لازم از این ظرفیت بزرگ در راستای اتفاق و توسعه استان صورت پذیرد. رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان، برنامه هفتم توسعه و اجرای آن را مهمترین اتفاق توسعه‌ای پیش‌روی کشور توصیف کرد و گفت: تحقق این امر نیاز به مشارکت و همت همه جانبه دستگاه‌های اجرائی و نظارتی دارد. دهقانی‌زاده برنامه هفتم توسعه کشور را شعار و تمرکز اصلی رییس‌جمهور عنوان کرد و اظهار داشت: در این برنامه سازوکارهای خاص همچون شورای عالی راهبردی دیده شده‌است. دید شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان با بیان اینکه ارزیابی تمامی مراجع نظارتی کشور حاکی از عدم توفیقات در اجرائی شدن برنامه‌های توسعه‌ای کشور است، افزود: متأسفانه حداکثر ۳۰ درصد این برنامه‌ها اجرائی شده‌است. دهقانی‌زاده از سازوکار مترقی دیده شده در برنامه هفتم توسعه کشور یاد کرد و از تعامل مناسب دولت، مجلس شورای اسلامی و سایر ارگان نظام مقدس جمهوری اسلامی و نقش و تدوین این برنامه سخن گفت و اظهار داشت: برنامه هفتم توسعه کشور می‌تواند قفل نوینی در پیشرفت و توسعه همه جانبه کشور رقم زند. به گفته وی، اجرای این برنامه فرصت کم‌ظرفی برای استان‌ها از جمله استان یزد است که بتواند از این ظرفیت بزرگ حداکثر استفاده را ببرد. و این مهم مستلزم تمرکز بر تک‌نکاتی است که مستقیماً به استان مربوط می‌شود. رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد در ادامه خواستار تدوین برنامه عملیاتی منظم، یکپارچه و منسجم با کشور در اجرای برنامه هفتم توسعه در استان شد و گفت: افزایش اختیارات استان‌ها، تمرکز زدایی و مطالبه‌گری از شروط اصلی اجرائی شدن برنامه هفتم توسعه در کشور است و باید به آن توجه ویژه‌ای شود. دهقانی‌زاده در بخش پایانی سخنان خود به بیان آمین اجرائی نشان‌دار کرن مالیات‌ها اشاره کرد و افزود: در استان یزد از میان ۲۷ طرح و پروژه انتخاب شده، تعداد ۲۳ طرح و پروژه از محل پرداخت‌های مالیاتی مودیان و با انتخاب آنان مبلغ ۱۵۳۲ میلیارد ریال منتظر اعتبار شده است

### تقدیر شهردار و اعضای شورای شهر از ورزشکار تاریخ ساز گرگانی

**گرگان** – **خبرنگار فرصت امروز**: شهردار و اعضای شورای اسلامی شهر گرگان از ورزشکار تاریخ ساز گرگانی و پرچمدار کاروان ایران در رقابت های المپیک تقدیر کردنبیه گزارش روابط عمومی شهرداری گرگان، «همدی افقنی» روز گذشته در دوست و بیست و پنجمین جلسه شورای اسلامی شهر گرگان به ریاست حمیدرضا افقمانی و با حضور سید محمدرضا سیدالنگی شهردار مورد تقدیر گرفت.تجلیل از این ورزشکار افتخار آفرین گرگانی بر اساس شیوه نامه حمایت از قهرمانان فرمالی صورت گرفت.افقنی تنها نماینده ورزشمنانک ایران در بازیهای المپیک پاریس ۲۰۲۴ وهمچنین تنها نماینده استان گلستان در این رقابت ها بوده است که به فینال نیز راه پیدا کرد.همدی افقنی متولد ۱۶ اسفند ۱۳۷۹ در گرگان است که در بازیهای آسیایی ۲۰۲۲ موفق به کسب مدال نقره برش خوک مران شداو همچنین اولین مدال تاریخ ژیمناستیک ایران در بازیهای آسیایی را به دست آورد.افقنی که پدرش از کارکنان شهرداری است،از اواخر هفته گذشته در سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری گرگان مشغول به کار شد.

