

<div><div><span><span></span></span></div><div><div>شنبه</div></div></div> <p>۷ مهر ۱۴۰۳</p>
<p>Sat.28 Sep 2024</p> ۲۴ ربیع‌الاول ۱۴۴۵ - سال نهم
<p>شماره ۲۵۴۷</p> ۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
<p>www.forsatnet.ir</p>

## سر مقاله

### بانک مرکزی و سپرده‌های مسدودی

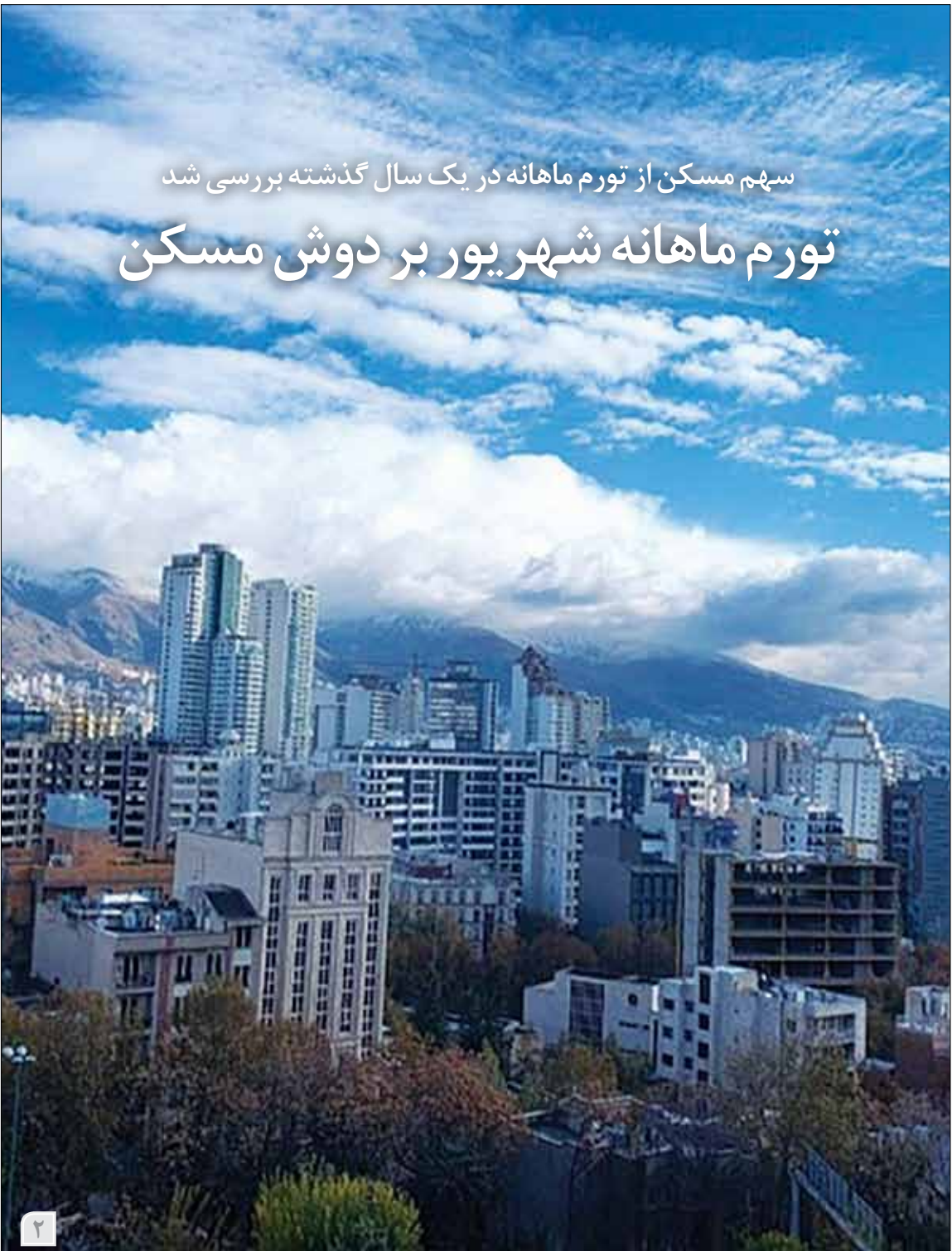
**علی نظافتیان** دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها بخشنامه ۲۳ اسفندماه ۱۴۰۰ بانک مرکزی می‌گوید: «از تاریخ تصویب این مصوبه، اخذ هرگونه سپرده به عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان قبل و یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک‌اموسسه اعتباری غیربانکی ممنوع است.» گرچه بانک مرکزی در بخشنامه مورد اشاره، دلایل شرعی، قانونی و انتظامی ممنوعیت سپرده مسدودی را مشخص نکرده است، اما چندی قبل، نامه سازمان بازرسی خطاب به «عبدالناصر همتی»، وزیر امور اقتصادی و دارایی در مورد تخلف در سپرده مسدودی، منتسب به یکی از بانک‌ها، بار دیگر رسانه‌ای و خبرساز شد و موضوع مسدودی سپرده بانکی برای تضمین دریافت وام و تسهیلات بانکی را به چالش کشید. در وب‌سایت سازمان بازرسی کل کشور در این زمینه آمده است: «سازمان بازرسی در این نامه بنا تاکید بر اینکه به موجب بند (۲) بخشنامه مورخ ۲۳-۱۲-۱۴۰۰ بانک مرکزی به شبکه بانکی اخذ یا ضبط هرگونه سپرده به عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان قبل و یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک/ موسسه اعتباری غیربانکی ممنوع گردیده است، به اقدام خلاف واقع بانک مذکور در این زمینه اشاره کرد: پس از ابلاغ بخشنامه مذکور، تسهیلات توسط بانک/ موسسه اعتباری غیربانکی ممنوع گردیده است، به اقدام خلاف واقع بانک مذکور در این زمینه اشاره کرد: بانک قرض‌الحسنه مهر ایران همچنان اقدام به…»

ادامه در همین صفحه

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



سه‌م مسکن از تورم ماهانه در یک سال گذشته بررسی شد

## تورم ماهانه شهریور بر دوش مسکن

### بانک مرکزی و سپرده‌های مسدودی

کرده است، مورد انکار و تکذیب کسی نیست. افزون بر آن، این نکته نیز مورد پذیرش همه بانک‌هاست که مقررات انضباطی بانک مرکزی را بایستی در چارچوب قانون کاملا رعایت کرد، اما اگر موضوع را از جنبه کارشناسی حقوقی و بانکی بررسی نماییم، ملاحظه خواهیم کرد که خود بانک مرکزی نیز در مورد مسدودی سپرده‌های بانکی تاکنون سیاست‌های متفاوتی داشته است. شرح موضوع آنکه بانک مرکزی در سالیان قبل، نه تنها مخالفتی با این مسئله نداشته بلکه بالعکس، بخشنامه شماره ۸۳۲/۱۰۰۸۹۹/۰۴-۰۹ مورخ ۱۳۹۹-۰۴-۰۹ این بانک نیز منعی در این زمینه ندارد و حتی آن را تایید و شرایط این عملیات بانکی را بدین شرح تعیین کرده است: «در صورتی که وفق توافق بین مؤسسه اعتباری و تسهیلات‌گیرنده و قبل از اعطای تسهیلات، بخشی از وثایق به صورت نقد و یا در قالب مسدودنمودن سپرده توثیق می‌شود، سپرده مذکور باید در قالب حساب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار بوده و با احتساب و پرداخت سود علی‌الحساب به آن معادل نرخ سود متناظر با دوره زمانی آن سپرده که هم اکنون در شبکه بانکی کشور مبنای عمل است، انجام پذیرد.»

مقررات انضباطی بانک مرکزی در این بخشنامه صرفا لزوم پرداخت سود به سپرده‌های مسدودی است؛ وگرنه اصل مطلب، یعنی مسدودی سپرده‌ها، آن هم براساس درخواست و توافق با مشتری، هیچ مغایرتی با موازین قانونی و مبنای قانون عملیات بانکی بدون ربا ندارد. مفاد بخشنامه مورد‌اشاره کاملا بیانگر آن است که بانک مرکزی به توافقات قراردادی بین بانک‌ها و سپرده‌گذاران احترام می‌گذارد و آن را کاملا تایید می‌کند. برمبنای موازین حقوقی، این‌گونه توافقات بین بانک‌ها و مشتریان، معتبر و قانونی است، مگر آنکه مصالح عامه یا انتظام‌بخشی به عملیات بانکی، اقتضا کند که بخشی از این توافقات محدود شود. پس دلیلی بر ممنوع کردن سپرده برای تضمین تسهیلات بانکی نیست. ولی در مورد مشروط کردن دریافت تسهیلات بانکی به سپرده‌گذاری در بانک‌ها، مباحث فقهی مطرح است؛ زیرا احتمال را در این عملیات بانکی (یعنی مشروط کردن پرداخت تسهیلات به سپرده‌گذاری در بانک)، دور از ذهن نیست. به هر حال، تحولات بعدی نشان می‌دهد که بانک مرکزی، تغییر موضع داده و با صدور بخشنامه مورد استناد، اسباب ممنوعیت کامل مسدود کردن سپرده‌های بانکی فراهم آمده است. شرح مطلب آنکه در روزهای پایانی سال ۱۴۰۰، دو رویداد بانکی، موضوع آزادی اراده در توافقات بین بانک و مشتری در مورد کاربرد «سپرده

### مسدودی» به عنوان تضمین تسهیلات و تعهدات بانکی

را تحت‌الشعاع قرار داده است:

• رویداد اول؛ رسانه‌ها در ۲۱ اسفندماه به نقل از «حسن درویشیان»، رئیس دفتر بازرسی ویژه و نماینده ویژه رئیس‌جمهور فقید (که سابقا رئیس سازمان بازرسی کل کشور بوده است)، نامه مورخ ۱۴-۱۲-۱۴۰۰ مشارالیه به بانک مرکزی درخصوص ممنوعیت استفاده از «سپرده مسدودی» برای تضمین تعهدات و تسهیلات بانکی و دستور لغو یک بخشنامه بانک مرکزی را منتشر کردند. او در این نامه اعلام کرده بود که بانک‌ها از «سپرده مسدودی» به عنوان ترفندی (منظور همان راهکار است) برای افزایش غیرقانونی سود مصوب تسهیلات بانکی استفاده می‌کنند و اینکه «برابر بررسی به عمل آمده، طرح و تجویز این موضوع، مستمسکی برای عدم رعایت نرخ تسهیلات و دور زدن مقرره لازم‌الاجرای شورای پول و اعتبار در این زمینه شده است، به نحوی که مشتری منقاضی تسهیلات مجبور است جهت دریافت تسهیلات بانکی، درصدی از مبلغ وام که بانک مقرر می‌دارد (غالبا بین ۱۰ تا ۲۰ درصد رقم تسهیلات) را قبل از دریافت تسهیلات تأمین و در بانک مذکور سپرده‌گذاری (در موارد متعدد به صورت سپرده قرض‌الحسنه و بدون سود) و توثیق و به نفع بانک مسدود نماید که در نتیجه آن و در عمل، ضمن تحمیل پرداخت اقساط بیشتر نسبت به مبلغ واقعی دریافتی، نرخ سود تسهیلات بیش از نرخ مصوب و تا ۲۵ درصد و حتی بالاتر بر مردم تحمیل می‌گردد.» نهایتا وی در نامه مورد اشاره به بانک مرکزی دستور داده است: «هرگونه توافقی یا اتخاذ تصمیم در کمیته‌ها و ارکان اعتباری و یا دستورات در قالب سیاست‌ها و خط مشی‌های اعتباری که منجر به عدم رعایت عملی به مصوبه شورای پول و اعتبار در زمینه حداکثر نرخ سود تسهیلات از جمله اخذ وثیقه نقدی در قبال پرداخت تسهیلات که مغایر قواعد حقوقی می‌باشد «ممنوع» بوده و علی هذا مقرر فرمایید ضمن اصلاح فوری بخشنامه مذکور و موارد مشابه در حد این معنای بانک در قالب بخشنامه‌ای لازم‌الاجرا به مدیران عامل کلیه بانک‌ها و مؤسسات اعتباری کشور ابلاغ تا از این رویه ناصواب جلوگیری و همچنین در صورت تقاضای مشتری، امکان بازیافت و تبدیل وثایق نقدی مسدودی قبلی در قالب سپرده با سایر وثایق و تضمینات معتبر مورد قبول، فراهم و با اطلاع‌رسانی لازم و ایجاد مسیر دریافت وصول شکایات مردمی و انجام بازرسی نوبه‌ای بر حسن اجرای آن نظارت نموده و گزارش اقدامات انجام شده نیز تا تاریخ ۲۱-۱۲-۱۴۰۰ اعلام گردد.» در ابلاغیه

دارندگان کارت بانکی بخوانند

### سقف مجاز خرید با کار تخوان

گوشی، خودپرداز، اینترنت و…) و سیاست‌های بانک مرکزی بستگی دارد. محدودیت‌های انتقال وجه از طریق کارت به کارت، بسته به روش انجام تراکنش متفاوت است؛ به عنوان مثال، سقف انتقال وجه با استفاده از عابربانک با سقف انتقال وجه از طریق اپلیکیشن‌های موبایلی، متفاوت خواهد بود. براساس این دستورالعمل، تمامی بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری موظفند سقف روزانه انتقال وجه از طریق درگاه‌های اینترنتی خود را برای افراد حقیقی ۱۰۰ میلیون ریال (۱۰ میلیون تومان) تعیین کنند. همچنین این افراد حقیقی

اولین هفته مهرماه برای بورس‌بازان چگونه گذشت؟

## ببخذ پول به بورس تهران

فرصت امروز: هفته اول مهرماه با سبزپوشی بورس تهران به پایان رسید تا با شیرینی کام سهامداران، انتظارات نسبت به بورس بهبود پیدا کند. ارزش معاملات خرد بورس تهران در این هفته، رشد مناسبی را تجربه کرد و میانگین ارزش معاملات خرد بورس تهران به حدود ۴ هزار میلیارد تومان رسید. شاخص کل بورس تهران نیز در هفته نخست مهرماه توانست وارد کانال…

۴

رشد منفی شاخص تولید و فروش بنگاه‌های صنعتی بورسی ادامه دارد

# سرعتگیرهای تولید صنعتی

فرصت امروز: پایش بخش حقیقی اقتصاد در مردادماه ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که شاخص تولید شرکت‌های صنعتی بورسی در این ماه نسبت به ماه مشابه سال گذشته، کاهش ۴ درصدی و شاخص فروش، افزایش ۵٫۳ درصدی را تجربه کرده‌اند. در مردادماه امسال همچنین شاخص تولید رشته فعالیت خودرو و قطعات نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۱۳٫۷ درصدی و شاخص فروش، افزایش ۱۹٫۱ درصدی داشته است. در این میان، شاخص تولید و شاخص فروش رشته فعالیت فلزات پایه نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۳٫۲ درصدی و ۷٫۵ درصدی و نسبت به ماه قبل نیز شاخص تولید، کاهش ۱۱٫۲ درصدی و شاخص فروش، افزایش ۰٫۷ درصدی داشته است. در مردادماه ۱۴۰۳، نرخ رشد ماهیانه قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی، افزایش ۰٫۴ درصدی داشته و رشد نقطه به نقطه با کاهش ۲ واحد درصدی نسبت به ماه قبل، به ۲۴ درصد رسیده است. میانگین سالیانه شاخص قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی در مردادماه امسال نسبت به ماه قبل، ۰٫۵ واحد درصد افزایش یافته و میزان ۲۴٫۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌های مجلس، در مردادماه امسال نسبت به مرداد سال گذشته از بین ۱۵ رشته‌فعالیت…

۲

با ادامه رکوردشکنی اونس جهانی طلا در هفته نخست مهرماه

### ارز و طلا افزایشی شدند

۳

<div><div><span><span></span></span></div><div><div>مدیریت و کسب‌وکار</div></div></div>
<p><b>بازاریابی اینستاگرامی در وقت اضافه!</b></p> <p>اینستاگرام همیشه پلتفرمی محبوب در میان کاربران بوده که اتفاقا کلی طرفدار از میان بازاریاب‌ها هم دارد. خیلی‌ها خیال می‌کنند تولید محتوا و بازاریابی در این پلتفرم یکی از ساده‌ترین کارهای دنیاست. این در حالی است که یک نگاه دقیق‌تر به ماجرا آدم را با کلی چالش رنگارنگ رو به رو خواهد کرد. کسانی که این چالش‌ها را نمی‌بینند، خیلی زود دم به تله داده و در یک چشم به هم زدن اوضاع‌شان به هم خواهد ریخت. این در حالی است که یک بازاریاب باهوش اول از همه چالش‌های این عرصه را بررسی خواهد کرد. این دقیقا همان کاری است که ما در این بخش قصد انجامش را داریم. شما در این مقاله یاد می‌گیرید چطور از عهده سختی‌های بازاریابی در اینستاگرام بر آید. برای این کار اول از همه باید درکی درست از چالش‌های این حوزه داشته باشید. به همین خاطر ما کارمان را در هر بخش با بررسی یک چالش شروع خواهیم کرد. در خلال بررسی چالش موردنظر به…</p>
۸

مورد اشاره، توضیح یا استدلال حقوقی در مورد این ادعا که «اخذ وثیقه نقدی در قبال پرداخت تسهیلات، مغایر با قواعد حقوقی می‌باشد»، ارائه نشده است، ضمن آنکه تا به حال سابقه نداشته که یک بانک، مشتری را برای برخورداری از خدمات بانکی، «مجبور» کرده باشد.
• رویداد دوم؛ هم‌زمان با انتشار نامه مورخ ۲۱-۱۲-۱۴۰۰ بازرس وقت ریاست‌جمهوری، وب‌سایت بانک مرکزی نیز با فاصله‌ای نسبتا کوتاه و بدون کمترین اشاره به ابلاغیه دفتر بازرسی ریاست‌جمهوری (بخشنامه شماره ۳۷۵۵۱۷/۰۰ مورخ ۲۳-۱۲-۱۴۰۰) به بانک‌ها چنین ابلاغ کرد: «هیأت عامل بانک مرکزی پس از برگزاری جلسات کارشناسی طی سه ماه گذشته در این بانک مقرر نمود: بلوکه نمودن بخشی از تسهیلات اعطایی به مشتریان در قالب انواع سپرده‌ها، توسط بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی ممنوع است. از تاریخ تصویب این مصوبه، اخذ هرگونه سپرده به‌عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان قبل و یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک/مؤسسه اعتباری غیربانکی ممنوع است.» در اینکه مقررات انضباطی بانک مرکزی بر همه بانک‌های دولتی و خصوصی و مؤسسات اعتباری لازم‌الرایه است، تردیدی نیست. افزون بر آن، همه مدیران و کارشناسان بانکی بر این نکته بدیهی نیز آگاهی و تأکید دارند، اما از نظر تحلیلی مبنای حقوق بانکی باید بدین موضوع توجه داشت که در بخشنامه مورد‌اشاره، بانک مرکزی برخلاف بخشنامه پیشین، «اخذ هرگونه سپرده به‌عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان قبیل و یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک/مؤسسه اعتباری غیربانکی» را «ممنوع» اعلام کرده است. با توجه به مصوبه قبلی، این ممنوعیت ذاتی نیست؛ زیرا قبلا بانک مرکزی، آن را مجاز اعلام کرده بوده است.