### شهر گلستان مشمول مصوبه احتکار زمین شورایعالی شهرسازی می‌شوند

**گرگان** – **خبرنگار فرصت امروز**: شهردار و اعضای شورای اسلامی شهر گرگان از ورزشکار تاریخ ساز گرگانی و پرچمدار کاروان ایران در رقابت های المپیک تقدیر کردنبیه گزارش روابط عمومی شهرداری گرگان، «همدی افقنی» روز گذشته در دوست و بیست و پنجمین جلسه شورای اسلامی شهر گرگان به ریاست حمیدرضا افقمانی و با حضور سید محمدرضا سیدالنگی شهردار مورد تقدیر گرفت.تجلیل از این ورزشکار افتخار آفرین گرگانی بر اساس شیوه نامه حمایت از قهرمانان فرمالی صورت گرفت.افقنی تنها نماینده ورزشمنانک ایران در بازیهای المپیک پاریس ۲۰۲۴ وهمچنین تنها نماینده استان گلستان در این رقابت ها بوده است که به فینال نیز راه پیدا کرد.همدی افقنی متولد ۱۶ اسفند ۱۳۷۹ در گرگان است که در بازیهای آسیایی ۲۰۲۲ موفق به کسب مدال نقره برش خوک مران شداو همچنین اولین مدال تاریخ ژیمناستیک ایران در بازیهای آسیایی را به دست آورد.افقنی که پدرش از کارکنان شهرداری است،از اواخر هفته گذشته در سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری گرگان مشغول به کار شد.

### در راستای مسئولیت های اجتماعی؛

# اختصاص ۲۶ میلیارد ریال اعتبار جهت آزادسازی زندانیان و توسعه ورزش در جنوب استان بوشهر



بر این، آریاسول ۶ میلیارد ریال نیز برای توسعه سالن ورزشی شهرستان در بهمنظور روستایی و کفپوش انعطاف

### نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی:

# امید به زندگی به ۷۳ سال رسیده است



جمهوری اسلامی ایران همواره در خدمت مردم بوده چه نادران هستند آنهایی که خدمات دولت‌های مختلف را در بخش بهداشت و درمان کتمان می‌کنند.

نماینده ولی فقیه با بیان اینکه امروز ۱۴۰ هزار پزشک عمومی داریم، گفت:

# حل گره ترافیکی شهر یزد با اجرای برنامه های کوتاه مدت و بلند مدت شهرداری



احداث گذر صحراییان واقع در بلوار دهه فجر از برنامه‌های بلند مدت شهرداری یزد بود که نوسانت بخشی از ترافیک این منطقه را کاهش دهد.سینی ایجاد رنگ شهری بلوار ابرج افشار از دیگر اقدامات شهرداری یزد در این دوره دانست و افزود ایجاد این رنگ سال‌های سال با مشکلات متعددی روبرو بود، با هماهنگی با دستگاه‌های مختلف اجرائی استان و به ویژه دانشگاه یزد در حال اجراءت و طبق ولی فقیه که شهرداری داده است پایان اسال به بهره

### در گفت و گو با روزنامه فرصت امروز اعلام شد؛

# تخصیص بیش از ۲۷۹ هزار میلیارد ریال یارانه سوخت در آذربایجان شرقی

**فرصت امروز** – **ماهان فلاح**، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی از تخصیص بیش از ۲۷۹ هزار میلیارد ریال یارانه سوخت طی چهار ماهه اول سال۱۴۰۳ با توزیع فرآورده های نفتی و گاز مایع در این استان خبر داد.

ناصر راشدی با اشاره به پرداخت یارانه سوخت به بخش های مختلف مصرف و نسیم آن در سید خاوران استان اظهار کرد: با توجه به تفاوت قیمت صوب و داخلی و نرخ قوب خلیج فارس در چهار ماهه اول سال ۱۴۰۳ میزان سوخت تخصیص داده شده در استان به بیش از ۲۷۹ هزار میلیارد ریال رسید.

راشدی با بیان اینکه بیشترین مبلغ یارانه سوخت در بازه زمانی مذکور با



در آیین اختتامیه میمیزی HSE، پدافند غیرعامل و مدیریت شرایط اضطراری مبتنی بر مدیریت ریسک در هلدینگ پتروپالایش اصفهان عنوان شد:

## تغییرات شگرفی در همه حوزه ها در پالایشگاه اصفهان رخ داده است

**اصفهان** – **لیلا قاسمی**: نشست مدیران HSE شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران، به میزبانی پالایشگاه اصفهان برای میمیزی HSE پدافند غیرعامل و مدیریت شرایط اضطراری مبتنی بر مدیریت ریسک به همت ۲۳ روز در پالایشگاه اصفهان از ۲۲ تا ۲۴ مرداد ماه برگزار شد.
سبه گزارش خبرنگار روابط عمومی و بین الملل هلدینگ پترو پالایش اصفهان سرزمین HSE شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران در آئین اختتامیه این برنامه ضمن قدر دانی از میزبانی شایسته پالایشگاه اصفهان در میزبانی از مدیران HSE گفت: پالایشگاه اصفهان آخرین شرکت در بین شرکت های پالایشی است که میمیزی در آن انجام شد و با نتایج این میمیزی این بار پیگیری هر چه بهتر اهداف وسمع و نظر مدیران این شرکت در رسیدنیم تا بعدا ضمانت انطباق های کوچکی که وجود دارد را برطرف نمایند.
مدیرمسئ اجرا پیمان، با اشاره به اینکه در مقایسه با سال قبل در پالایشگاه اصفهان در حوزه محیط زیست ، آموزش، ایمنی و بهداشت،پدافند غیر

عامل،منابع انسانی، چارت سازمانی و مدیریت؛ تغییرات بسیاری شگرفی رخ داده استست ادامه داد: این تغییرات مثبت بوده و ماارعدم انطباق نا هست به

### بر اساس اعلام کمیته فنی فدراسیون کبدی؛

# مدیر فنی تیم ملی و رئیس کمیته سرکل کبدی کشور انتخاب شد



سرپرست تیم ملی کبدی بازی‌های آسیایی کره جنوبی ۲۰۱۴ (کسب مقام دوم) مسابقات قهرمانی آسیا ایران ۲۰۱۱ (مقام سوم آسیا) مسابقات قهرمانی آسیا پاکستان ۲۰۱۲ (مقام سوم) مسابقات قهرمانی جهان هندوستان ۲۰۱۲ (مقام پنجم) مسابقات قهرمانی جهان هندوستان ۲۰۱۴ (مقام سوم) مسابقات مسابقات قهرمانی جهان هندوستان ۲۰۱۶ (مقام سوم) مسابقات لیگ باشگاه‌های جهان امارات ۲۰۱۵ (مقام سوم) مسابقات قهرمانی آسیا پاکستان ۲۰۱۶ (مقام سوم) مسابقات قهرمانی جهان استرالیا ۲۰۱۷ (مقام چهارم) بازی های آسیایی جاکارتا ۲۰۱۸ آندونزی... (مقام اول) مسابقات جهان ۲۰۲۰ پاکستان (مقام دوم)

# بومی‌سازترین پتروشیمی کشور گرفتار در شرایط سخت

تجربه‌های خارجی نیست بلکه مشکل ما تحریم از داخل است و با ناملامتی‌های زیادی در این خصوص روزی ن‌شدیم.
محمودی افزود:سال گذشته بعد از ۲۲ سال در فرآوری به سود رسیدیم اما به محض اطلاع‌رسانی این موضوع، شرکت گاز قیمت سوخت تحویلی به ما را افزایش داد و ما بایست بر قیمت ۲ برابر زد، ما و به ضرر برخوردیم.
وی افزود: هر هنن خصوص شکایت کردیم و حکم دیوان عدالت اداری آمد که قیمت فروش گاز به این مجتمع در ۶ ماهه اول هفت هزار تومان اعلام شود اما این حکم هنوز اجرائی نشده است و ما مصرا له می‌خواهیم این حکم هر چه زودتر اعمال شود.
مدیرعامل پتروشیمی اردگان با تأکید بر اینکه سهام‌داران شرکت به ادامه فعالیت این مجتمع امید دارند، تصریح کرد: پتروشیمی اردگان از سال ۱۹۹۲ تا ۱۴۰۳ کوبیده جاهد کشاورزی تحویل می‌داد اما سال گذشته تصمیم گرفتیم اردگان ندیم. تا حبابرسی نبود و هرچند با قیمت خیلی کم حبابرسی و قیمت آن را سه همت اعلام کردند اما یک همت هم خودمان اعلام کردیم که در مجموع بهی جاهد کشاورزی به پتروشیمی اردگان چک همت می‌شود.