اسما از آنجایی که بانک مرکزی در اطلاعیه خود اعلام کرده است که «هیأت عامل بانک مرکزی پس از برگزاری جلسات کارشناسی طی سه ماه گذشته» این تصمیم را گرفته است و با این جمله، اینکه دلیل صدور بخشنامه مورد اشاره، اجرای دستور مقام اجرایی یادشده بوده را تویحاً رد کرده است، پس انتظار می‌رود بانک مرکزی، موضوع استفاده از «سپرده مسدودی» برای تضمین تسهیلات بانکی را مجددا بررسی کارشناسی نماید و اعلام کند که مبنای شرعی، قانونی و حقوقی «ممنوعیت مسدودنمودن سپرده بانکی به‌عنوان وثیقه تسهیلات بانکی» چیست و براساس کدام منطق مدیریتی، یک فرایند بانکی که قبلا مجاز بوده (مسدودکردن سپرده برای تضمین تسهیلات) به یکباره ممنوع و غیرمجاز

اعلام می‌شود؟ از سوی دیگر آیا سپرده‌های بانکی به‌عنوان وثیقه تسهیلات در مقایسه با چک، سفته و انواع اموال منقول و غیرمنقول، بیشتر قابل‌انکا نیست و بانک‌ها را از مشکلات فراوان برای مزایده و فروش وثایق تملیکی راحت نمی‌سازد؟ آیا می‌توان بدین‌گونه توافقات بین بانک‌ها و مشتریان را محدود کرد و سپرده‌گذاران بانکی را از تصرف حقوقی در سپرده‌های‌شان محروم نمود؟ توصیه می‌کنم بانک مرکزی برای آگاهی‌بخشی عمومی در این زمینه، مقررات بند الف ماده ۱۱ قانون بانک مرکزی مبنی بر آنکه «اصل در مذاکرات و مصوبات هیأت عالی و سایر ارکان بانک مرکزی، غیرمحرمانه بودن و انتشار عمومی آنهاست. بانک مرکزی موظف است مشروح مذاکرات و مصوبات هیأت عالی را نهایتا تا ۱۰ روز کاری پس از برگزاری جلسه از طریق پایگاه اطلاع‌رسانی خود منتشر کند» را اجرا کند و مشروح مذاکرات هیأت عامل وقت بانک مرکزی در مورد مصوبه مورد اشاره را جهت اطلاع عموم منتشر نماید.

گفتار پائینی آنکه «عبدالناصر همتی»، وزیر امور اقتصادی و دارایی در همایش بانکداری اسلامی امسال در مورد استقلال بانک مرکزی گفت که «استقلال بانک مرکزی به معنای ناهماهنگی با دولت نیست؛ بلکه یعنی اینکه نظرات کارشناسی، مبنای تصمیم‌گیری در بانک مرکزی باشد؛ در یک سال و نیم گذشته اگر تصمیمات کارشناسی نبود و دستوری عمل می‌کردیم، ثبات ارزی ایجاد نمی‌شد.» براساس رویدادهای بانکی مورد‌اشاره، به نظر می‌رسد مبنای صدور بخشنامه شماره ۳۷۵۵۱۷/۰۰ مورخ ۲۳-۱۲-۱۴۰۰ اجرای دستور مقامات اجرایی است؛ در حالی که اجرای سریع دستورات مقامات اجرایی (مراجع غیرقضایی) قبل از بررسی دقیق کارشناسی آن، نشانه مثبتی از استقلال بانک مرکزی نیست. پیشنهاد می‌کنم که برای زدودن ابهامات حقوقی و قانونی از این موضوع، بررسی کارشناسی مجدد بخشنامه مورد اشاره در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفته و با استعلام نظر کارشناسی «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی» مشخص نمایند که آیا در شرایط فعلی، تاکید بر ممنوعیت استفاده از «سپرده مسدودی» به عنوان وثیقه تسهیلات، به نفع راحتی مردم و شبکه بانکی کشور است یا بر حجم مشکلات کنونی می‌افزاید و نیاز به تجدیدنظر دارد؟ امور بانکی موردنیاز مردم را نباید با این‌گونه مصوبات، سخت و پیچیده کرد. راحتی مردم برای برخورداری از خدمات بانکی، شرط اساسی پیشرفت صنعت بانکداری است.

هر فرد تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان مجاز است و کنترل مجوده اعلام شده برعهده موسسه اعتباری صادرکننده کارت است. علاوه بر این، سقف انجام تراکنش و عملیات انتقال وجه از طریق سساتنا و پایا به‌صورت غیر حضوری ۲۰۰ میلیون تومان است. همچنین سقف مبلغ انتقال ساتنا ۴۰۰ میلیون تومان است. همچنین سقف مبلغ انتقال ساتنا در شعب بانکی با ارائه مستندات، بدون محدودیت است. گفتنی است حداکثر برداشت وجه در خودپردازها برای هر کارت بانکی همانند گذشته ۲۰۰ هزار تومان است.

سقف خرید روزانه از طریق دستگاه‌های کار تخوان اعلام شد. سقف خرید روزانه از طریق دستگاه‌های کارتخوان یا یک کارت ۵۰ میلیون تومان و سا تمام کارت‌های هر فرد تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان مجاز است و کنترل مجوده اعلام شده برعهده موسسه اعتباری صادر کننده کارت است. علاوه بر این، سقف انجام تراکنش و عملیات انتقال وجه از طریق ساتنا و پایا به صورت غیرحضوری ۲۰۰ میلیون تومان و به صورت حضوری در شعب بانکی ۴۰۰ میلیون تومان است. همچنین سقف مبلغ انتقال ساتنا در شعب



## نگاه

پوینت چگونه نفوذش را به بیخ گوش آمریکا رساند؟

### جاسوسی با چاشنی تبر یخی

در حالی که تنش‌ها میان روسیه و آمریکا تشدید شده، گزارش‌ها از فعالیت‌های جاسوسی روسیه در مکزیک حکایت دارند، تلاشی جدید و نگران‌کننده که یادآور رقابت‌های دوران جنگ سرد میان این دو ابرقدرت است. مقامات آمریکایی و افسران اطلاعاتی سابق این کشور مدعی شده‌اند که سرویس‌های اطلاعاتی روسیه در حال محکم‌کردن جای پای خود در مکزیک برای عملیات‌های جاسوسی علیه ایالات متحده هستند؛ رویکردی که بازگشت به تاکتیک‌های دوران جنگ سرد به شمار می‌رود و حالا توسط رژیمی انجام گرفته که به طور فزاینده‌ای تهاجمی شده است. به گزارش «ان‌بی‌سی نیوز»، روسیه طی سال‌های اخیر تعداد زیادی از پرسنل خود را به کل کارکنان سفارتش در مکزیکوسیتی اضافه کرده، حتی با وجود اینکه مسکو تنها روابط تجاری محدودی با این کشور دارد. مقامات آمریکایی می‌گویند این روند نگران‌کننده بوده و معتقدند که افزایش حضور روس‌ها با هدف تقویت عملیات‌های اطلاعاتی کرملین علیه ایالات متحده و همچنین تلاش‌های تبلیغاتی برای تضعیف واشنگتن و اوکراین صورت می‌گیرد. یک مقام آمریکایی به شبکه خبری «ان‌بی‌سی» گفت که دولت بایدن این مسئله را با دولت مکزیک در میان گذاشته است، این مقام اظهار داشت که «روسیه واقعا برای گسترش حضور خود در مکزیک سرمایه‌گذاری کرده است.»

«ویلیام برنز»، مدیر سازمان اطلاعاتی سی‌آی‌ای در اوایل این ماه گفت که آژانس او و دولت آمریکا شدیداً بر افزایش نفوذ روسیه در مکزیک متمرکز هستند. او گفت که این مسئله تا حدودی نتیجه اخراج جاسوسان روس از پایتخت‌های خارجی پس از حمله تمام‌عیار مسکو به اوکراین است. «برنز» توضیح داد: «بخشی از این مسئله به این دلیل بوده که تعداد زیادی از افسران اطلاعاتی روسیه از اروپا اخراج شده‌اند. بنابراین آنها به دنبال مکان‌هایی برای فعالیت می‌گردند، اما ما شدیداً روی این موضوع تمرکز کرده‌ایم.»

اقدامات روسیه در مکزیک نشان‌دهنده موضع تهاجمی‌تر سرویس‌های اطلاعاتی این کشور در چندین جبهه است. به گفته مقامات آمریکایی و اروپایی، کرملین به دنبال خاموش‌ساختن منتقدان خود در خارج از کشور، تضعیف حمایت از اوکراین و تضعیف دموکراسی‌های غربی است. این رویکرد شامل خرابکاری با تلاش برای خرابکاری در اروپا، حملات سایبری بی‌وقفه و کمپین‌های عظیم نشر اطلاعات نادرست در سطح جهانی بوده است. «پاول کولب»، افسر سابق عملیات سیا که ۲۵ سال در این سازمان فعالیت داشته و در کشورهایی مانند روسیه و بلکان خدمت کرده است، گفت: «آنها اکنون حاضرند خطرات بسیار بیشتری را بپذیرند، چیزی که شاید بلافاصله پس از جنگ سرد تحلیلی را نداشتند.» ژنرال «گلن ون‌هرک»، رئیس فرماندهی شمالی ایالات متحده در مارس ۲۰۲۲ به کمیته خدمات مسلح سنای آمریکا گفت که سرویس اطلاعات نظامی روسیه (جی‌آر‌یو) حضور گسترده‌ای در مکزیک دارد. «ون‌هرک» گفت: «می‌توانم اشاره کنم که بزرگ‌ترین تعداد اعضای جی‌آر‌یو در جهان هم‌اکنون در مکزیک مستقرند. آنها پرسنل اطلاعاتی روسیه هستند و با دقت، فرصت‌های خود برای نفوذ به ایالات متحده را بررسی می‌کنند.» از زمان اظهارنظرهای «ون‌هرک» که اندکی پس از آغاز تهاجم گسترده روسیه به اوکراین مطرح شد، روسیه همچنان به گسترش حضور خود در سفارت مکزیکوسیتی ادامه داده و از مقامات مکزیکی اعتبارنامه دریافت کرده است. در پاسخ به اظهارات «ون‌هرک» اما «اندرس مانوئل لویز اپوآدور»، رئیس‌جمهور مکزیک گفت که از این موضوع اطلاعی ندارد و مکزیک را «کشوری آزاد، مستقل و دارای حاکمیت» توصیف کرد. با وجود اینکه مکزیک طی دهه‌ها روابط تجاری گسترده‌ای با ایالات متحده برقرار کرده، همواره سعی داشته از هم‌انسانی کامل با سیاست خارجی واشنگتن اجتناب ورزد و روابط دوستانه خود با روسیه و کوبا را حفظ کرده است. براساس این گزارش، جاسوسان روسیه و مخبران آمریکایی آنها، تاریخچه‌ای طولانی در مکزیک دارند. کرملین در سال ۱۹۴۰ میلادی، «لئون تروتسکی»، یکی از رهبران انقلابی و ایدئولوگ‌گرای کمونیست خود را که پس از اختلاف با «جوزف استالین» از قدرت برکنار شده بود، ردیابی کرد. «تروتسکی» که زمانی انتظاری می‌رفت جانشین «ولادیمیر لنین» به عنوان رهبر اتحاد جماهیر شوروی شود، به خفا رفت، از کشوری به کشور دیگر نقل مکان کرده بود تا اینکه نهایتاً در مکزیک سکنی گزید، اما در ۲۰ آگوست ۱۹۴۰، «تروتسکی» به یک کمونیست اسپانیایی که فکر می‌کرد دوستش است، اجازه داد وارد دفتر خصوصی‌اش شود. این یازدیدکننده، یعنی «رامون مرکادر»، یک تبر یخی زیر یک خود پنهان کرده بود و با آن به «تروتسکی» حمله کرد. «تروتسکی» روز بعد بر اثر جراحت‌اش جان باخت. «جان سیفیر» که ۲۸ سال در سرویس مخفی سیا کار کرده، گفت که روسیه همیشه به مکزیک‌هایی که برای عملیات داوطلب می‌شدند، توصیه می‌کرد به مکزیک سفر کنند. «سیفر» گفت: «دهه‌هاست که اگر آمریکایی‌ها برای جاسوسی به مسکو پیشنهاد همکاری می‌دادند، به آنها گفته می‌شد به مکزیکوسیتی بروند. محیط برای فعالیت اطلاعاتی روس‌ها در ایالات متحده بسیار دشوار است.» برخلاف ایالات متحده که در آن روس‌ها تحت نظارت شدید افسنی‌ای قرار دارند و کنسولگری‌های روسیه تعطیل شده‌اند، مکزیک محیطی کوچک‌تر و مناسب برای فعالیت‌های روسیه به شمار می‌رود. به گفته مقامات اطلاعاتی سابق، روسیه از این شرایط برای نظارت بر مأموران خود در آمریکا و انجام سایر عملیات‌ها استفاده می‌کند. «گالاس لاندون»، افسر ارشد بازرسشته سیا و نویسنده کتاب «خطرات جذب‌کننده» گفت: «این محیط بسیار مناسبی برای فعالیت روس‌ها بوده و منطقی است که آنها با چنین تعداد زیادی در آنجا حضور دارند.» در دهه ۱۹۷۰ میلادی، «کریستوفر بويس»، دانشجوی کالجی که در شرکت هوافضای TRW در حومه ثروتمند لس‌آنجلس کار می‌کرد و دوست دبیرستانی‌اش «زندیگ دالتون لی» به جرم ارائه اسرار ماهواره‌ای آمریکا به شوروی محکوم شدند. طی دو سال، «لی» به مکزیکوسیتی سفر می‌کرد تا اطلاعات طبقه‌بندی‌شده را به مأموران سفارت شوروی تحویل دهد و پول خود و «ویس» را بگیرد. پرونده آنها، موضوع یک کتاب و یک فیلم هالیوودی معروف با نام «فالکون و مرد برقی» شد.

روس‌ها احتمالاً از نزدیکی مکزیک به آمریکا و همچنین امنیت نسبی آن در برابر نظارت نهادهای قانونی ایالات متحده سوءاستفاده کرده تا از مأموران آمریکایی خود و افسران اطلاعاتی روسی که تحت پوشش عمیق در ایالات متحده فعال هستند، حمایت کنند. «لاندون» و دیگر افسران سابق می‌گفتند که یک مأمور آمریکایی که برای اطلاعات روسیه کار می‌کند، می‌تواند مرتباً از مرز آمریکا و مکزیک عبور کرده و با مأموران روسی ملاقات کند تا پول بگیرد، به‌روزرسانی شود، منابع جدید دریافت کند و در روش‌های ارتباطی با سایر هم‌تراه‌های جاسوسی آموزش ببیند. افسران سابق اطلاعاتی همچنین افزودند که روسیه می‌تواند از نزدیکی مکزیک برای هدف قرار دادن دشمنان سیاسی «پوینت» در داخل آمریکا نیز استفاده کند. «لاندون» گفت که بعید است روس‌ها علاقه‌ای به استفاده از مرز جنوبی برای نفوذ غیرقانونی به ایالات متحده از طریق مهاجران داشته باشند. به گفته او، «آنها می‌خواهند هر سفری قانونی و تمیز به نظر برسد و جلب توجه نکند.» با این حال، آژانس‌های اطلاعاتی روسیه می‌توانند در صورت لزوم و با پذیرش خطرات بیشتر، با شبکه‌های جنایی فراملی همکاری کنند. برخی از مأموران اطلاعاتی سابق معتقدند که این همکاری‌ها ممکن است در برخی مأموریت‌های خاص روس‌ها مفید باشند. یکی از وظایف جی‌آر‌یو، سرویس اطلاعات نظامی روسیه، آماده‌سازی برای عملیات‌های خرابکاری احتمالی در صورت وقوع جنگ با ایالات متحده است. مکزیک می‌تواند پایگاه عملی مناسبی برای چنین طرح‌های احتمالی باشد. «کولب» همچنین گفت که وجود پایگاه بزرگ جاسوسی روسیه در مکزیک می‌تواند آزرایی تبلیغاتی باشد تا در توانمندی‌های مسکو بزرگنمایی کرده و در عین حال، این تصور را تقویت کند که مرز جنوبی آمریکا با مکزیک، از کنترل خارج است.