**شهرکرد** – **خبرنگار فرصت امروز**: مدیرعامل پتروشیمی اردگان با بیان اینکه پتروشیمی اردگان به عنوان بومی‌سازترین مجتمع پتروشیمی کشور در حال حاضر با شرایط سختی روبرو است، گفت: اگر دولت صاحب این مجتمع با سایر مجتمع‌های ارومیر ساز کشور چک همت می‌تواند از پتروشیمی اردگان به نفع خود استفاده کند.
وی افزود: در حال حاضر قیمت گاز به پتروشیمی اردگان از سال ۸۶ نیمه‌کاره به حال خود راه شده بود، این پروژه از سال ۹۵ که تنها ۱۵ درصد پیشرفت اجرائی داشت را به مدت پنج سال و در سال ۱۳۹۹ به بهره‌برداری رساندیم.
وی ادامه داد: سال ۹۵ افتخار فعالیت در پتروشیمی اردگان را پیدا کردم و از سال ۹۷ مدیرعامل این مجتمع شدم و در حالیکه این مجتمع در شرایط خزانهداری آمریکا ثبت شده بود و در تحریم قرار داشت اما با تکیه بر توان مهندسی داخلی این واحد در سال ۹۹ در مدار تولید قرار گرفت.
مدیرعامل پتروشیمی اردگان تصریح کرد: سه‌ساله تحریم برای این شرکت همیشه بوده است اما این مانع فعالیت ما ند شد و طی



# ایده‌های بازاریابی در حوزه مشاوره املاک

خاطر عرصه بسته‌بندی محصولات جذابیت و اهمیت بسیار زیادی دارد. در دنیای بازاریابی نیز المان‌های بصری تکلیف موفقیت یا شکست برندها را مشخص خواهد کرد. درست‌ست به همین خاطر شما برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه به دنبال استفاده از تصاویر زیبای خانه‌ها و مغازه‌های در دسترس‌تان باشید. این امر نظر مشتریان را در نگاه اول جلب کرده و شانس‌تان را نیز برای تاثیر‌گذاری بر روی آنها به شدت افزایش می‌دهد. بدون تردید هر بازاریابی برای تاثیر‌گذاری بر روی مشتریان راهکارهای خاص خودش را دارد. با این حال اگر شما در این میان از برخی توصیه‌های حرفه‌ای در دنیای مشاوره املاک نیز سود ببرید، وضعیت‌تان به شدت بهتر خواهد شد.

شما برای بهینه‌سازی کارت‌ان قبل از استخدام یک عکاس باید نسبت به سابقه کاری وی در حوزه مشاوره

را برای حضور متمایز در شبکه‌های اجتماعی یا سایت رسمی‌تان نیز آماده کنید. این نکته شامل شخصی‌سازی بخش‌های مختلف سایت و ساده‌سازی دسترسی کاربران به آنهاست. در این صورت شما همیشه امکان تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را داشته و وضعیت‌تان نیز در این

میان به شدت بهینه‌سازی خواهد شد.

یادتان باشد اگر شما همیشه خودتان را به جای خریداران خانه در نظر بگیرید، امکان آشنایی با بسیاری از دغدغه‌های آنها را پیدا می‌کنید. این امر موقعیت‌تان در بازار را به شدت توسعه داده و از نظر سطح تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف نیز امر بسیار مناسبی محسوب می‌گردد.

**توجه به حوزه سئو**

امروزه اغلب آژانس‌های مشاوره املاک دارای سایت تخصصی خودشان هستند. این امر نوعی رقابت بسیار بالا



در میان شمار انبوهی از مشاوره‌ها ایجاد می‌کند. درست‌به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای مناسب و حرفه‌ای هستید، باید همیشه سئو محتوا و سایت‌تان را در کانون توجه قرار دهید، در غیر این صورت شاید کمتر فرصتی برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب‌هدف‌تان پیدا نمایید.

استفاده از کلیدواژه‌های مناسب در رابطه با حوزه فعالیت‌تان، یعنی همان مشاوره املاک، همیشه ایده‌ای مناسب برای بهبود وضعیت سئو محسوب می‌گردد. این نکته شانس‌تان در بازار را به شدت افزایش داده و تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را بدل به امری ساده و جذاب خواهد کرد.

یادتان باشد در دنیای سئو شما همیشه امکان الگوبرداری از برندهای بزرگ را دارید. درست‌به همین خاطر باید به طور مداوم آژانس‌های مشاوره املاک حرفه‌ای را در کانون توجه قرار دهید. این امر به تدریج از شما تصویری حرفه‌ای به عنوان یک آژانس مشاوره املاک می‌سازد. بنابراین دیگر هیچ مشکلی از نظر سطح تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت. البته الگوبرداری شما از دیگر آژانس‌های مشاوره املاک باید در حد استفاده از ایده‌های مرکزی‌شان باشد، در غیر این صورت نوعی کپی ناشیانه از عملکرد بازاریابی آنها را خواهید داشت. بی‌شک این ایده هرگز برای تاثیر‌گذاری بر روی آژانس‌های حرفه‌ای مناسب نخواهد بود. بنابراین شما هم باید در راستای تاثیر‌گذاری بر روی مشتریان‌تان اندکی تغییر در ایده‌های مناسب دیگر آژانس‌ها را در دستور کار قرار دهید.

**استفاده از هشتگ‌های درست**

هشتگ‌ها نقش مهمی در شبکه‌های اجتماعی برای دسترسی به محتوای مورد نیاز کاربران دارد. امروزه بسیاری از افراد به جای جست و جو براساس نام کاربری به دنبال هشتگ‌های مناسب هستند. شما با این الگوی جست و جو به جای تمرکز بر روی اکانت‌های کاربری به سراغ ایده‌های مربوط به تولید محتوا می‌روید. به عنوان مثال، اگر شما به دنبال خرید یک خانه جدید هستید، می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر از هشتگ‌های مربوط به خرید خانه یا مشاوره املاک سود ببرید. این امر شما را در موقعیت بسیار خوبی قرار داده و فرصت‌های تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را نیز چند برابر خواهد کرد.

شبکه‌های اجتماعی به هرگز معیار موفقیت شما نخواهد بود. بنابراین باید استفاده درستی از هشتگ‌ها داشته باشید، در غیر این صورت شاید دیگر هر گز توانایی تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا نکنید. امروزه شبکه‌های اجتماعی در صورت مشاهده هشتگ‌های زیاد برای یک پست به طور خودکار سطح نمایش آنها برای کاربران را محدود

**به قلم: کر یستن مک کورمیک**

کارشناس بازاریابی

ترجمه:علی آل‌علی

خرید خانه بدون در نظر گرفتن هزینه‌های مختلف آن، بدون همراهی یک مشاور املاک حرفه‌ای یکی از سخت‌ترین کارهای دنیا محسوب می‌شود. بسیاری از افراد برای پیدا کردن خانه مورد علاقه‌شان تا حد زیادی به توصیه‌ها و نکات مشاورهای املاک توجه می‌کنند. درست به همین خاطر حوزه مشاوره املاک یکی از جذاب‌ترین شغل‌های دنیا را میزبانی می‌کند. بسیاری از مردم در سراسر دنیا به دنبال شروع فعالیت به عنوان مشاور املاک هستند. در این میان بسیاری از کارآفرینان نیز در عمل وارد این حوزه می‌شوند. با این حال در نهایت فقط تعداد اندکی از کارآفرینان امکان ماندگاری در این حوزه را دارند. این امر نکته بسیار مهمی برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌گردد. به عبارت ساده، اگر شما توانایی جلب اعتماد مشتریان را نداشته باشید، شاید حتی یک نفر هم از مشاوره‌های شما استقبال نکرده و توانایی کسب سود را نداشته باشید.