مقامات آمریکایی همچنین نگران تلاش‌های روسیه برای دستکاری فضای

اطلاعاتی در مکزیک هستند. روسیه به دنبال کاهش حمایت‌های بین‌المللی از اوکراین و دادن‌بند به اختلافات اجتماعی در مکزیک است. در این راستا، روسیه رسانه دولتی «رتی» را در مکزیک گسترش داده و کمپین تبلیغاتی گسترده‌ای برای این شبکه به راه انداخته است. در ماه آوریل، سفیر روسیه در مکزیک یک گزارش جعلی از رسانه‌های دولتی روسیه منتشر کرد که مدعی بود ایالات متحده اعضای کارتل‌های مواد مخدر از مکزیک و کلمبیا را برای اعزام به جنگ در اوکراین استخدام کرده است. این گزارش بی‌اساس در برخی رسانه‌های مکزیک نیز بازتاب پیدا کرد.

رشد منفی شاخص تولید و فروش بنگاه‌های صنعتی بورسی ادامه دارد

# سرعتگیرهای تولید صنعتی



فروش آن نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۷٫۵ درصدی و نسبت به ماه قبل، افزایش ۰٫۷ درصدی داشته است. نسبت به ماه قبل، شاخص تولید تحت‌تاثیر کاهش شاخص فروش زیربخش‌های شمش و سایر کاهش یافته است. همچنین نسبت به ماه مشابه سال قبل، شاخص تولید و فروش تمام زیربخش‌ها به‌جز شاخص تولید و فروش ورق کاهش یافته است.

#### رشته‌فعالیت غذایی و آشامیدنی به‌جز قندوشکر

در مردادماه ۱۴۰۳، شاخص تولید رشته‌فعالیت غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر برمی‌آی شرکت‌های بورسی، نسبت به ماه مشابه سال قبل، افزایش ۳٫۱ درصدی و نسبت به ماه قبل، افزایش ۳٫۴ درصدی داشته است. همچنین شاخص فروش آن نسبت به ماه مشابه سال قبل، افزایش ۲ درصدی و نسبت به ماه قبل، افزایش ۱٫۶ درصدی داشته است. نسبت به ماه قبل، شاخص تولید زیربخش‌های سایر و روغنی‌ها افزایش یافته و نسبت به ماه مشابه سال قبل شاخص تولید و فروش تمام زیربخش‌ها به‌جز «لبنیات» افزایش یافته است.

#### شاخص تولید و فروش رشته‌فعالیت دارو

در مردادماه ۱۴۰۳، شاخص تولید رشته‌فعالیت دارو برمی‌آی شرکت‌های بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۱۲ درصدی و نسبت به ماه قبل، افزایش ۸٫۷ درصدی داشته است. همچنین شاخص فروش آن نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۴٫۲ درصدی و نسبت به ماه قبل، افزایش ۹٫۵ درصدی داشته است. نسبت به ماه قبل، شاخص تولید و فروش زیربخش‌های اصلی افزایش یافته است. نسبت به ماه مشابه سال قبل هم شاخص تولید و فروش زیربخش‌های اصلی کاهش یافته است.

#### تولید و فروش شرکت‌های معدنی بورسی

در مردادماه ۱۴۰۳، شاخص تولید شرکت‌های معدنی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل با کاهش ۸ درصدی و نسبت به ماه قبل با افزایش ۶٫۸ درصدی مواجه شده است. همچنین شاخص فروش شرکت‌های معدنی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل با کاهش ۱۷٫۴ درصدی و نسبت به ماه قبل با افزایش ۱۸٫۳ درصدی مواجه شده است. نسبت به ماه قبل، شاخص تولید زیربخش‌های کانسارته و سایر افزایش یافته است. همچنین شاخص تولید زیربخش‌های گندله افزایش یافته است. نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش شاخص تولید زیربخش‌های گندله و سایر موجب کاهش شاخص تولید و کاهش شاخص فروش زیربخش کانسارته و سایر باعث کاهش شاخص فروش شده است.

#### شاخص قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی

در مردادماه ۱۴۰۳، نرخ رشد ماهانه قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی، افزایش ۰٫۴ درصدی داشته و رشد نقطه‌به‌نقطه با کاهش ۲ واحد درصدی نسبت به ماه قبل، به ۲۴ درصد رسیده است. میانگین سالانه شاخص قیمت نیز در مردادماه ۱۴۰۳ نسبت به ماه قبل، ۰٫۵ واحد درصد کاهش داشته و میزان ۲۴٫۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. بررسی‌های شاخص قیمت رشته‌فعالیت‌های بورسی نشان می‌دهد که در مردادماه ۱۴۰۳، رشته‌فعالیت‌های سیمان و محصولات فلزی به‌جز ماشین‌آلات و تجهیزات، بالاترین نرخ رشد ماهانه و رشته‌فعالیت‌های سیمان و کک و پالایش، بالاترین نرخ رشد نقطه‌به‌نقطه را تجربه کرده‌اند.

کاهش در شاخص فروش را تجربه کرده‌اند. همچنین در سه ماه منتهی به مرداد ۱۴۰۳، رشد میانگین متحرک سه ماهه شاخص تولید، کاهش ۲٫۸ درصدی و شاخص فروش، کاهش ۰٫۷ درصدی را نشان می‌دهد.

#### تولید و فروش رشته فعالیت‌های صنعتی

آنطور که بازوی پژوهشی مجلس گزارش داده است، در مردادماه ۱۴۰۳ نسبت به ماه مشابه سال قبل و از بین ۱۵ رشته‌فعالیت صنعتی بورسی، پنج رشته‌فعالیت افزایش در شاخص تولید و ۱۰ رشته‌فعالیت کاهش در شاخص تولید را تجربه کرده‌اند. رشته‌فعالیت‌های تجهیزات برقی، لاستیک و پلاستیک و غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر بیشترین سهم را در افزایش شاخص تولید و رشته‌فعالیت‌های سیمان، کاشی و سرامیک و خودرو و قطعات بیشترین سهم را در کاهش شاخص تولید داشته‌اند. همچنین طی مردادماه ۱۴۰۳ نسبت به ماه قبل، رشته‌فعالیت‌های دارو، محصولات فلزی به‌جز ماشین‌آلات و تجهیزات و غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر بیشترین سهم را در افزایش شاخص تولید و رشته‌فعالیت‌های لاستیک و پلاستیک، خودرو و قطعات و سایر کانی غیرفلزی بیشترین سهم را در کاهش شاخص تولید داشته‌اند.

در مردادماه اسامال از بین ۱۵ رشته‌فعالیت صنعتی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل، هفت رشته‌فعالیت افزایش در شاخص فروش و هشت رشته‌فعالیت کاهش در شاخص فروش داشته‌اند. رشته‌فعالیت‌های تجهیزات برقی، لاستیک و پلاستیک و غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر بیشترین سهم را در افزایش شاخص فروش و رشته‌فعالیت‌های کاشی و سرامیک و سایر کانی غیرفلزی و سیمان بیشترین سهم را در کاهش شاخص فروش داشته‌اند. همچنین در این ماه نسبت به ماه قبل، رشته‌فعالیت‌های محصولات فلزی به‌جز ماشین‌آلات و تجهیزات، تجهیزات برقی و سایر کانی غیرفلزی بیشترین سهم را در افزایش شاخص فروش و رشته‌فعالیت‌های خودرو و قطعات، لاستیک و پلاستیک و کاشی و سرامیک، بیشترین سهم را در کاهش شاخص فروش داشته است.

#### وضعیت رشته‌فعالیت شیمیایی به‌جز دارو

در مردادماه ۱۴۰۳، شاخص تولید رشته‌فعالیت شیمیایی به‌جز دارو، برمی‌آی شرکت‌های بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۹ درصدی و نسبت به ماه قبل، کاهش ۷٫۷ درصدی داشته است. همچنین شاخص فروش آن نسبت به ماه مشابه سال قبل، افزایش ۵ درصدی و نسبت به ماه قبل، افزایش ۶ درصدی داشته است. نسبت به ماه قبل، شاخص تولید تمام زیربخش‌های کاهش و در مقابل، شاخص فروش زیربخش‌های متانول، پلاستیک و لاستیک و مصنوعی و کودها و ترکیبات نیتروژن‌دار افزایش یافته است. همچنین نسبت به ماه مشابه سال قبل شاخص تولید تمام زیربخش‌ها کاهش یافته و در مقابل، شاخص فروش زیربخش‌های سایر و پلاستیک و لاستیک مصنوعی رشد مثبتی داشته است.

#### تولید و فروش رشته‌فعالیت فلزات پایه

در مردادماه ۱۴۰۳، شاخص تولید رشته‌فعالیت فلزات پایه برمی‌آی شرکت‌های بورسی، نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۳٫۲ درصدی و نسبت به ماه قبل، کاهش ۱۱٫۲ درصدی داشته است. همچنین شاخص

سهم مسکن از تورم ماهانه در یک سال گذشته بورسی شد

## تورم ماهانه شهر یور بر دوش مسکن

در یک سال گذشته، سهم مسکن از تورم ماهانه دهک‌های اول و دوم، نوسان‌های بسیاری داشته است؛ به طوری که در مهرماه سال گذشته، سهم مسکن از تورم ماهانه دهک اول ۷۱٫۵ درصد بوده و در آذرماه سهم آن به ۲۸٫۳ درصد رسیده و کمترین مقدار خود را در یک سال اخیر تجربه کرده است. سهم مسکن از تورم ماهانه دهک دوم نیز ۵۷٫۷ درصد بالاترین مقدار خود در آبان سال گذشته به ۳۲٫۳ درصد در دی ماه رسیده است. دلیل این نوسانات مسکن است به دلیل تغییرات سهم گروه‌های دیگر از تورم ماهانه بوده باشد؛ به عنوان مثال، تورم ماهانه دهک اول در بهمن ماه ۱۴۰۲ برابر با ۰٫۲۸ درصد و سهم مسکن از تورم ماهانه این دهک برابر با ۰٫۹۸ واحد درصد بوده است. همانطور که مشاهده می‌شود، سهم آن بیشتر از تورم ماهانه کل است. به عبارت دیگر، سهم گروه مسکن از تورم ماهانه دهک اول حدود ۲۵۸ درصد بوده است. دلیل اصلی آن، منفی بودن سهم گروه‌های دیگر از تورم ماهانه بوده است. به عبارت دیگر، قیمت برخی اقلام مصرفی خانوارهای دهک اول در بهمن ماه ۱۴۰۲ نسبت به دی ماه ارزان‌تر شده و باعث شده‌اند تا تورم ماهانه کل دهک اول پایین بیاید، ولی تورم ماهانه گروه مسکن باعث افزایش تورم ماهانه کل شده است. در واقع، اگر از سهم مسکن از تورم ماهانه خانوارهای دهک اول در بهمن ماه ۱۴۰۲ صرف نظر کنیم، تورم ماهانه این دهک برابر با منفی ۰٫۶ درصد می‌شده و مردم برای یک سید یکسان از کالا و خدمات مصرفی (به جز مسکن) در بهمن ماه، ۰٫۶ درصد کمتر از دی ماه هزینه می‌کرده‌اند.

سهم مسکن از تورم ماهانه دهک اول در آذرماه ۱۴۰۲ کمترین مقدار خود در یک سال اخیر با ۲۸٫۳ درصد تجربه کرده است. دلیل اصلی آن می‌تواند به افزایش سهم اقلام دیگر، به ویژه خوراکی از تورم ماهانه بوده باشد. در این ماه تورم گروه خوراکی از غیرخوراکی بیشتر بوده و به همین دلیل فشار تورمی بیشتر از سوی اقلام خوراکی بوده است. سهم مسکن از تورم ماهانه دهک دوم در آبان ماه ۱۴۰۲ بیشترین مقدار خود را با ۵۷٫۷ درصد ثبت کرده است. از دلایل آن می‌توان به بیشتر بودن تورم گروه غیرخوراکی از خوراکی اشاره کرد. به همین جهت، فشار تورمی در ماه بیشتر از سوی اقلام غیرخوراکی بوده است. همچنین بررسی‌ها

فرصت امروز؛ پایش بخش حقیقی اقتصاد در مردادماه ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که شاخص تولید شرکت‌های صنعتی بورسی در این ماه نسبت به ماه مشابه سال گذشته، کاهش ۴ درصدی و شاخص فروش، افزایش ۵٫۳ درصدی را تجربه کرده‌اند. در مردادماه اسمال همچنین شاخص تولید رشته فعالیت خودرو و قطعات نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۱۳٫۷ درصدی و شاخص فروش، افزایش ۱۹٫۱ درصدی داشته است. در این میان، شاخص تولید و شاخص فروش رسته فعالیت فلزات پایه نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۳٫۲ درصدی و ۷٫۵ درصدی و نسبت به ماه قبل نیز شاخص تولید، کاهش ۱۱٫۲ درصدی و شاخص فروش، افزایش ۰٫۷ درصدی داشته است. در مردادماه ۱۴۰۳، نرخ رشد ماهیانه قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی، افزایش ۰٫۴ درصدی داشته و رشد نقطه به نقطه با کاهش ۲ واحد درصدی نسبت به ماه قبل، به ۲۴ درصد رسیده است. میانگین سالانه شاخص قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی در مردادماه اسامال نسبت به ماه قبل، ۰٫۵ واحد درصد افزایش یافته و میزان ۲۴٫۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌های مجلس، در مردادماه اسامال نسبت به مرداد سال گذشته از بین ۱۵ رشته‌فعالیت صنعتی بورسی، پنج رشته‌فعالیت افزایش در شاخص تولید و ۱۰ رشته‌فعالیت کاهش در شاخص تولید را تجربه کرده‌اند. رشته‌فعالیت‌های تجهیزات برقی، لاستیک و پلاستیک و غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر، بیشترین سهم را در افزایش شاخص تولید و رشته‌فعالیت‌های سیمان، کاشی و سرامیک و خودرو و قطعات نیز بیشترین سهم را در کاهش شاخص تولید داشته‌اند. همچنین در مردادماه نسبت به تیرماه اسامال، رشته‌فعالیت‌های دارو، محصولات فلزی به‌جز ماشین‌آلات و تجهیزات و غذایی و آشامیدنی به‌جز قند و شکر، بیشترین سهم را در افزایش شاخص تولید و رشته‌فعالیت‌های لاستیک و پلاستیک، خودرو و قطعات و سایر کانی غیرفلزی نیز بیشترین سهم را در کاهش شاخص تولید داشته‌اند.

#### رشد منفی صنعت کماکان ادامه دارد

رشد منفی شاخص تولید و فروش بنگاه‌های صنعتی بورسی همچنان ادامه دارد و مشکلات تامین مواد اولیه و نرخ ارز، تأمین نقدینگی و محدودیت‌های تامین انرژی از مهمترین عواملی هستند که به کاهش تولید در بنگاه‌های صنعتی بورسی دامن زده و موجب رشد منفی شاخص تولید اغلب رشته‌فعالیت‌های صنعتی شده است. گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از پایش بخش حقیقی اقتصاد در مردادماه ۱۴۰۳ نشان می‌دهد که شاخص تولید شرکت‌های صنعتی بورسی در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل با کاهش ۴ درصدی و نسبت به ماه قبل با کاهش ۸٫۶ درصدی مواجه شده است. در مردادماه اسمال نسبت به ماه مشابه سال قبل و از بین ۱۵ رشته‌فعالیت صنعتی بورسی، پنج رشته‌فعالیت افزایش در شاخص تولید و ۱۰ رشته‌فعالیت نیز کاهش در شاخص تولید را تجربه کرده‌اند. شاخص فروش شرکت‌های صنعتی بورسی نیز نسبت به ماه مشابه سال قبل با افزایش ۵٫۳ درصدی و نسبت به ماه قبل با افزایش ۵٫۲ درصدی مواجه شده است. در مردادماه ۱۴۰۳ نسبت به مردادماه ۱۴۰۲، هفت رشته‌فعالیت افزایش در شاخص فروش و ششت رشته‌فعالیت





## اخبار

### بانک پاسارگاد از قهرمان مسابقات والیبال باشگاه‌های آسیا تقدیر کرد

بانک پاسارگاد در مراسمی از تیم والیبال فولاد سیرجان ایرانیان که موفق به کسب مقام قهرمانی در بیست‌وششمین دوره مسابقات والیبال باشگاه‌های آسیا شده بود، تقدیر کرد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این بانک که همواره در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود حامی ورزش کشور بوده است، در مراسمی که در روز پنجشنبه ۵ مهرماه ۱۴۰۳ در محل ساختمان مرکزی پاسارگاد با حضور دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک و جمعی دیگر از مدیران ارشد بانک پاسارگاد برگزار گردید، از مدیرعامل، اعضای کادر فنی و بازیکنان تیم والیبال فولاد سیرجان ایرانیان تقدیر کرد.