امروزه در دنیای کسب و کار حوزه بازاریابی اهمیت بسیار زیادی دارد. این حوزه تکلیف بسیاری از فعالیت‌های برندها را مشخص می‌سازد. درست‌ست به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید همیشه سرمایه‌گذاری مناسبی بر روی حوزه بازاریابی داشته باشید. این امر امکان جلب نظر مشتریان به بهترین شکل ممکن را فراهم کرده و خیلی زود شما را بدل به فردی حرفه‌ای در دنیای مشاوره املاک می‌کند. نکته مهم در این میان تلاش برای یادگیری اصل حرفه‌ای بازاریابی در مشاوره املاک است. بی‌تردید بسیاری از افراد بدون هیچ آموزشی وارد این حوزه کاری می‌شوند. درست به همین خاطر همیشه برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف‌شان با مشکلات زیادی رو به رو هستند. اگر شما به دنبال عملکردی متفاوت در حوزه مشاوره املاک هستید، نکات مورد بحث در این مقاله کاربرد بسیار زیادی برای شما خواهد داشت. در ادامه برخی از مهمترین ترندهای بازاریابی در حوزه موردنظر را مرور خواهیم کرد.

**طراحی صفحه اصلی مناسب برای سایت آژانس**

آژانس‌های مشاوره املاک مانند هر حوزه کاری دیگری در دنیای آنلاین نیز فعالیت زیادی دارند. این امر باید برای تاثیر‌گذاری بر روی مشتریان بسیار مهم تلقی شود. اگر یک برند در دنیای آنلاین حضور مناسبی نداشته باشد، خیلی زود توانایی تاثیر‌گذاری بسر روی مخاطب هدف را از دست می‌دهد. یادتان باشد در عرصه مشاوره املاک بسیاری از برندهای دیگر نیز با شما رقابت دارند. به همین خاطر اگر حتی اندکی تعلل نیز در این راستا صورت دهید، خیلی زود شانس‌تان برای جلب نظر مشتریان از بین می‌رود. با این حساب طراحی یک سایت دارای صفحه فرود مناسب باید در اولویت برند شما قرار داشته باشد، در غیر این صورت شاید توانایی لازم برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را از دست بدهید.

یک صفحه اصلی مناسب برای سایت مشاوره املاک باید به خوبی حوزه فعالیت آن را نشان دهد. این امر شاید در نگاه نخست بسیار ساده به نظر برسد، اما تاثیر‌گذاری‌تان بر روی مخاطب هدف را به خوبی افزایش خواهد داد. امروزه بسیاری از افراد پیش از خرید یک محصول مشخص اقدام به استفاده از سایت آن برای آگاهی دقیق از سابقه کاری و همچنین کیفیت خدمات می‌کنند. با این حساب اگر شما به عنوان مدیر یا عضو یک موسسه مشاوره املاک خیلی زود به فکر طراحی سایت نباشید، شاید کمتر فرصتی برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نمایید.

**طراحی فهرست‌های دقیق**

همانطور که اشاره کردیم، امروزه بسیاری از مردم به دنبال آگاهی از وضعیت برندها به طور آنلاین هستند. این نکته حتی درباره خرید محصولات گوناگون نیز صدق دارد. با این حساب اگر شما به دنبال خرید از یک راست هستید، احتمالاً بدون هیچ دردسر اضافی یک راست به دنبال خرده‌فروشی‌های آنلاین یا حتی فروشگاه رسمی همان برند خواهید رفت. این نکته نه تنها صرفه‌جویی قابل ملاحظه‌ای در زمان‌تان انجام می‌دهد بلکه شانس‌تان برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به شدت افزایش خواهد داد.

یادتان باشد در دنیای امروز هر برندی که سازگاری بالاتری با نیازها و شرایط مشتریان داشته باشد، در نهایت برنده اصلی خواهد بود. این امر می‌تواند تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را افزایش داده و نام برند مورد نظر را در بازار توسعه دهد. بنابراین در حوزه بازاریابی نیز شما باید همین عملکرد را در دستور کارتان قرار دهید. استفاده از لیست‌های دقیق در سایت برند برای معرفی خدمات مختلف و حتی خانه‌های در دسترس برای خرید یا اجاره امر بسیار مناسبی خواهد بود. شما به این ترتیب شانس بسیار زیادی برای افزایش تعداد مشتریان‌تان خواهید داشت.

**استخدام یک عکاس حرفه‌ای**

مردم باچشم‌های خود خرید می‌کنند. درست به همین

در عمل از این شیوه برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف‌شان سود می‌برند. مراحل کار در این میان بسیار ساده و سراسرت است. شما فقط باید کسب و کارتان را در سرویس گوگل بیزینس ثبت کنید. سپس به سادگی فرصت تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا کرده و شانس‌تان در این میان به شدت تقویت خواهد شد.

وقتی یک برند دارای صفحه رسمی در گوگل بیزینس باشد، کاربران در صورت جست وجوی اسم آن برند با یک کادر مشخص در سمت راست صفحه نتایج گوگل مواجه خواهند شد. این صفحه امکان دسترسی به توضیحات اساسی درباره یک برند و همچنین راه‌های ارتباطی را فراهم می‌سازد. بنابراین شما با طراحی چنین صفحه‌ای در عمل امکان تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را در سطح بسیار کلاسی افزایش می‌دهد. نکته جالب اینکه امروزه اگر کاربران صفحه مربوط به گوگل بیزینس را برای کسب و کارهای مختلف مشاهده نکنند، شما هرگز شانس برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نخواهید کرد. این امر باید هرچه سریع‌تر در دستور کار شما قرار گرفته و برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف از آن بهره بگیرید. اگر شما برای راه‌اندازی صفحه رسمی برندتان در گوگل بیزینس مشکل دارید، می‌توانید با یک جست و جوی ساده در سطح اینترنت مطالب بسیار زیادی را پیدا کنید. این امر به شما فرصت تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را داده و دردسرهای مربوط به آزمون و خطا در این راستا را نیز به کلی کاهش خواهد داد.

**نگارش محتوا در مجلات محلی**

مطبوعات در طول دهه‌های اخیر نه تنها محبوبیت‌شان را از دست نداده‌اند، بلکه روز به روز نیز جذابیت‌شان برای مردم افزایش پیدا کرده است. امروزه بسیاری از مطبوعات در عمل به طور اینترنتی نیز به دست مخاطب هدف می‌رسد. بنابراین توسعه نحوه ارتباط میان مطبوعات با مخاطب هدف نقش مهمی در ادامه حیات این حوزه داشته است. شما برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف همیشه امکان استفاده از همکاری با مجلات و روزنامه‌های محلی را دارید. این امر از شما به عنوان یک مشاور املاک چهره فردی مطمئن را خواهد ساخت. اگر در این میان همکاری‌تان با خبرگزاری‌ها نیز افزایش پیدا کند، دیگر هیچ مشاوری حرفت‌ان نخواهد بود. یادتان باشد همکاری با مطبوعات باید در صورت امکان همراه با اولویت‌بخشی به رسانه‌های تخصصی باشد. در این صورت شما به سادگی هرچه تمام‌تر در حوزه تخصصی‌تان امکان تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا می‌کنید. شاید این امر بسیار ساده به نظر برسد، اما در عمل شانس‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. هرچه باشد افراد مایل به خرید خانه یا املاک تجاری اولویت‌شان با آژانس‌های فعال در مطبوعات تخصصی است. پس همیشه این شیوه بازاریابی را در خاطر داشته باشید، در غیر این صورت شاید تعداد مشتریان آژانس‌تان به طور مداوم کاهش پیدا کند.