در این مراسم، مدیرعامل بانک پاسارگاد با ابراز خرسندی از موفقیت‌های تیم والیبال فولاد سیرجان ایرانیان، عملکرد کادر فنی و بازیکنان این تیم را با توجه به محدودیت‌های موجود، قابل ستایش و برشمرد و ابراز امیدواری کرد که این تیم با همت و تلاش جوانان و تجربه کادر فنی، در عرصه رقابت‌های باشگاه‌های جهان نیز بدرخشد و به‌عنوان نماینده شایسته کشورمان، موفقیت‌های چشمگیری را کسب نماید. لازم به ذکر است که تیم والیبال فولاد سیرجان ایرانیان در مرحله مقدماتی بیست و ششمین دوره مسابقات والیبال باشگاه‌های آسیا، تیم‌های کام ایر (افغانستان)، گاز الجنوب (عراق) و الریان (قطر) را شکست داد و در مرحله حذفی، نماینده کویت را از پیش‌رو برداشت؛ سپس به مرحله نیمه‌نهایی صعود کرد. شاگردان بهروز عطایی در این مرحله در دیداری حساس، تیم پرستاره جاکارتای اندونزی را شکست دادند و ضمن صعود به مرحله فینال، سهمیه رقابت‌های باشگاه‌های جهان را به دست آوردند. فولاد سیرجان ایرانیان در دیدار نهایی نیز با شکست تیم شهباب یزد، قهرمان بیست و ششمین دوره مسابقات والیبال قهرمانی باشگاه‌های مردان آسیا شد.

#### چراغ سبز دولت جدید به FATF

دولت و مجمع تشخیص مصلحت نظام برای حل دو مناقشه مهم پالرمو و CFT که پیش‌زمینه الحاق ایران به گروه ویژه اقدام مالی محسوب می‌شود، تعاملاتی را آغاز کرده‌اند که اگر به نتیجه برسد می‌تواند گامی در جهت بهبود مرادوات بانکی و تجاری ایران با نظام بین‌الملل باشد. به گزارش «پسنا»، اف‌ای‌تی‌اف (FATF) یک سازمان فرادولتی است که سیاست‌ها و استانداردهای مبارزه با جرایم مالی را طراحی و ترویج می‌کند. این استانداردها، پولشویی، تامین مالی تروریسم و سایر تهدیدهای مربوط به سیستم مالی بین‌المللی را هدف قرار داده است. در اوایل بهمن ماه ۱۴۰۲ پس از پایان زمان محدودیت، ایران از توصیه شماره ۷ گروه ویژه اقدام مالی (FATF) مرتبط با سلاح‌های شش‌گانه جمع‌ی خارج شد که قذمی مثبت بود و یک امتیاز برای کشور محسوب می‌شود. در حال حاضر از ۴۱ توصیه FATF تنها دو توصیه CFT و پالرمو به اجرا نرسیده که منطبق این بود این دو خود منشأ تحریم داخلی هستند. «حسان خاندوزی» وزیر سابق اقتصاد، برطرف شدن این محدودیت را در تسهیل تعاملات اقتصادی ایران موثر می‌دانست، اما با توجه به اینکه دو لایحه مربوط به پالرمو و CFT هنوز لاینحل باقی مانده، مناسبات بانکی و اقتصادی ایران با سایر کشورها هنوز با مشکلاتی همراه است.

با وجود رفع محدودیت توصیه شماره هفت، گروه ویژه اقدام مالی، روز چهارم اسفندماه اعلام کرد که نام ایران همچنان در فهرست سیاه این نهاد بین‌المللی باقی مانده است. روز قبل از آن رئیس کل بانک مرکزی گفته بود: ایران فعلا به دلیل تحریم‌ها دیگری استفاده می‌کند اف ای تی اف خاص خود را هم داشته باشد. در سوی دیگر، برخی تحلیلگران اقتصادی معتقدند تا مسئله برجام را حل نکنیم، هر چندر که با کشورهای همسایه، منطقه و نظام بین‌الملل روابطمان را گسترش دهیم، برای‌مان مایه‌آزای اقتصادی ندارد. «حسین اصغری ثانی»، کارشناس اقتصادی در این زمینه می‌گوید: ما اکنون روابطمان با اسامرا، قطر، ترکیه، پاکستان و سایر همسایگان، خوب است اما حتی نمی‌توانیم بعضا پول خودمان را از آنها بگیریم یا با آنها مرادوات مالی داشته باشیم که این مسئله به منفی شدن تراز تجاری کشور منجر شده است. در حالی که چینی‌ها در پاکستان و حتی افغانستان سرمایه‌گذاری کرده‌اند، سایه برجام و FATF در مرادوات ما با سایر کشورها سنگینی می‌کند.

در مهرماه سال گذشته وزارت اقتصاد دولت سیزدهم اعلام کرد: استانداردهای کنوانسیون FATF در مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم را پذیرفته‌ایم و در داخل نیز تلاش می‌شود قوانین و مقررات منطبق با آن پیش رود. البته دو لایحه مربوط به پالرمو و CFT پذیرفته نشده و تصمیم‌گیری درباره آن در حوزه اختیارات شورای امنیت ملی و مجمع تشخیص مصلحت نظام است. تا اینکه روز سه‌شنبه هفته گذشته، «فاطمه مهاجرانی»، سخنگوی دولت چهاردهم اعلام کرد بررسی مجدد اف‌ای‌تی‌اف با هماهنگی مجمع تشخیص مصلحت نظام و با رعایت منافع ملی در حال پیگیری است. موضوعی که پیش از آن هم «مسعود پزشکیان» در نشست خبری خود آن به اشاره کرد. این خبر خوشی برای فعالان اقتصادی محسوب می‌شود؛ چراکه باز شدن گره اف ای تی اف می‌تواند رشد اقتصادی را افزایش دهد.

«علی طیب‌نیا»، مشاور عالی رئیس‌جمهور نیز در جریان انتخابات ریاست جمهوری چهاردهم گفته بود: ما تنها کشوری هستیم که قبل از اجرای برنامه اقدام از لیست سیاه خارج شدیم، ولو به صورت تعلیق. این شایسته تقدیر بود نه اینکه عده‌ای به خاطر اینکه در دوران روحانی انجام می‌شود ناراحت شوند؛ چرا شخص بزرگ‌واری که در دوران مسئولیت خودش می‌گوید عضو شویید، امروز نمی‌گذارد الحاق ما به تصویب برسد، چند روز پیش ترکیه از لیست خاکستری FATF بیرون آمد ولی ما هنوز در لیست سیاه هستیم و این کار تجارت ایران را در دنیا بسیار سخت می‌کند ولی ما می‌توانیم از لیست سیاه خارج شویم. با بودن در این لیست تعاملات ما با خارج دچار محدودیت می‌شود و نمی‌توانیم درآمدهای نفتی را منتقل کنیم.

«مسعود پزشکیان»، رئیس‌جمهور در مواضع خود حین تبلیغات انتخاباتی و حتی قبل از آن بارها به حل مسئله FATF تاکید کرده است. رئیس‌جمهور در اولین نشست خبری خود در روز چهارم به‌روماه ۱۴۰۲ در پاسخ به سئوالی مبنی بر برنامه دولت چهاردهم برای معیشت مردم، گفت: باید مسائل خود با دنیا از جمله در زمینه FATF و برجام را حل کنیم تا کشور را به آن چشم‌اندازی که رهبری معظم انقلاب بیان کردند برسانیم. ما در این زمینه باید به یک نگاه مشترک، داشتن یک برنامه که همان سیاست‌های کلی است و عملیاتی کردن آن برنامه توجه کنیم که این برنامه عملیاتی هم در هر وزارتخانه‌ای براساس وظایفش در حال تدوین است.

در روزهای اخیر نیز «غلامرضا مصباحی مقدم»، عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام گفت: آقای پزشکیان خودشان عضو مجمع تشخیص مصلحت هستند و در جلسات حضور پیدا می‌کنند، از FATF دفاع خواهد کرد و مجمع هم آن را تصویب می‌کند. موضوع FATF در مجمع متوقف است و این توقف بررسی‌ها مربوط به امروز نیست.



این فلز گرانبها محسوب می‌شود. به نوشته «کتیکو»، تشدید درگیری بین رژیم صهیونیستی و حزب‌الله، نگرانی‌ها در مورد ثبات منطقه را افزایش داده و سرمایه‌گذاران را به سمت دارایی‌های امن مانند طلا سوق داده است. علاوه بر این، آشفتگی اقتصادی و خطرات ژئوپلیتیکی به احساس خطر گسترده‌تری کمک کرده که جذابیت طلا را به عنوان یک پوشش در برابر نوسانات بازار افزایش می‌دهد. البته اقدامات بانک‌های مرکزی نیز در حمایت از قیمت طلا نقش داشته است. بانک مرکزی چین با کاهش نرخ بهره و ارائه نقدینگی به موسسات مالی، سیاست پولی خود را تسهیل کرده است. انتظار می‌رود این اقدام رشد اقتصادی را تحریک کند و تقاضا برای کالاها، از جمله طلا را افزایش دهد.

#### بهای سکه و طلا چگونه بالا رفت؟

نایب رئیس سابق اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به افزایش قیمت بهای سکه و طلا، علت آن افزایش را رکوردشکنی قیمت طلا در بازارهای جهانی دانسته و این در حالی است که نرخ ارز در بازار داخلی در این هفته، نوسان چندانی نداشت. «محمد کشتی‌آری» در رابطه با وضعیت یک هفته اخیر بازار سکه و طلا به «پسنا» گفت: این روزها قیمت جهانی طلا با افزایش همراه بوده و رکورد جدیدی از قیمت جهانی را ثبت کرده که تاکنون سابقه نداشت. هر اونس جهانی طلا با ۴۵ دلار افزایش نسبت به ابتدای هفته، عدد ۲۶۶۹ دلار را ثبت کرد. بهای اونس نقره و اونس پلاتین نیز این هفته روندی صعودی داشت. رکوردشکنی اونس جهانی طلا سبب شد که قیمت انواع قطعات سکه نیز در طول یک هفته اخیر با افزایش همراه باشد؛ هر قطعه سکه تمام طرح جدید با یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته در آخرین معاملات روز پنجشنبه، ۴۶ میلیون تومان را رد کرد و بهای ۴۶ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان را ثبت کرد. هر قطعه سکه تمام طرح قدیم نیز با ۱۵ میلیون تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته به ۴۰ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان رسید. نیم سکه نیز با ۵۰۰ هزار تومان افزایش، بهای ۲۵ میلیون تومان را ثبت کرده؛ ربع سکه هم در آخرین معاملات پایانی هفته ۱۶ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان تعیین قیمت شد که نسبت به ابتدای هفته ۵۰۰ هزار تومان رشد قیمت داشت. سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی نیز با ۳۰۰ هزار تومان افزایش با رقم ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان دادوستد شد.

«کشتی‌آری» درباره آخرین تغییرات بهای طلا در بازار داخلی نیز گفت: هم‌منتقال طلای آب شده با ۵۰۰ هزار تومان افزایش قیمت نسبت به ابتدای هفته به ۱۶ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان رسید و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز با ۱۱۵ هزار تومان افزایش قیمت ۳ میلیون و ۹۱۲ هزار تومان مبنای معاملات طلا قرار گرفت. حباب سکه نیز ۴۰۰ هزار تومان افزایش داشت و براساس آخرین معاملات روز پنجشنبه، هر قطعه سکه هم‌اکنون ۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان حباب دارد. بیشترین تغییرات افزایش قیمت‌ها به خاطر افزایش قیمت اونس طلا در بازارهای جهانی بوده و این در حالی است که در طول هفته، نوسان چندانی را در نرخ ارز شاهد نبودیم.

با ادامه رکوردشکنی اونس جهانی طلا در هفته نخست مهرماه

# ارز و طلا افزایشی شدند



معامله‌گران درهم، معامله‌گران بنیادی بازار ارز هستند و معامله‌گران با مقایسه نرخ دلاری درهم و دلار تهران، درباره نرخ دلار فرادایی تصمیم می‌گیرند. در میانه هفته گذشته (دوشنبه) حباب درهم به محدوده ۶۲۹ تومان رسید که بیشترین سطح حباب درهم از ۱۸ فروردین ماه است، پس از آن در روز سه شنبه دلار تهران در محدوده ۶۰ هزار و ۵۰۰ تومان معامله شد و در پایان هفته روی مرز ۶۰ هزار تومانی ایستاد. بررسی روند حباب درهم نشان می‌دهد که حباب درهم در شش ماه گذشته در محدوده ۱۹ تومان قرار داشته ولی پس از آن هر چه بازه‌های زمانی کوتاه‌تر و نزدیک به حال بررسی شده، حباب آن افزایش یافته است؛ به طوری که میانگین حباب درهم در بازه هفتگی به ۴۷۷ تومان رسیده است که نشانه مطلوبی برای بازار ارز نیست. میانگین حباب درهم در بازه سه ماهه و شش ماهه نشان می‌دهد که محدوده طبیعی حباب درهم پایین‌تر از ۲۰۰ تومان است. البته در روز پنجشنبه حباب درهم از میانگین هفتگی خود کمتر شد که اگر کاهش حباب درهم ادامه پیدا کند و در محدوده پایین‌تر از ۲۰۰ تومان تثبیت شود، ناهماهنگی ایجادشده میان درهم و دلار از بین خواهد رفت. برخی از تحلیلگران معتقدند که افزایش حباب درهم در این هفته، بازدهی مثبت دلار و بازار ارز را رقم زده است.

#### رکوردشکنی اونس طلا ادامه یافت

اونس جهانی در جریان دادوستدهای هفته گذشته صعودی شد. در پایان هفته ای که گذشت، فدرال رزرو آمریکا نرخ بهره را نیم درصد کاهش داد که باعث کاهش هزینه فرصت نگهداری طلا شد. در همین حال، بانک مرکزی چین بزرگ‌ترین بسته کمک اقتصادی از دوران کرونا را روی میز گذاشت. از سوی دیگر، تنش‌های منطقه خاورمیانه پس از حمله رژیم صهیونیستی به لبنان تشدید شد که تمامی این موارد به نفع طلا عمل کردند. بدین ترتیب، اونس جهانی طلا در این هفته صعود کرد و قله جدیدی را فتح کرد. رشد ۳،۱۶ درصدی اونس طلا در این هفته در کنار افزایش ۱،۳۵ درصدی دلار تهران شرایط بهتری را برای بازار طلا رقم زده است. علی رغم سبزیوشی بازار طلا و سکه در هفته نخست مهرماه، سکه امامی از سایر اقلام طلا عقب ماند. در دادوستدهای هفته گذشته، اقلام کوچک‌تر طلا، بازدهی بیشتری را کسب کرده‌اند. سکه یک گرمی با افزایش ۶،۸ درصدی در این هفته رکورددار کسب بازدهی شد. با این وجود، میزان حباب آن هم نسبت به مدت مشابه هفته قبل ۴ درصد افزایش یافت و به ۶۶ درصد رسید. سکه امامی به عنوان گران‌ترین عضو بازار طلا نیز در این هفته کمترین میزان بازدهی را کسب کرد و با افزایش ۲،۸۴ درصدی، حباب آن در کنار ۱۸ درصدی باقی ماند. به نظر می‌رسد حراج سکه بانک مرکزی در کاتال ۱۸ درصدی در کاتال ۵۹ هزار تومان حبس شده بود. در نهایت با شروع مهرماه تتر و درهم از ماتریکس خارج شدند و دلار را با خود بالا کشیدند. تتر که در شبانه‌روز به طور پیوسته قابل معامله است از ۲۵ شهرپورماه بالاتر از دلار تهران معامله شده و در این هفته اختلاف خود را با دلار تهران افزایش داده و به همین خاطر بازدهی بیشتری را نسبت به دلار و درهم رقم زده است.

درهم نیز همواره نقش تعیین‌کننده در قیمت فرادایی دلار داشته است،

نگاهی به روند تورم در ۶ ماه اخیر

## فاصله تورم بین دهک‌ها کم شد

همچنین مطابق داده‌های مرکز آمار ایران در خردادماه ۱۴۰۳ شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۲۴۹،۷ رسید که نسبت به ماه قبل، ۲،۸ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۳۱،۹ درصد افزایش و در ۱۲ ماه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۳۶،۱ درصد افزایش داشته است. نرخ تورم سالانه کشور در خرداد ماه ۱۴۰۳ به ۳۶،۱ درصد رسید و دامنه تغییرات آن برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۳۲،۰ درصد برای دهک اول، تا ۳۷،۲ درصد برای دهک دهم متغیر بود. بر این اساس فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۵،۲ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (۵،۶ واحد درصد) کاهش داشت.

در تیرماه ۱۴۰۳ نیز شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۲۵۵،۲ رسید که نسبت به ماه قبل، ۲،۲ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۳۲،۲ درصد افزایش و در ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۳۵،۵ درصد افزایش داشته است. نرخ تورم سالانه کشور در تیر ماه ۱۴۰۳ برابر ۳۵،۵ درصد است که دامنه تغییرات آن برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۳۱،۶ درصد برای دهک اول، تا ۳۶،۴ درصد برای دهک دهم است. بر این اساس فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۴،۸ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (۵،۲ واحد درصد) ۰،۴ واحد درصد کاهش داشت.