**برگزاری دوره‌های رایگان برای خریداران خانه**
بسیاری از افراد وقتی به دنبال خرید خانه هستند، در جزئیات امور توجه نمی‌کنند. این امر در نهایت برای آنها دردسرهای زیادی به همراه داشته و توانایی‌شان برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را نیز کاهش می‌دهد. درست‌ست به همین خاطر شما باید همیشه حواس‌تان به ارائه اطلاعات درست به مشتریان باشد. این طوری نه تنها رضایت آنها را در بالاترین سطح ممکن کسب می‌کنید، بلکه در نهایت حتی امکان تکرار خرید آنها را نیز برای خودتان فراهم خواهید کرد. این نکته اهمیت بسیار زیادی داشته و به شما فرصت تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را می‌دهد.

برگزار ی دوره‌های رایگان برای بیان نکات کلیدی به هنگام خرید خانه همیشه برای مشتریان عرصه مشاوره املاک جذابیت دارد. درست‌ست به همین خاطر شما باید از بخش موردنظر به بهترین شکل ممکن استفاده نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکرده و همیشه درگیر فرآیند کسب و کارتان باشید. این نکته موقعیت شما در میان مشتریان را به شدت متزلزل خواهد ساخت.

**طراحی خبرنامه برای آژانس‌تان**

خبرنامه‌ها همیشه تاثیر‌گذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف دارد. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف داده و موقعیت‌تان در بازار به عنوان یک مشاور مطمئن را تقویت می‌کند. البته در این میان باید ارسال ایمیل‌ها براساس ضرورت صورت گیرد، در غیر این صورت شما با ارسال تعداد بالای از ایمیل‌ها اعتماد مخاطب هدف‌تان را از دست می‌دهید. این نکته نه تنها دردسرهای زیادی برای شما و برندان به همراه خواهد داشت، بلکه حتی فرصت تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف را نیز از شما خواهد گرفت.

الگوبرداری از آژانس‌های مشاوره بزرگ در این میان امر بسیار مهمی است. همچنین شما باید در روزهای تعطیل و مناسبت‌های مهم نیز یاد مشتریان‌تان باشید. در اینصورت هر کس برای خرید خانه اقدام به جست و جو نماید، اول از همه اسم آژانس شما در ذهنش نقش می‌بندد. این امر فرصت‌های بسیار زیادی پیش روی شما و کسب و کارتان قرار خواهد داد.

**طراحی کارت ویزیت**

کارت ویزیت یکی از تکنیک‌های قدیمی و در عین حال تاثیرگذار برای بازاریابی است. این ایده قدمت بسیار زیادی دارد. با این حال در دنیای دیجیتال نیز همچنان محبوبیتش حفظ شده است. اگر شما به دنبال تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای هستید، باید قبل از اینکه رقیب‌ای‌تان حسایی در بازار خودشان را مسلط کنند، به عنوان یکی از مشاورهای حرفه‌ای مطرح شوید. این امر در ساده‌ترین شکل ممکن با طراحی کارت ویزیت و ارائه آن به تمام افراد در دسترس صورت می‌گیرد. به این ترتیب اگر کسی به دنبال کسب مشاوره یا حتی خرید خانه باشد، با یک تماس ساده امکان صحبت با شما را پیدا می‌کند. این امر اهمیت بسیار زیادی داشته و به شما فرصت تاثیر‌گذاری بر روی مشتریان تازه را می‌دهد.

گاهی اوقات برخی از ایده‌های بازاریابی در عین سادگی جذابیت بسیار زیادی دارند. این امر در مورد ایده مورد بحث در این بخش صدق دارد. درست‌ست به همین خاطر شما نباید هرگز به خاطر سادگی یک ایده بازاریابی به طور کامل قید آن را بزنید. این امر می‌تواند در بلندمدت چهره آژانس شما را به شدت خدشه‌دار نماید. توصیه ما در این میان تلاش برای استفاده از تمام فرصت‌های دسترس برای تاثیر‌گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان است. اینطوری به مرور زمان تبدیل به برند و آژانس مشاوره املاک معتبری خواهید شد.

**منبع: wordstream.com**