در مردادماه امسال هم شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور ۲۶۰،۲ محاسبه شد که نسبت به ماه قبل، ۲،۰ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۳۱،۶ درصد افزایش و در ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۳۴،۸ درصد افزایش داشته است. همچنین نرخ تورم سالانه کشور در مردادماه ۱۴۰۳، برابر ۳۴،۸ درصد است که دامنه تغییرات آن برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۳۱،۱ درصد برای دهک اول، تا ۳۵،۶ درصد برای دهک دهم در نوسان است. بر این اساس فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۴،۵ واحد درصد رسیده

فرصت امروز؛ بازار ارز و طلا در هفته گذشته سبزیوش شدند و قیمت طلای داخلی با اهرم همزمان اونس طلا و دلار، رشد بیشتری را ثبت کرد. با شروع فصل پاییز، بازار ارز و طلا سبزیوش شدند و قیمت‌ها در این هفته در بازار ارز و طلا، روند صعودی داشتند. اونس جهانی طلا که مدت‌هاست روند صعودی به خود گرفته است، در معاملات هفته گذشته با همراهی دلار تهران، هفته سبزی را برای بازار طلا رقم زد. در پایان هفته گذشته، فدرال رزرو آمریکا نرخ بهره را نیم درصد کاهش داد که باعث کاهش هزینه فرصت نگهداری طلا شد. از سوی دیگر، میزان تنش‌ها در منطقه خاورمیانه پس از حمله رژیم صهیونیستی به لبنان تشدید شد که تمامی این موارد به نفع طلا عمل کرد و باعث ثبت قله جدیدی برای اونس جهانی در این هفته شد. در نتیجه، رشد ۳،۱۶ درصدی بهای اونس طلا در این هفته در کنار افزایش ۱،۳۵ درصدی قیمت دلار تهران، شرایط بهتری را برای بازار طلا و سکه رقم زد. قیمت فلز زرد در حالی در پایان هفته گذشته به سطح ۴۶۷۰ دلار در هر اونس رسید که این رقم، بالاترین سطح قیمتی تاریخ این فلز گرانبها محسوب می‌شود. این سقف‌شکنی قیمت طلا عمدتا از عوامل متعددی مانند تنش‌های ژئوپلیتیکی، عدم اطمینان اقتصادی و خرید دارایی‌های امن نشأت می‌گیرد.

بدین ترتیب، با ادامه رکوردشکنی اونس جهانی طلا، بازار ارز و طلا سبزیوش شدند. البته اقلام کوچک‌تر طلا در این هفته، بازدهی بیشتری را کسب کرده‌اند. سکه یک گرمی با افزایش ۶،۸ درصدی در هفته نخست مهرماه، رکورددار کسب بازدهی شد. سکه امامی هم به عنوان گران‌ترین عضو بازار طلا در این هفته، کمترین میزان بازدهی را کسب کرد و با افزایش ۳،۸۴ درصدی، حباب آن در کاتال ۱۸ درصدی باقی ماند. به نظر می‌رسد حراج سکه بانک مرکزی و جذب سرمایه‌های خرد به صندوق‌های طلای بورسی، در حرکت آرام‌تر سکه امامی نسبت به سایر اقلام طلا موثر بوده است.

#### پیشتازی سکه گرمی در آغاز پاییز

بازار ارز و طلا در این هفته سبزیوش شدند و طلای داخلی با اهرم همزمان اونس طلا و دلار رشد بیشتری را ثبت کرد. به گزارش «اوپایران»، بازار ارز و طلا با شروع فصل پاییز سبزیوش شدند و قیمت‌ها در این هفته در بازار ارز و طلا، روند صعودی داشتند. اونس طلا که مدت‌هاست روند صعودی به خود گرفته است در هفته گذشته با همراهی دلار تهران، هفته سبزی را برای بازار طلا رقم زد. قیمت دلار تهران در شهرپورماه امسال رنج بود و بهای دلار در آخرین ماه از فصل تابستان و همزمان با استقرار کابینه دولت چهاردهم در کاتال ۵۹ هزار تومان حبس شده بود. در نهایت با شروع مهرماه تتر و درهم از ماتریکس خارج شدند و دلار را با خود بالا کشیدند. تتر که در شبانه‌روز به طور پیوسته قابل معامله است از ۲۵ شهرپورماه بالاتر از دلار تهران معامله شده و در این هفته اختلاف خود را با دلار تهران افزایش داده و به همین خاطر بازدهی بیشتری را نسبت به دلار و درهم رقم زده است.

درهم نیز همواره نقش تعیین‌کننده در قیمت فرادایی دلار داشته است،



## خبرنامه

ولز فارگو پیش‌بینی کرد

**رکود قیمت نفت تا پایان ۲۰۲۵**

تحلیلگران بانک وال استریت ولز فارگو پیش‌بینی کردند قیمت نفت تا پایان سال ۲۰۲۵ به دلیل ریسک افزایش مزاد عرضه جهانی، پایین خواهد ماند. به گفته کارشناسان، ترکیبی از عوامل شامل رشد مداوم تولید نفت شیل آمریکا و همچنین کاهش تقاضا از سوی اقتصادهای کلیدی، به خصوص چین، محرک‌های اصلی نزول قیمت نفت هستند. ولز فارگو می‌گوید با وجود محدودیت فعلی عرضه در بازار، تسهیل پیش‌بینی شده محدودیت تولید اوپک پلاس تا پایان سال ۲۰۲۴، از احتمال ایجاد مزاد عرضه در سال ۲۰۲۵، حمایت بیشتری می‌کند.

ولز فارگو پیش‌بینی کرد عرضه جهانی نفت از ۱۰۲۸ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۲۴، به ۱۰۴۸ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۲۵ افزایش می‌یابد که حاصل رشد عرضه از سوی تولیدکنندگان غیراوپک مانند آمریکا و برزیل و همچنین افزایش برنامه‌ریزی شده تولید اوپک است. تحلیلگران، شباهتهایی بین وضعیت فعلی بازار نفت و شرایط سال ۱۹۹۸ ترسیم کرده‌اند که قیمت نفت در آن زمان، به دلیل کندی اقتصاد جهانی و هجوم عرضه جدید سقوط کرد. با این حال، رشد عرضه نفت شیل در آمریکا، بعید است که مانند سال‌های اخیر، نقش مهمی در مزاد عرضه جهانی ایفا کند. تولید نفت آمریکا تا پایان سه ماهه سوم، تنها ۰.۱ میلیون بشکه در روز افزایش یافت که بسیار کمتر از میانگین ۰.۶ میلیون بشکه در روز در سال‌های رشد قبلی بود.

براساس گزارش «اویل پرایس»، ولز فارگو پیش‌بینی خود از قیمت نفت را کاهش داد و میانگین هر بشکه نفت برنت در سال ۲۰۲۵ را ۷۰ دلار تخمین زد و میانگین قیمت نفت وست نگرانس اینترمدیت آمریکا در سال ۲۰۲۵ را ۶۵ دلار در هر بشکه پیش‌بینی کرد. با این حال، ولز فارگو اذعان کرد عوامل متعددی ممکن است مسیر قیمت نفت را تغییر دهد که شامل بهبود سریع‌تر از حد انتظار تقاضای جهانی، به ویژه از سوی چین و کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی است.

گفتنی است قیمت نفت در معاملات روز جمعه افزایش یافت اما تحت تاثیر دونهمای تولید بالاتر لیبی و اوپک پلاس در مسیر ثبات کاهش رفتگی قرار گرفت. بر این اساس، بهای معاملات نفت برنت ۱۵ سنت معادل ۰.۲۱ درصد افزایش یافت و به ۷۱ دلار و ۷۵ سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست نگرانس اینترمدیت آمریکا نیز با ۱۸ سنت معادل ۰.۲۷ درصد افزایش، به ۶۷ دلار و ۸۵ سنت در هر بشکه رسید. در طول یک هفته اخیر، نفت برنت حدود ۲.۷ درصد و شاخص نفت آمریکا حدود ۵.۷ درصد کاهش داشته‌اند.

جی بی مورگان مجددا هشدار داد

**تهدید اقتصاد با بی ثباتی ژئوپلیتیک**

یک سال پس از آنکه جی بی مورگان جیس، وضعیت ژئوپلیتیک را به‌عنوان بزرگ‌ترین ریسک برای اقتصاد جهان معرفی کرد، مدیرعامل این شرکت دوباره نگر خطری را به صدا درآورد و هشدار داد که وضعیت ثبات جهانی رو به وخامت گذاشته است. «جیمی دیمون»، مدیرعامل جی بی مورگان در طول سفر خود به هند در مصاحبه‌ای اعلام کرد که هشدار او تماماً ژئوپلیتیکی است که ممکن است وضعیت اقتصاد جهان را تعیین کند. به گفته «دیمون»، وضعیت ژئوپلیتیک جهان در حال بدتر شدن است، نه بهتر شدن. احتمال بروز حوادث در تأمین انرژی وجود دارد. مشخص نیست که آیا کشورهای دیگر هم درگیر این موضوع خواهند شد یا نه. در حال حاضر جنگ‌های زیادی هم‌زمان در حال وقوع هستند. «دیمون» باور دارد که بی‌ثباتی ژئوپلیتیک بزرگ‌ترین هشدار درباره وضعیت اقتصاد جهانی است.

این مصاحبه تقریباً یک سال پس از آن انجام شد که «دیمون» پس از حمله روسیه به اوکراین، وضعیت ژئوپلیتیک را بزرگ‌ترین خطری که جهان با آن روبرو خواهد بود، خطری بزرگ‌تر از تورم بالا یا رکود اقتصادی آمریکا نامید. پس از یک دوره طولانی تورم چسبیده، فدرال رزرو در روز چهارشنبه گذشته یک کاهش شدید نرخ بهره را انجام داد که اولین کاهش از ماه مارس ۲۰۲۰ به شمار می‌رود. معامله‌گران در پی این کاهش شاخص S&P۵۰۰ را به بالاترین قیمت در روز دوشنبه سوق دادند، اما «دیمون» نسبت به اقتصاد آمریکا و سیاست قیمت‌گذاری بازارها ابراز تردید کرد و گفت که خوش‌بینی او برای طولانی‌مدت است، اما در کوتاه‌مدت نسبت به دیدگرایی که می‌گویند همه‌چیز عالی خواهد بود شک دارم. بازارها طوری قیمت‌گذاری می‌کنند که گویی همه‌چیز عالی خواهد بود. بنگارید من در سمت منطاط این معادله باشم.

با هدف احیای اقتصادی

**چین از بسته بزرگ تقویت اقتصادی رونمایی کرد**

بانک مرکزی چین از بسته بزرگی از اقدامات باهدف احیای اقتصاد در حال رشد این کشور رونمایی کرد. «پان گوئنگ‌شنگ»، رئیس بانک مرکزی چین، روز سه‌شنبه از برنامه‌هایی جدید برای کاهش هزینه‌های استقراض و اجاره دادن به بانک‌ها برای افزایش وام‌دهی خود خبر داد. این اقدام پس از آن صورت می‌گیرد که مجموعه‌ای از داده‌های نامیدکننده، انتظارات را در ماه‌های اخیر افزایش داده است که دومین اقتصاد بزرگ جهان در سال جاری هدف رشد ۵ درصدی خود را از دست خواهد داد. پس از اعلام «پان»، بازارهای سهام در آسیا جیش کردند. او که در یک کنفرانس خبری نادر در کنار مقامات دو تنظیم‌کننده مالی دیگر صحبت می‌کرد، گفت که بانک مرکزی مقدار پول نقدی که بانک‌ها باید در ذخایر نگه دارند را کاهش می‌دهد؛ که به‌عنوان نسبت‌های الزامی ذخیره الزامی یا RRR شناسخته می‌شود. RRR در ابتدا نیم درصد کاهش می‌یابد، در اقدامی که انتظار می‌رود در پی آن حدود یک هزار میلیارد یوان برابر ۱۴۲ میلیارد دلار یا ۱۰۶ میلیارد پوند آزه شود. «پان» افزود که ممکن است در اواخر سال این اقدام تکرار شود.

اقدامات بیشتر باهدف تقویت بازار املک بران‌زده چین شامل کاهش نرخ بهره برای وام‌های مسکن موجود و کاهش حداقل پیش‌پرداخت برای همه انواع خانه‌ها به ۱۵ درصد است. صنعت املاک و مستغلات این کشور از سال ۲۰۲۱ با رکود شدید دست‌ونپنجه نرم می‌کند. در پی این بحران چندین توسعه‌دهنده بزرگ سقوط کرده‌اند و تعداد زیادی خانه فروخته نشده و پروژه‌های ساختمانی ناتمام باقی مانده‌اند. اقدامات محرک اقتصادی جدید بانک مرکزی چین تنها چند روز پس‌ازآن صورت می‌گیرد که فدرال رزرو آمریکا نرخ بهره را برای اولین بار در بیش از چهار سال گذشته با مقداری بیشتر از حد معمول کاهش داد. این خبر قیمت سهام را بالاتر برد و شانس‌های سهام عمده در شانگهای و هنگ‌کنگ را بیش از ۴ درصد افزایش داد.

در دوره ریاست جمهوری خاویر میلی

**سپردهای آرژانتین ۸ میلیارد دلار افزایش یافت**

سپردهای ارزی آرژانتین از زمان روی کار آمدن «خاویر میلی»، رئیس‌جمهور آزادخواه در ماه دسامبر حدود ۸ میلیارد دلار افزایش یافته است. افزایش قابل توجه سپرده‌های دلاری آرژانتین در دوران ریاست جمهوری «خاویر میلی» به نظر ناشی از یکسری اقدامات ریاضتی حامی بازار و ایجاد انگیزه برای جذب دلارها به سیستم مالی این کشور بوده است. آخرین داده‌های بانک مرکزی آرژانتین نشان داد که مجموع سپرده‌های ارزی در حال حاضر از ۲۴ میلیارد دلار فراتر رفته است. این درحالی‌که است که «مابلی»، اقتصاددان و کارشناس سابق تلویزیون، زمانی که در بحبوحه یک بحران اقتصادی بزرگ قدرت را در دست گرفت، مجموع سپرده‌های ارزی این کشور حدود ۱۶۵۵ میلیارد دلار بوده است. دولت آرژانتین به تزریق منابع مالی به اقتصاد و سیستم مالی این کشور برای کمک به خروج از رکود و همچنین حمایت از منابع مالی دولت پس از سال‌ها کسری مالی، تخلیه ذخایر و تورم بالا نیاز دارد. «مابلی» تا ۳۰ سپتامبر سال جاری به همه افراد حقیقی و حقوقی که برای سال‌ها سرمایه‌های دلاری خود را در خارج از سیستم بانکی رسمی، در خارج از کشور یا حتی در خانه‌های خود احتکار کرده‌اند، فرصت داده است تا وجوه خود را بدون جریمه به سیستم رسمی بانکی بازگردانند و شامل عفو شوند.

اولین هفته مهرماه برای بورس‌بازان چگونه گذشت؟

# لبخند پول به بورس تهران



را به ثبت رسانده بودند.

«آراد پورکار»، کارشناس بازار سرمایه می‌گوید: بازار نتوانست ورود مداوم پول حقیقی را حفظ کند و نباید انتظار داشت که هر روز شاهد ورود پول درشت باشیم. روز سه‌شنبه شاخص در محدوده مقاومتی قرار گرفت و رشد به دلیل ورود پول‌های خرد حقیقی بود. روز چهارشنبه نیز با رسیدن به مقاومت و وجود رسک‌های منطقه‌ای، شاهد خروج پول حقیقی بودیم. سرمایه‌گذاران به دلیل تعطیلات آخر هفته پول خود را به صندوق‌های درآمد ثابت منتقل کردند. اگر کاهش ارزش معاملات ادامه یابد، می‌تواند خطرناک باشد. باید به بازار دو سه روز زمان داد تا وضعیت خود را تثبیت کند.

**واکنش متفاوت بورس به تنش منطقه**

همچنین «مهدی ساسانی» از کارشناسان بازار سرمایه با اشاره به واکنش متفاوت بورس تهران به تنش‌های منطقه خاورمیانه می‌گوید: بازار سرمایه از اواخر مردادماه و به‌ویژه از اوایل شهریورماه، بهبود قابل توجهی را تجربه کرده است. با مدیریت بهتر تابلو معاملات و افزایش اعتماد به بازار، قیمت‌ها به تدریج بین ۱۰ تا ۴۰ درصد رشد داشته‌اند. با این حال، بازار نمی‌تواند به‌طور مداوم صعودی باشد و نیاز به حجم معاملات و دست به دست شدن سهام برای هضم این رشد دارد. به گفته «ساسانی»، در روزهای اخیر با افزایش تنش‌ها در منطقه خاورمیانه و نگرانی‌ها درباره احتمال تشدید درگیری‌ها، شاهد افزایش حجم عرضه‌ها در بازار سرمایه بوده‌ایم. در دوره‌های گذشته، افزایش عرضه‌ها پس از رشد قیمت‌ها منجر به کاهش قیمت‌ها می‌شد، اما با حضور مدیران جدید سازمان بورس و اوراق بهادار، امید به بهبود مدیریت بازار وجود دارد. بازار سرمایه پتانسیل‌های خود را حفظ کرده و امید به رشد پایدار در میان‌مدت وجود دارد. اصلاحات فقلی ممکن است کوتاه‌مدت باشد و بازار می‌تواند در ماه‌های آینده شرایط بهتری را تجربه کند.

«هومن عمیدی»، دیگ‌ر کارشناس بازار سرمایه نیز می‌گوید: بازار سرمایه طی سه سال اخیر بدترین روزهای خود را پشت سر گذاشته و ریزش‌ها و اصلاحات قیمتی ادامه‌دار بوده است. با تغییر دولت و ارسال سیگنال‌های مثبت از سوی وزارت اقتصاد، سازمان بورس و سیاستگذاری‌های بانک مرکزی درباره نرخ نیما، اولین مراحل اعتمادسازی شکل گرفت. این عوامل باعث شده تا سیگنال‌های مثبتی برای ورود پول به بازار سهام مشاهده شود و بخشی از منابع مالی پارک‌شده در صندوق‌های درآمد ثابت و سپرده‌ها به سمت بازار سهام سرازیر شود.

او افزایش ارزش معاملات خرد به بالای ۷ هزار میلیارد تومان و افزایش مشارکت اشخاص حقیقی در بازار را از مهم‌ترین نشانه‌های بازگشت اعتماد به بازار سرمایه می‌داند و درباره ریسک‌های سیستماتیک بازار می‌افزاید: سهامداران تا حد زیادی نسبت به این ریسک‌ها واکنشسته شده‌اند و اثرات آن را تجربه کرده‌اند. همچنین در صورت منطقی شدن سیاستگذاری‌ها در حوزه نرخ بهره، هم تولید و هم بازار سرمایه رونق خواهد گرفت.

دیگر، افزایش نرخ دلار نیما و رشد قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی در این هفته نیز به طور هم‌زمان چشم‌انداز سودآوری برای شرکت‌های صادراتی را افزایش داده است. «فاطمه مهاجرانی»، سخنگوی دولت در نشست خبری این هفته گفت که موضوع افای‌تی‌اف با هماهنگی مجمع تشخیص مصلحت نظام و در چارچوب منافع ملی در حال بررسی است و اقدام خواهد شد. تمامی موارد مطرح‌شده در این هفته به سبزپوشی شاخص کل بورس تهران کمک کرد و امیدواری‌ها نسبت به آینده بازار سرمایه را افزایش داد با این حال، تداوم تنش‌های منطقه‌ای متاسفانه فضای خوش‌بینی بورس تهران را با تردیدهایی همراه کرده است.

دلار تهران در پایان هفته گذشته با نوسان محدود روی مرز ۶۰ هزار تومان ایستاد ولی عدم نوسان درهم باعث شد تا حباب درهم کاهش یابد و در محدوده ۴۴۹ تومان قرار گیرد. همچنین قیمت سکه امامی در مرز ۴۶ میلیون تومان ایستاد و حباب آن هم ۱۸ درصد شد. سفشکنی‌های متوالی اوپنوس جهانی طلا ادامه دارد و پس از لمس رکورد محدوده ۲ هزار و ۶۸۰ دلاری در لحظه نگارش این گزارش در حوالی ۲ هزار و ۶۶۰ دلار نوسان دارد. برخی مقامات فدرال رزرو پس از کاهش تهاجمی نرخ بهره در مرحله اول توسط فدرال رزرو، خواستار تصمیمات محتاطانه‌تر در سیاست‌های پولی و مالی فدرال رزرو در مراحل بعدی شدند.

**توجه معامله‌گران به آمارهای پولی**

به‌روزرسانی آمارهای پولی باعث ایجاد برخی بحث‌ها شده است. بررسی کل‌های پولی نشان می‌دهد میزان ضریب فزاینده پولی در مرداد امسال به عدد ۷.۵۱ رسیده که بیشترین سطح ضریب فزاینده از خردادماه ۱۴۰۲ است. این بدان معناست که در این ماه به ازای یک واحد خلق پول توسط بانک مرکزی، ۷.۵ واحد اعتبار پولی توسط شبکه بانکی خلق شده است. آنچه اهمیت دارد، آن است که میزان رشد نقدینگی با افزایش تورم و در نهایت نوسان بازار ارز، رابطه دارد و رشد ضریب فزاینده پولی، رکن اصلی نقدینگی است. حال باید دید که در ادامه آیا سیاست‌های پولی بانک مرکزی تغییر جهت خواهد داد یا افزایش ضریب فزاینده در مردادماه یک نوسان در مسیر سیاست‌های قبلی است؟

اگرچه هفته اول مهر با سبزپوشی بورس به پایان رسید، اما از شدت جو مثبت معاملات چهارشنبه نسبت به روز گذشته کاسته شد و بورس با نوسانات قابل توجهی همراه بود. افزایش عرضه سهام در مقایسه با روز قبل مشهود بود و به دنبال کاهش تقاضا، خروج ۳۷۳ میلیارد تومانی پول حقیقی از بازار اتفاق افتاد. در آخرین روز معاملاتی هفته، صندوق‌های درآمد ثابت نیز تا پایان روز با خروج پول مواجه شدند، اما پس از بسته شدن بازار ورق برگشت و ۸۵۵ میلیارد تومان سرمایه به این صندوق‌ها وارد شد. این در حالی است که روز گذشته ۲۰۰ میلیارد تومان از این صندوق‌ها خارج شده بود. در حوزه صندوق‌های طلا نیز معاملات روز چهارشنبه با خروج ۱۲۷ میلیارد تومان پول همراه بود و این در حالی است که روز قبل از آن، صندوق‌های طلا رکورد ورود ۴۷۲ میلیارد تومانی

ایران در رتبه ۸۰ جهان از نظر شدت مصرف انرژی ایستاد

## سهام بالای ایران در انتشار کربن

کربن خود را کاهش دهند و تأثیر واقعی در مبارزه با تغییرات آب و هوایی بگذارند. براساس توضیحاتی که طراحان این پلتفرم ارائه کردند، این فرآیند از طریق یک مسیر چهار مرحله‌ای شامل محاسبه انتشار کربن، انتخاب پروژه جبران، جبران انتشار کربن و مسیر نت زیرو انجام می‌شود. شرکت‌ها می‌توانند تمامی مراحل معاملاتی، خرید، فروش و دیگر امور مربوط به کربن سالانه شرکت خود را از طریق یک داشبورد مدیریت کنند. در پایان نیز این امکان به آنها داده می‌شود که در بازار کربن، اعتبار آزاد کربن خود را خرید و فروش کنند.

رئیس گروه انرژی و مسئول توسعه و نظارت MRV در بازار کربن نیز گزارشی از روند حضور ایران در بازار کربن ارائه کرد و گفت: مجلس و دولت برای راه‌اندازی بازار کربن تلاش بسیاری کرده‌اند و در حال حاضر حضور در بازارهای داوطلبانه بین‌المللی و داخلی در حوزه کربن جزو برنامه‌های اجرایی قرار گرفته است. «گلناز پورعابدین» ادامه داد: البته در حال حاضر فقط می‌توانیم سمت تقاضا را فعال کنیم؛ چراکه برای فعال شدن همه بخش‌ها به مصوبه بالادستی نیاز داریم. لایحه حضور در بازار داوطلبانه کربن هم به مجلس ارائه شده اما هنوز به تصویب نرسیده است. بنابراین، در حال حاضر دست ما برای فعال کردن بخش عرضه بسته است و برای اجرایی شدن آن، یک قانون بالادستی که خاصیت تشبیهی و تشویقی داشته باشد، نیاز است. به گفته وی، هر شرکت و کارخانه‌ای می‌تواند در بازار داوطلبانه بین‌المللی حضور داشته باشد اما این امر، مستلزم آن است که یکسری اطلاعات از کشور خارج شود که باید روی خروج اطلاعات از کشور، نظارتی وجود داشته باشد، اما در مجموع تا زمانی که یک قانون بالادستی در ارتباط با حضور در بازار کربن وجود نداشته باشد، نمی‌توان انتظار پیشرفت زیادی داشت.

در بخش دیگری از این جلسه نیز «آزاده انتظاری» مشاور کمیسیون، گزارشی از رویداد کا.۲۸، ایرادات حضور ایران در دوره قبلی و انتظارات برای دوره پیش رو ارائه کرد و گفت: بیست و هشتمین کنفرانس تغییر اقلیم ۲۰۲۳ سازمان ملل متحد که به عنوان کا.۲۸ نامیده می‌شود، تا ۳۰ نوامبر ۲۰۲۳ در دسامبر ۲۰۲۳ در اکسپو دبی برگزار شد. این کنفرانس سالانه از زمان اولین توافق‌نامه آب و هوای

سازمان ملل در سال ۱۹۹۲ به طور مستمر برگزار شده تا دولت‌ها در مورد سیاست‌های برای محدودکردن افزایش دمای جهانی و اقلبیط با تأثیرات مرتبط با تغییرات آب و هوایی توافق کنند. به گفته

حوزه ثبت ملک دوگنبدان

خام خاتون مردانی به استناد دوبرگ استشهاد محلی که به امضا،شهود و گواهی دفترخانه ۶۶ بانث رسیده است که سند مالکیت ششداگ یک باب خانه به پلاک ۴۹۳ فرعی از ۲۸ اصلی واقع در قطعه یک بخش پنج دوگنبدان که به علت جلابیایی مقفود گردیده و خواهان صدور سند مالکیت المثنی از این اداره کرده لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت آگهی میشود تاچنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک یاوجودمعامله سند مالکیت می‌باشد از تاریخ می نشر این آگهی ظرف ۱۰ روز اعتراض خود را به ضمیمه اصل سند مورد معامله به این اداره اعلام و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از اقبضای مدت مذکور و نرسیدن واخواهی و یا در صورت اعتراض اصل سند ارائه نشود نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار: ۷-۱۰-۱۴۰۳

رونوشت سند محترم اجرائی فرمان حضرت امام علی‌دوست یاری زاده محمد واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دو گنبدان از طرق عزت اله امیری







# بازاریابی با تنوع بی نهایت: انواع الگوهای مارکتینگ مدرن



پول پرداخت می‌کنید تا محصولات یا خدمات شما را تبلیغ کنند. این روش به کسب و کارها این امکان را می‌دهد که بدون نیاز به سرمایه‌گذاری زیادی، فروش خود را افزایش دهند.

در این روش، شما تنها زمانی پول پرداخت می‌کنید که کاربر از طریق لینک تبلیغاتی به سایت شما هدایت شود و خریدی انجام دهد. این مدل تبلیغاتی برای کسب و کارهای کوچک و استارت‌آپ‌ها بسیار مناسب است، زیرا هزینه اولیه آن پایین است و نتیجه‌گیری آن می‌تواند به صورت سریع اتفاق بیفتد.

بازاریابی وابسته یکی از روش‌های مناسب برای تعامل با افراد علاقه‌مند به حوزه کاری‌تان است. اینطوری شما بدون اینکه خودتان را درگیر فرآیند بازاریابی کنید، برندان را در میان مشتریان توسعه خواهید داد. خوب این روزها مشتریان حرف یکدیگر را خیلی بهتر از بازاریاب‌ها گوش می‌دهند. به همین خاطر ضروری است کارتان را به بهترین شکل ممکن با همکاری موردنظر آیدیت کنید. اینطوری زحمت کمتری برای بازاریابی و تولید محتوا پیش رو خواهید داشت. ماجرا جالب شد، نه؟

## سخن پایانی

در نهایت، هر کدام از این روش‌های بازاریابی دیجیتال می‌توانند بسته به اهداف و نوع کسب و کار شما موثر باشند. مهمترین نکته این است که استراتژی بازاریابی شما باید همواره منعطف و قابل تغییر باشد تا بتوانید با تحولات سریع دنیای دیجیتال همگام شوید. هرچند به کارگیری همزمان چندین روش مختلف می‌تواند اثربخش باشد، اما باید به دقت بررسی کنید که کدام روش‌ها بیشتر با اهداف و منابع شما همخوانی دارند.

یادتان نرود، شما به عنوان بازاریاب باید همیشه دست به انتخاب بهترین کمپین‌های ممکن بزنید. این مسئله به شما کمک می‌کند تا اثرگذاری خوبی بر روی مخاطب هدف داشته و کارتان در این رابطه را به بهترین شکل مدیریت کنید. خوب هرچه باشد، مسئولیت نهایی انتخاب از میان گزینه‌های مختلف برعهده شما خواهد بود. پس باید در این رابطه عملکرد بهینه‌ای داشته باشید.

با یک استراتژی دقیق و استفاده درست از ابزارهای دیجیتال مارکتینگ، می‌توانید کسب و کار خود را به سطحی بالاتر از رقبا ببرید و در دنیای رقابتی امروز موفقیت خود را تضمین کنید. این هدفی بود که ما در روزنامه فرصت امروز دنبال کردیم. حالا دیگر تصمیم‌گیری برعهده شماست. پس تعارف را کنار گذاشته و وارد گود شوید. هر جا هم نیاز به راهنمایی داشتید، مشکل‌تان را با ما در میان بگذارید.

منابع:

<https://asana.com/resources/types-of-marketing>  
<https://mailchimp.com/resources/types-of-marketing>  
<https://www.investopedia.com/terms/m/marketing.asp>

را برای استفاده از این شیوه آماده نگه دارید. وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

## ایمیل مارکتینگ

یکی از روش‌های قدیمی اما همچنان موثر در بازاریابی دیجیتال، ایمیل مارکتینگ است. این روش به شما این امکان را می‌دهد تا به صورت مستقیم با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید و آنها را از محصولات و خدمات جدید مطلع سازید. در ایمیل مارکتینگ، مهم است که ایمیل‌های ارسال‌شده شخصی‌سازی شده باشند و به نیازهای خاص هر کاربر پاسخ دهند. یکی از بزرگ‌ترین مزایای ایمیل مارکتینگ این است که شما می‌توانید بازدهی دقیق آن را اندازه‌گیری کنید. برای مثال، نرخ باز شدن ایمیل‌ها، نرخ کلیک و نرخ تبدیل را به راحتی می‌توان از طریق ابزارهای مختلف استفاده کرد. همچنین، ایمیل مارکتینگ یک روش فوق‌العاده برای وفاداری مشتریان و افزایش فروش است.

ایمیل مارکتینگ در طول یک دهه اخیر بحث‌های زیادی را به همراه داشته است. گاهی اوقات برخی از بازاریاب‌ها درباره مرگ این الگوی بازاریابی حرف زده‌اند. در حالی که عده‌ای دیگر بر روی تداوم این استراتژی تاکید دارند. اگر نظر ما را بخوانید، بازاریابی ایمیلی همچنان اثرگذاری خاص خودش را دارد؛ چراکه ایمیل همچنان یکی از ساده‌ترین ابزارها برای انتقال اطلاعات و قابل میان کاربران است. پس هنوز هم استفاده از آن برای بازاریابی همراه با بازگشت سرمایه مناسب خواهد بود. بازاریابی با اینفلوئنسرها

با گسترش شبکه‌های اجتماعی، اینفلوئنسر مارکتینگ به یکی از پرطرفدارترین روش‌های بازاریابی دیجیتال تبدیل شده است. اینفلوئنسرها افرادی هستند که در یک حوزه خاص محبوبیت زیادی دارند و می‌توانند بر تصمیم‌گیری مخاطبان خود تأثیر بگذارند. برندها با همکاری با اینفلوئنسرها، می‌توانند به سرعت به جامعه هدف خود دست پیدا کنند. برای مثال، پسپی در تقریباً همه کمپین‌های خود با استفاده از اینفلوئنسرها معروف، توانست توجه بسیاری از جوانان را به خود جلب کند. اینفلوئنسرها با تبلیغ محصولات پسپی در پست‌ها و استوری‌های خود، مخاطبان زیادی را ترغیب به خرید کردند و این کمپین توانست بازخورد بسیار مثبتی برای برند به ارمغان بیاورد.

یادتان باشد، همکاری با اینفلوئنسرها کمی هزینه زیاد برای‌تان به همراه خواهد داشت. نکته کلیدی در این میان تلاش برای بودجه‌بندی درست است. به طوری که در میانه راه دست‌تان در پوست گردو نماند. به علاوه، بهتر است به جای همکاری با اینفلوئنسرها متعدد، بر روی یک یا دو گزینه تمرکز کنید. این طوری در بلندمدت برندان هویت مشخص و جذابی برای مخاطب پیدا خواهد کرد.

## بازاریابی وابسته (Affiliate Marketing)

بازاریابی وابسته (Affiliate Marketing) یکی از روش‌های محبوب برای افزایش فروش است که در آن شما به ناشران و وبسایت‌های دیگر

ممکن است به تدریج ظاهر شوند، اما زمانی که سایت شما در صدر نتایج گوگل قرار گرفت، ترافیک ارگانیک بالایی به سایت شما هدایت می‌شود که به صورت مداوم مشتریان جدید را به سمت کسب و کار شما جذب خواهد کرد.

خیلی از بازاریاب‌ها دوست دارند همیشه در سریع‌ترین زمان ممکن نتایج مربوط به سئو را مشاهده کنند. این در حالی است که شاید فعالیت در این حوزه کمی بیشتر از آنچه خیال می‌کنید، طول بکشد. به همین خاطر بد نیست کمی صبر و شکیبایی‌تان را تقویت کنید. این مسئله می‌تواند بر روی توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب در بلندمدت نیز اثرگذار باشد.

## تبلیغات کلیکی (PPC)

یکی از سریع‌ترین راه‌های جذب ترافیک وبسایت‌ها، استفاده از تبلیغات کلیکی (PPC) است. در این مدل تبلیغاتی، شما تنها زمانی پول پرداخت می‌کنید که یک کاربر بر روی تبلیغ شما کلیک کند. گوگل ادز و فیس‌بوک ادز از معروف‌ترین پلتفرم‌هایی هستند که به شما این امکان را می‌دهند تا تبلیغات هدفمندی را به نمایش بگذارید.

یکی از بزرگ‌ترین مزایای این مدل از تبلیغات این است که شما می‌توانید به صورت دقیق جامعه هدف خود را انتخاب کنید؛ از سن و جنسیت گرفته تا مکان جغرافیایی و حتی علاقه‌مندی‌های خاص کاربران. همچنین این روش باعث می‌شود که تبلیغات شما به کاربرانی نمایش داده شود که به احتمال زیاد به محصولات یا خدمات شما علاقه دارند. یادتان باشد، اگر بودجه کمی در دسترس دارید، همیشه امکان سرمایه‌گذاری بر روی تبلیغات کلیکی وجود دارد. البته در این میان باید جامعه هدف‌تان را به بهترین شکل ممکن بشناسید. این نکته‌ای است که می‌تواند برای‌تان مزایای زیادی به همراه داشته باشد.

متأسفانه خیلی از بازاریاب‌ها تبلیغات کلیکی را با تبلیغات توده‌ای اشتباه می‌گیرند. به این صورت که تعامل با مخاطب گسترده را به هر قیمتی ترجیح می‌دهند. این در حالی است که اصلاً نباید معادلات این نوع بازاریابی را با الگوی کلاسیک و توده‌ای قاطعی کرد. شما در تبلیغات کلیکی باید بر روی کسانی که علاقه زیادی به برندان دارند، سرمایه‌گذاری کنید وگرنه کارتان با مشکلات زیادی رو به رو می‌شود.

## بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی

در دنیای امروز، هیچ شرکتی نمی‌تواند از اهمیت رسانه‌های اجتماعی غافل بماند. پلتفرم‌هایی مانند اینستاگرام، فیس‌بوک، ایکس و لینکدین به شما این امکان را می‌دهند تا با جامعه مخاطبان خود به صورت مستقیم در ارتباط باشید. با استفاده از محتوای خلاقانه، تصاویر جذاب و کمپین‌های تبلیغاتی هدفمند، برندها می‌توانند به سرعت توجه مخاطبان را جلب کرده و وفاداری مشتریان را افزایش دهند.

نایک یکی از موفق‌ترین برندها در زمینه بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی است. این شرکت با استفاده از تصاویر الهام‌بخش، داستان‌های انگیزشی و کمپین‌های تعاملی، توانسته مخاطبان گسترده‌ای را به خود جلب کند. نایک با استفاده از این پلتفرم‌ها، ارتباط نزدیکی با مشتریان خود برقرار کرده و همواره در صدر توجه کاربران در این فضا قرار دارد.

حالا دیگر تعامل میان افراد نه در دنیای واقعی، بلکه شبکه‌های اجتماعی جریان دارد. درست‌ست به همین خاطر شما باید خودتان را برای تعامل با مخاطب هدف در این فضا آماده نگه دارید. این مسئله‌ای است که می‌تواند برای شما جذابیت زیادی نیز به همراه داشته باشد؛ چراکه تعامل از طریق شبکه‌های اجتماعی هزینه کمتری به همراه دارد. به علاوه، دسترسی سریع‌تری نیز به ارمغان می‌آورد. در همین خاطر باید همیشه خودتان

بازاریابی از آن دست فرآیندهایی است که تقریباً هر کسی در آن ادعایی دارد. فرقی ندارد شما سال‌های سسال در این حوزه فعالیت داشته باشید یا همین امروز وارد گود شده‌اید، در هر صورت هر کسی خیال می‌کند بهترین روش‌های مارکتینگ دنیا را در سر دارد. این در حالی است که اگر همین حالا به طور تصادفی از فعالین این حوزه سوالی درباره انواع الگوهای این حوزه کنید، خیلی‌ها انواع الگوهای بازاریابی را بلد نیستند. این اتفاقی است که می‌تواند شرایط را به طور اساسی تغییر داده و تمام تلاش‌های بازاریابی را به هدر دهد.

در دنیای امروزی که اینترنت به مرکز نقل بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی تبدیل شده، بازاریابی دیجیتال به یکی از قدرتمندترین ابزارها برای جذب و حفظ مشتریان بدل گشته است. درک و به کارگیری درست الگوها و روش‌های مختلف بازاریابی دیجیتال، کلید موفقیت برندها در این فضای رقابتی است. در این مقاله، به بررسی مفصل انواع روش‌ها و الگوهای بازاریابی دیجیتال می‌پردازیم، تا ببینیم چگونه هر کدام از این ابزارها می‌توانند در موفقیت یک کسب و کار موثر باشند.

آشنایی با انواع مدل‌ها و الگوهای بازاریابی به ظاهر موضوعی کلیشه‌ای به نظر می‌رسد. با این حال اگر دقت کرده باشید، خیلی از آموزش‌های بازاریابی در عمل هیچ نکته مثبتی به مخاطب منتقل نمی‌کنند. نکته کلیدی در این میان آموزشی ساده و قابل فهم است. این همان نکته‌ای است که ما در این مقاله روی آن تمرکز کرده‌ایم. اگر شما هم دوست دارید با انواع الگوهای بازاریابی در دنیای مدرن آشنا شوید، بد نیست در ادامه با ما همراه شوید.

## بازاریابی محتوا (Content Marketing)

بازاریابی محتوا یکی از محبوب‌ترین روش‌های دیجیتال مارکتینگ است که بر تولید و انتشار محتوای ارزشمند و مرتبط تمرکز دارد. محتوا می‌تواند به شکل مقالات، ویدئوها، پادکست‌ها، کتاب‌های الکترونیکی و حتی پست‌های رسانه‌های اجتماعی باشد. هدف اصلی بازاریابی محتوا، ارائه اطلاعات مفید و جذاب به مشتریان است تا آنها را به سمت برند جذب کرده و به مشتریان وفادار تبدیل کند. به عنوان مثال، شرکت هاب اسپات یکی از پیشروان بازاریابی محتوا است. این شرکت با تولید مقالات، ویدئوها و ابزارهای رایگان برای کسب و کارها، توانسته برند خود را به عنوان یک مرجع در زمینه بازاریابی و فروش معرفی کند. در حقیقت، این نوع محتواها به کسب و کارها کمک می‌کند تا با آموزش دادن به مشتریان، آنها را به سمت محصولات و خدمات خود هدایت کنند.

نکته کلیدی در رابطه با بازاریابی محتوا تلاش برای کاهش هزینه‌ها تا جای ممکن است. این یعنی شما قرار نیست کلی هزینه کنید تا در نهایت محتوای‌تان دیده شود. استفاده از تحلیل هزینه و فایده ساده به شما برای تصمیم‌گیری درباره میزان هزینه در زمینه بازاریابی محتوا کمک خواهد کرد. این مسئله‌ای است که همیشه باید در کانون توجه‌تان قرار داشته باشد، وگرنه اصلاً بعید نیست در میانه مسیر کارتان گره بخورد.

## بهینه‌سازی موتور جستجو (SEO)

سئو (SEO) یا بهینه‌سازی موتور جستجو، یکی دیگر از روش‌های بسیار موثر در بازاریابی دیجیتال است. هدف این است که سایت شما در نتایج جستجوی موتورهای جستجو مانند گوگل به صورت طبیعی در رتبه‌های بالاتر قرار گیرد. در این روش، باید با کارگیری کلمات کلیدی مناسب و بهینه‌سازی ساختار سایت، موتورهای جستجو را ترغیب کنید که سایت شما مرتبط‌ترین نتیجه برای کاربران باشد.

در حقیقت، موفقیت در سئو نیاز به صبر و پشتکار دارد، زیرا نتایج

## فراخوان مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی کیفی (فشرده) یک مرحله‌ای

**شماره آگهی: ۱۷۹۵۰۸۹**

**نوبت اول**

شرکت عمران شهر جدید فولادشهر در نظر دارد مناقصه زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برقرار نماید کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه الکترونیکی دولت (سناد) به آدرس [www.setadmir.ir](http://www.setadmir.ir) انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت کد رهگیری اقدام الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷ می‌باشد. نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ۱- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند، در وجه شرکت عمران شهر جدید فولادشهر دارای حداقل اعتبار سه ماه و قابل تمدید به مدت سه ماه ۲- فیش واریزی به حساب شماره ۴۰۰۱۱۹۵۰۶۲۷۷۱۱۷-۴۰۰۱۱۹۵۰۶۲۷۷۱۱۷ بانک مرکزی بنام مرکز وجود سیرده شرکت عمران شهر جدید فولادشهر (وجه نقد یا هر گونه چک به عنوان سیرده قابل قبول نمی‌باشد).

ردیف	شماره و تاریخ مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)	نحوه پرداخت
۱	مناقصه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۳ مبلغ ۱۴۰۳/۰۷/۰۳ شماره مناقصه ۲۰۳۰۰۱۳۳۰۰۰۰۹	حفظ و نگهداری از عرصه های فضای سبز و تاسیسات مربوطه در محلات تحت مدیریت شرکت عمران شهر جدید فولادشهر به استناد صورت‌های پیکه‌هاز و یکمصد و شصت و سومین جلسه هیات مدیره شرکت عمران شهر جدید فولادشهر	۸۱,۷۶۳,۱۹۹,۷۷۱ ریال بر اساس فهرست بهای انتقال و نوبت ۰,۸۸۱,۱۵۸,۴۸۹ ریال	۱۴۰۳/۰۷/۰۷ ۱۶۷,۱۶۷	پرداخت حداقل پنجاه درصد از مبلغ ناخالصی صورت وضعیت‌های تایید شده از طریق نهاد ناظر یا واحدهای موجود با کارایی مختلف در شهر جدید فولادشهر به قیمت کارشناسی روز و پرداخت ماهی به صورت نقدی صورت می‌گیرد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: از روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷ تا روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷  
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴:۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷  
زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۰۸:۰۰ روز یک شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷  
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها:  
فولادشهر، بلوار ولی عصر، میدان ولی عصر، کد پستی ۸۹۹۱۷۵۱۷۴، صندوق اسناد مناقصه: ۱۶۷-۸۹۹۱۵  
تلفن ۰۳۱۵۲۴۲۰۱۶۱-۳۱۵۲۴۲۰۱۶۱، دورنوس: ۰۳۱۵۲۴۲۰۱۶۱  
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۶۸  
- مراجعه به وب سایت شرکت عمران شهر جدید فولادشهر به آدرس: <https://fooladshahrntdc.ir>

**روابط عمومی شرکت عمران شهر جدید فولادشهر**

## آگهی ارزیابی کیفی خدمات مشاور (RFQ)

**شماره آگهی: ۱۷۹۵۵۵۶**

**نوبت اول**

شرکت عمران شهر جدید فولادشهر در نظر دارد تهیه اطلاعات سند شهرسازی آمایش استان همدان در سال ۱۴۰۳ (به روش کیفیت قیمت (QCBS)) سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان همدان را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به شماره ۴۰۰۰۱۱۹۵۰۶۲۷۷۱۱۷-۴۰۰۰۱۱۹۵۰۶۲۷۷۱۱۷ بانک مرکزی بنام مرکز وجود سیرده شرکت عمران شهر جدید فولادشهر (وجه نقد یا هر گونه چک به عنوان سیرده قابل قبول نمی‌باشد). نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ۱- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند، در وجه شرکت عمران شهر جدید فولادشهر دارای حداقل اعتبار سه ماه و قابل تمدید به مدت سه ماه ۲- فیش واریزی به حساب شماره ۴۰۰۱۱۹۵۰۶۲۷۷۱۱۷-۴۰۰۱۱۹۵۰۶۲۷۷۱۱۷ بانک مرکزی بنام مرکز وجود سیرده شرکت عمران شهر جدید فولادشهر (وجه نقد یا هر گونه چک به عنوان سیرده قابل قبول نمی‌باشد).

ردیف	شماره و تاریخ مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)	نحوه پرداخت
۱	مناقصه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۳ مبلغ ۱۴۰۳/۰۷/۰۳ شماره مناقصه ۲۰۳۰۰۱۳۳۰۰۰۰۹	حفظ و نگهداری از عرصه های فضای سبز و تاسیسات مربوطه در محلات تحت مدیریت شرکت عمران شهر جدید فولادشهر به استناد صورت‌های پیکه‌هاز و یکمصد و شصت و سومین جلسه هیات مدیره شرکت عمران شهر جدید فولادشهر	۸۱,۷۶۳,۱۹۹,۷۷۱ ریال بر اساس فهرست بهای انتقال و نوبت ۰,۸۸۱,۱۵۸,۴۸۹ ریال	۱۴۰۳/۰۷/۰۷ ۱۶۷,۱۶۷	پرداخت حداقل پنجاه درصد از مبلغ ناخالصی صورت وضعیت‌های تایید شده از طریق نهاد ناظر یا واحدهای موجود با کارایی مختلف در شهر جدید فولادشهر به قیمت کارشناسی روز و پرداخت ماهی به صورت نقدی صورت می‌گیرد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: از روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷ تا روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷  
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴:۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷  
زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۰۸:۰۰ روز یک شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۷  
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها:  
فولادشهر، بلوار ولی عصر، میدان ولی عصر، کد پستی ۸۹۹۱۷۵۱۷۴، صندوق اسناد مناقصه: ۱۶۷-۸۹۹۱۵  
تلفن ۰۳۱۵۲۴۲۰۱۶۱-۳۱۵۲۴۲۰۱۶۱، دورنوس: ۰۳۱۵۲۴۲۰۱۶۱  
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۶۸  
- مراجعه به وب سایت شرکت عمران شهر جدید فولادشهر به آدرس: <https://fooladshahrntdc.ir>

**روابط عمومی شرکت عمران شهر جدید فولادشهر**

## سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان همدان







# بازاریابی اینستاگرامی در وقت اضافه!



#### نویسنده: علی‌ علی‌علی

اینستاگرام همیشه پلتفرمی محبوب در میان کاربران بوده که اتفاقا کسلی طرفدار از میان بازاریاب‌ها هم دارد. خیلی‌ها خیال می‌کنند تولید محتوا و بازاریابی در این پلتفرم یکی از ساده‌ترین کارهای دنیاست. این در حالی است که یک نگاه دقیق‌تر به ماجرا آدم را با کلی چالش رنگارنگ رو به رو خواهد کرد. کسانی که این چالش‌ها را نمی‌بینند، خیلی زود دم به تله داده و در یک چشم به هم زدن اوضاع‌شان به هم خواهد ریخت. این در حالی است که یک بازاریاب‌ب باهوش اول از همه چالش‌های این عرصه را بررسی خواهد کرد. این دقیقاً همان کاری است که ما در این بخش قصد انجامش را داریم.

شما در این مقاله یاد می‌گیرید چطور از عهده سختی‌های بازاریابی در اینستاگرام برآیید. برای این کار اول از همه باید درکی درست از چالش‌های این حوزه داشته باشید. به همین خاطر ما کارمان را در هر بخش با بررسی یک چالش شروع خواهیم کرد. در خلال بررسی چالش موردنظر به ریشه‌های آن پرداخته و در نهایت راهکارهایی فوری برای حل مسئله را نیز با شما در میان خواهیم گذاشت. این امر به شما کمک خواهد کرد تا درک بهتری از شرایط به دست آورده و اوضاع را هرچه بهتر مدیریت کنید.

بی‌شک بازاریابی در اینستاگرام مزایای خاص خودش را دارد. اگر اینطور نبیود، بازاریاب‌ها خیلی زودتر از آنچه فکرش را کنید، به دنبال جایگزینی برای آن می‌رفتند. با این حال متأسفانه برخی از بازاریاب‌ها خیال می‌کنند فعالیت در این حوزه هیچ دردسری به همراه ندارد. ما در ادامه سعی می‌کنیم به شما نشان دهیم نه تنها درسرهایی در مسسیرتان وجود دارد، بلکه باید آماده مقابله با آنها نیز باشید. ما در ادامه مثل یک مربی دلسوز کنارتان هستیم تا از عهده این بخش از کارتان نیز برآیید.

#### چالش‌های بازاریابی در اینستاگرام تغییرات مداوم الگوریتم اینستاگرام: چالشی همیشگی

الگوریتم اینستاگرام مسئول سازماندهی و رتبه‌بندی محتوایی است که کاربران در فید خود مشاهده می‌کنند. این الگوریتم براساس تعاملات قبلی کاربران با محتواها (مانند لایک‌ها، کامنت‌ها و اشتراک‌گذاری‌ها) و همچنین موضوعاتی که کاربران بیشتر به آن علاقه نشان داده‌اند، تصمیم می‌گیرد که کدام پست‌ها را در اولویت نمایش قرار دهد. این الگوریتم به طور مداوم به‌روزرسانی می‌شود تا تجربه کاربری بهتری فراهم کند، اما این تغییرات گلهی اوقات برای برندها و بازاریابان چالش‌هایی ایجاد می‌کند.

یکی از چالش‌های اصلی تغییرات مداوم الگوریتم این است که برندها مجبورند به طور مداوم استراتژی‌های خود را به‌روزرسانی کنند. تغییرات ناگهانی الگوریتم می‌تواند

باعث کاهش دسترسی طبیعی (organic reach) به محتوا شود، به ویژه زمانی که برندها به تازگی محتوای جدیدی منتشر کرده‌اند.

خب این مسئله باید راه حلی هم داشته باشد. ما در اینجا سراغ چند تا ایده ساده رفتیم. اول از همه بد نیست فکری به حال تولید محتوای جذاب و تعاملی کنید. یکی از بهترین راه‌ها برای مقابله با تغییرات الگوریتم، ایجاد محتوایی است که کاربران با آن تعامل بیشتری داشته باشند. محتوایی که لایک، کامنت و اشتراک‌گذاری بیشتری کسب کند، احتمال بیشتری دارد که در فیدهای کاربران بیشتری نمایش داده شود.

راهکار کلیدی دیگر مربوط به بخش استوری و ریلز است. استوری‌ها و ریلز دو ویژگی محبوب اینستاگرام هستند که الگوریتم اینستاگرام معمولاً به آنها اولویت می‌دهد. ایجاد محتوای مرتبط و جذاب در این بخش‌ها می‌تواند به شما کمک کند تا دسترسی بهتری به مخاطبان خود داشته باشید.

آخرین نکته‌ای که در این میان باید مدنظر قرار دهید، آمادگی برای هماهنگی با تغییرات است. خب این مسئله‌ای نیست که به این سادگی از کنارش عبور کنید. بازاریابان باید همواره به دنبال یادگیری و سازگاری با تغییرات جدید الگوریتم باشند. دنبال کردن به‌روزرسانی‌ها و اخبار اینستاگرام و تحلیل داده‌ها می‌تواند به شما کمک کند تا استراتژی‌های خود را براساس تغییرات جدید تنظیم کنید. این کار دقیقاً مثل تمرین و آمادگی ورزشکاران برای شرکت در مسابقات المپیک است. بنابراین اصلاً نباید تنبلی از خودتان نشان دهید.

#### جذب مخاطب جدید و حفظ قدیمی‌ها: پارادوکسی سخت!

جذب مخاطبان هدفی یکی از اصلی‌ترین اهداف هر استراتژی بازاریابی در اینستاگرام است. با این حال، دستیابی به مخاطبان مناسب و هدف‌گذاری بر آنها می‌تواند چالش‌برانگیز باشد. علاوه بر این، تنها جذب مخاطب کافی نیست؛ شما باید بتوانید آنها را حفظ کرده و به مشتریان وفادار تبدیل کنید.

مشکلی که بسیاری از برندها با آن مواجه می‌شوند این است که پس از جذب اولیه مخاطبان، نمی‌توانند تعامل مناسبی با آنها برقرار کنند. بدون تعامل مداوم، احتمالاً مخاطبان علاقه خود را از دست می‌دهند و از دنبال کردن شما صرف نظر می‌کنند. حفظ مخاطبان در اینستاگرام به معنای ارائه محتوای پیوسته، جذاب و مرتبط با نیازها و علایق آنها است.

فکر می‌کنید حفظ مخاطب تازه کار ساده‌ای است و فقط باید روی جذب فالوورهای تازه تمرکز کرد؟ خب این اشتباهی است که خیلی از بازاریاب‌ها را به دردسر می‌اندازد. به

همین خاطر باید هر دو ماوریت را در کنار هم مورد توجه قرار دهید. وگرنه کارتان حسابی به مشکل می‌خورد. این مسئله‌ای است که در بلندمدت می‌تواند شرایط را برای‌تان به‌طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده و رقبا را در وضعیت بهتری قرار دهد.

اولین کاری که باید انجام دهید، افزایش تعامل با مخاطب است. برای حفظ مخاطبان، باید به‌طور فعال با آنها تعامل داشته باشید. پاسخ به نظرات، ارسال پیام‌های مستقیم و برگزاری نظرسنجی‌ها و سؤالات در استوری‌ها می‌تواند به شما کمک کند تا ارتباط نزدیک‌تری با مخاطبان خود برقرار کنید.

علاوه بر مورد بالا، استفاده بیشتر از هشتگ‌ها نیز ایده خوبی خواهد بود. هشتگ‌ها ابزار مهمی برای افزایش دیده شدن پست‌های شما و جذب مخاطبان جدید هستند. انتخاب هشتگ‌های مرتبط با محتوای شما و تحلیل عملکرد آنها می‌تواند به شما کمک کند تا به مخاطبان جدید دسترسی پیدا کنید.

نکته پایانی اینکه، محتوای شما باید مداوم و منظم باشد. تدوین یک تقویم محتوایی به شما کمک می‌کند تا به‌طور پیوسته محتوای جدیدی ارائه دهید که مخاطبان را به‌تعمامل وادار کند. اگر محتوای‌تان به اندازه کافی مطابق با نیاز و سلیقه مخاطب نباشد، شانس می‌کند برای حفظ آنها نخواهید داشت. به همین خاطر باید کمی بیشتر مطالعه بازار را جدی بگیرید.

**رقابت شدید: جایی که بازار یاب‌ها ناامید می‌شوند**
با گسترش استفاده از اینستاگرام به عنوان یک ابزار بازاریابی، رقابت میان برندها در این پلتفرم به شدت افزایش یافته است. برندهای بزرگ و کوچک همگی به دنبال جلب توجه کاربران هستند و این رقابت، چالش بزرگی برای کسب وکارهای تازه وارد و کوچک‌تر ایجاد می‌کند. در میان میلیون‌ها پست که روزانه در اینستاگرام منتشر می‌شود، برجسته شدن و جلب توجه کاربران می‌تواند بسیار دشوار باشد. برندها باید بتوانند محتوایی ایجاد کنند که نه تنها جذاب باشد، بلکه از سایر رقبا متمایز شود.

شما برای موفقیت در اینستاگرام، باید محتوایی ایجاد کنید که نه تنها جذاب باشد، بلکه از لحاظ بصری و محتوایی منحصربه‌فرد باشد. استفاده از المان‌های گرافیکی خاصی، فیلترهای منحصر به فرد و ترکیب‌بندی خلاقانه می‌تواند به شما کمک کند تا در میان رقبا برجسته شوید. محتوای بصری در اینستاگرام همیشه اصل محوری بوده و این قاعده حالا حالاها تغییر‌پذیر نیست.

اینستاگرام یک پلتفرم عالی برای داستان‌سرایی است. با استفاده از تصاویر و ویدئوها، داستان برند خود را به شکلی جالب و متقاعدکننده به اشتراک بگذارید. داستان‌سرایی به مخاطبان کمک می‌کند تا ارتباط عاطفی بیشتری با برند شما برقرار کنند. با این حساب شما باید انگیزه‌تان برای تعامل نزدیک با مخاطب را به‌طور قابل ملاحظه‌ای حفظ کنید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا روند بهتری در راستای تعامل با مخاطب‌تان به ثبت برسانید. خب داستان‌های جذاب در صورتی که همراه با محتوای بصری خوب باشد، طرفدارهای زیادی خواهد داشت، مگر نه؟

یکی از راه‌های موثر برای مقابله با رقابت شدید، همکاری با اینفلوئنسرهای معتبر است. اینفلوئنسر‌ها می‌توانند با اینفلوئنسرها همکاری کنند تا به مخاطبان جدید دسترسی پیدا کنید و برند خود را به‌طور موثرتری معرفی کنید. خب اینفلوئنسر‌ها معمولاً طرفدارهای زیادی دارند که به شما برای ایجاد تمایز در بازارهای رقابتی کمک خواهند کرد. نکته کلیدی اینکه سراغ کسی بروید که همکاری تجاری نزدیکی با رقبای‌تان نداشته باشد. وگرنه اینفلوئنسر مورد نظر مزیت خاصی برای شما و کسب و کارتان به همراه نخواهد داشت.

**تولید محتوای بصری باکیفیت: از خوب به عالی!**
اینستاگرام یک پلتفرم بصری است و کاربران آن انتظار دارند که تصاویر و ویدئوهای باکیفیتی را مشاهده کنند. برای برندها، ایجاد محتوای بصری باکیفیت می‌تواند چالشی بزرگ باشد، به ویژه اگر منابع مالی یا تخصصی محدودی داشته باشند. تولید محتوای بصری حرفه‌ای نیاز به مهارت‌های خاصی دارد، از عکاسی و ویرایش تصویر گرفته تا فیلم‌برداری و ویرایش ویدئو. همچنین، هزینه‌های تولید محتوای بصری باکیفیت می‌تواند برای کسب وکارهای کوچک چالش‌برانگیز باشد.

سوال کلیدی در این میان روش‌های مناسب برای تولید

محتوای بصری با کیفیت بهتر است. در این رابطه شما چند تا راهکار مناسب پیش رو دارید. اولین نکته اینکه می‌توانید سراغ ابزارهایی مثل کانونا یا انواع محصولات ادوبی بروید. البته به شرط اینکه کار با آنها را بلد باشید! اگر بودجه کافی دارید، همکاری با عکاسان و طراحان حرفه‌ای می‌تواند به شما کمک کند تا محتوای بصری باکیفیتی تولید کنید. این سرمایه‌گذاری می‌تواند در بلندمدت نتایج بسیار موثری برای برند شما داشته باشد. اینطوری روند اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب خواهید داشت.

یکی از راه‌های مقرون به صرفه برای تولید محتوای بصری، استفاده از محتوای تولیدشده توسط کاربران است. این نوع محتوا نه تنها اصالت بیشتری دارد، بلکه به شما کمک می‌کند تا با مخاطبان خود تعامل بیشتری برقرار کنید. خب استفاده از محتوای تولیدی کاربران همیشه صرفه‌جویی خوبی برای شما به همراه داشته و فرصت‌های خوبی در اختیار‌تان قرار خواهد داد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به‌سود خودتان تغییر دهید.

#### مدیریت زمان و منابع: وقتی همه چیز از دست‌تان در می‌رود

مدیریت زمان یکی از مهمترین چالش‌هایی است که بازاریابان در اینستاگرام با آن مواجه می‌شوند. تولید محتوای مستمر، مدیریت تعاملات با مخاطبان و تحلیل داده‌ها همگی به زمان و منابع زیادی نیاز دارند. برای کسب وکارهای کوچک که منابع محدودی دارند، این می‌تواند به یک چالش بزرگ تبدیل شود. علاوه بر زمان، مدیریت منابع مالی و انسانی نیز از جمله چالش‌هایی است که برندها در اینستاگرام با آن مواجه می‌شوند. برای تولید محتوای باکیفیت و مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی، نیاز به منابعی مانند طراحان گرافیک، عکاسان و کارشناسان بازاریابی دارید.

اگر منابع کافی در اختیار دارید، برون‌سپاری بخشی از وظایف به تیم‌های متخصص می‌تواند به شما کمک کند تا به‌صورت موثرتری فعالیت‌های خود را مدیریت کنید. این شامل استخدام کارشناسان تبلیغات، طراحان و مشاوران بازاریابی است. تدوین یک تقویم محتوایی به شما کمک می‌کند تا وظایف را به‌صورت منظم تقسیم کنید و از هدر رفتن زمان جلوگیری کنید. همچنین، تنظیم برنامه‌ریزی برای تولید و انتشار محتوا می‌تواند به کاهش استرس و افزایش بهره‌وری کمک کند.

یادتان باشد، هیچ راهکار یگانه‌ای برای حل مشکل مربوط به مدیریت زمان نیست. این مسئله به ویژه برای کسانی که علاقه زیادی به حوزه بازاریابی ندارند، مصداق دارد. به همین دلیل بهتر است کمی هم که شده میزان علاقه‌تان به فرآیند تولید محتوا را افزایش دهید. اینطوری کارتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد.

#### تغییر سریع ترندها و سلیقه مخاطب

اینستاگرام یک پلتفرم پویا است که ترندها و انتظارات کاربران آن به سرعت تغییر می‌کند. چیزی که امروز محبوب است، ممکن است فردا دیگر جذابیت خود را از دست بدهد. این تغییرات می‌تواند برای برندها چالش‌برانگیز باشد، زیرا آنها باید همواره به‌روز باشند و بتوانند خود را با ترندهای جدید تطبیق دهند. برندها باید به‌طور مداوم به تغییرات ترندها و انتظارات کاربران پاسخ دهند. این تغییرات نه تنها به معنای تغییر در نوع محتوایی است که باید تولید شود، بلکه به معنای تغییر در نحوه تعامل با مخاطبان و نوع کمپین‌های بازاریابی است.

تحلیل مداوم رفتار مخاطب نکته‌ای است که شما باید به‌طور جدی مورد توجه قرار دهید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا اوضاع را کمی هم که شده بهتر از قبل مدیریت کنید. ابزارهای کلیدی که در این میان به شما کمک خواهند کرد، عبارتند از گوگل آنالیتیکس، بخش گزارش و اطلاعات خود اینستاگرام و همچنین نظرسنجی‌تان از کاربران. این سه فرآیند به شما کمک خواهد کرد تا اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب‌تان داشته و اوضاع را بهتر مدیریت کنید.

استراتژی بازاریابی شما باید به اندازه کافی انعطاف‌پذیر باشد تا بتوانید به سرعت به تغییرات ترندها سازگار شوید. این به معنای آماده بودن برای تغییر محتوای تولیدی و حتی تغییر استراتژی کلی بازاریابی در صورت نیاز است. رصد مداوم رقبا و تحلیل عملکرد آنها نیز می‌تواند به شما

کمک کند تا ترندهای جدید را زودتر شناسایی کنید و از آنها برای بهبود استراتژی خود استفاده کنید. این امر به شما کمک می‌کند تا همیشه برنامه‌ای ویژه برای رقبای‌تان داشته باشید.

#### تبلیغات پولی: پول و دیگر هیچ!

تبلیغات پولی یکی از ابزارهای قدرتمند برای افزایش دیده شدن و جذب مخاطبان جدید در اینستاگرام است. با این حال، مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی نیز به دلیل رقابت شدید و هزینه‌های بالای تبلیغات، چالش‌هایی را به همراه دارد. خب در این سناریو شما به جای اینکه به‌طور کلاسیک با بقیه بازاریاب‌ها بر سر تولید محتوا رقابت داشته باشید، از میانبری سریع برای جذب بازدید بیشتر برای محتوا سود می‌برید. البته این امر نیازمند کمی ولخرجی است که صداالبته هر بازاریابی بدان تن نمی‌دهد.

مدیریت بودجه تبلیغاتی و بهینه‌سازی تبلیغات برای دستیابی به بازدهی مطلوب یکی از چالش‌های اصلی برندها است. همچنین، تعیین هدف‌گذاری مناسب برای تبلیغات و تنظیم استراتژی‌های مختلف براساس نیازهای مخاطبان می‌تواند پیچیده باشد. خوشبختانه اینستاگرام به شما این امکان را می‌دهد تا تبلیغات خود را براساس عوامل مختلفی مانند سن، جنسیت، مکان و علایق کاربران هدف‌گذاری کنید. استفاده از این قابلیت می‌تواند به شما کمک کند تا تبلیغات خود را به مخاطبان مناسبی نمایش دهید و بازدهی بالاتری از تبلیغات خود دریافت کنید.

شما باید به‌طور مداوم تبلیغات خود را تست و بهینه‌سازی کنید. تحلیل داده‌های تبلیغاتی به شما کمک می‌کند تا متوجه شوید که کدام تبلیغات بهتر عمل می‌کنند و چگونه می‌توانید بازدهی بیشتری از بودجه تبلیغاتی خود کسب کنید.

تبلیغات تعاملی مانند مسابقات و نظرسنجی‌ها می‌توانند کاربران را بیشتر به تعامل با برند شما ترغیب کنند. این نوع تبلیغات نه تنها دیده شدن شما را افزایش می‌دهد، بلکه به ایجاد تعامل مثبت با کاربران نیز کمک می‌کند. خب هرچه باشد، تبلیغات تعاملی میزان اثرگذاری بیشتری در مقایسه با سایر الگوهای مشابه دارد. پس طبیعی است که با استفاده از آنها دیگر نیازی به تبلیغات پشت سرهم نداشته باشید. این مسئله می‌تواند شرایط شما در بازار را نیز به‌طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز همیشه برنامه‌ریزی محتوای تعاملی داریم.

شما لازم نیست کارتان در زمینه محتوای تعاملی را خیلی سفت و سخت شروع کنید. در عوض می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن با قدم‌های بی‌نهایت کوتاه مسئله را پیش ببرید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا به مرور زمان وضعیت را هرچه بیشتر به سود خود سازید. یادتان باشد، کمتر اتفاق خوبی در صنعت بازاریابی با عجله پیش از اندازه روی می‌دهد. پس باید کمی هم که شده خودتان را کنترل کنید.

#### سخن پایانی

بازاریابی در اینستاگرام با چالش‌های زیادی همراه است، اما با داشتن استراتژی‌های مناسب و انعطاف‌پذیری در مواجهه با تغییرات، می‌توان از این چالش‌ها به عنوان فرصتی برای رشد استفاده کرد. این پلتفرم با ویژگی‌های منحصر به فرد خود به برندها این امکان را می‌دهد تا با مخاطبان خود به شکلی نزدیک‌تر و شخصی‌تر ارتباط برقرار کنند. برای موفقیت در اینستاگرام، شما باید همواره به‌روز باشید، از داده‌ها برای تصمیم‌گیری استفاده کنید و به‌طور مداوم استراتژی‌های خود را ارزیابی و بهبود بخشید. ما در روزنامه فرصت امروز همیشه طرفدار استفاده از تجربه دیگران برای تولید محتوای بهینه هستیم. این امر ما در این مقاله سعی کردیم برخی از مهمترین نکات مربوط به چالش‌های بازاریابی در اینستاگرام و راه‌حل‌های آن را بررسی کنیم. حالا همه چیز برعهده خودتان است. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و هر جایی هم مشکل داشتید، ما را بی‌خبر نگذارید.

منابع:
https://blog.hubspot.com/marketing/instagram-challenges-marketers-face
https://www.sprinklr.com/blog/social-media-marketing-challenges