

شنبه <p>۲۹ دی ۱۴۰۳</p>
Sat.18 Jan 2025
۱۷ رجب ۱۴۴۶ - سال نهم
شماره ۲۶۴۶
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

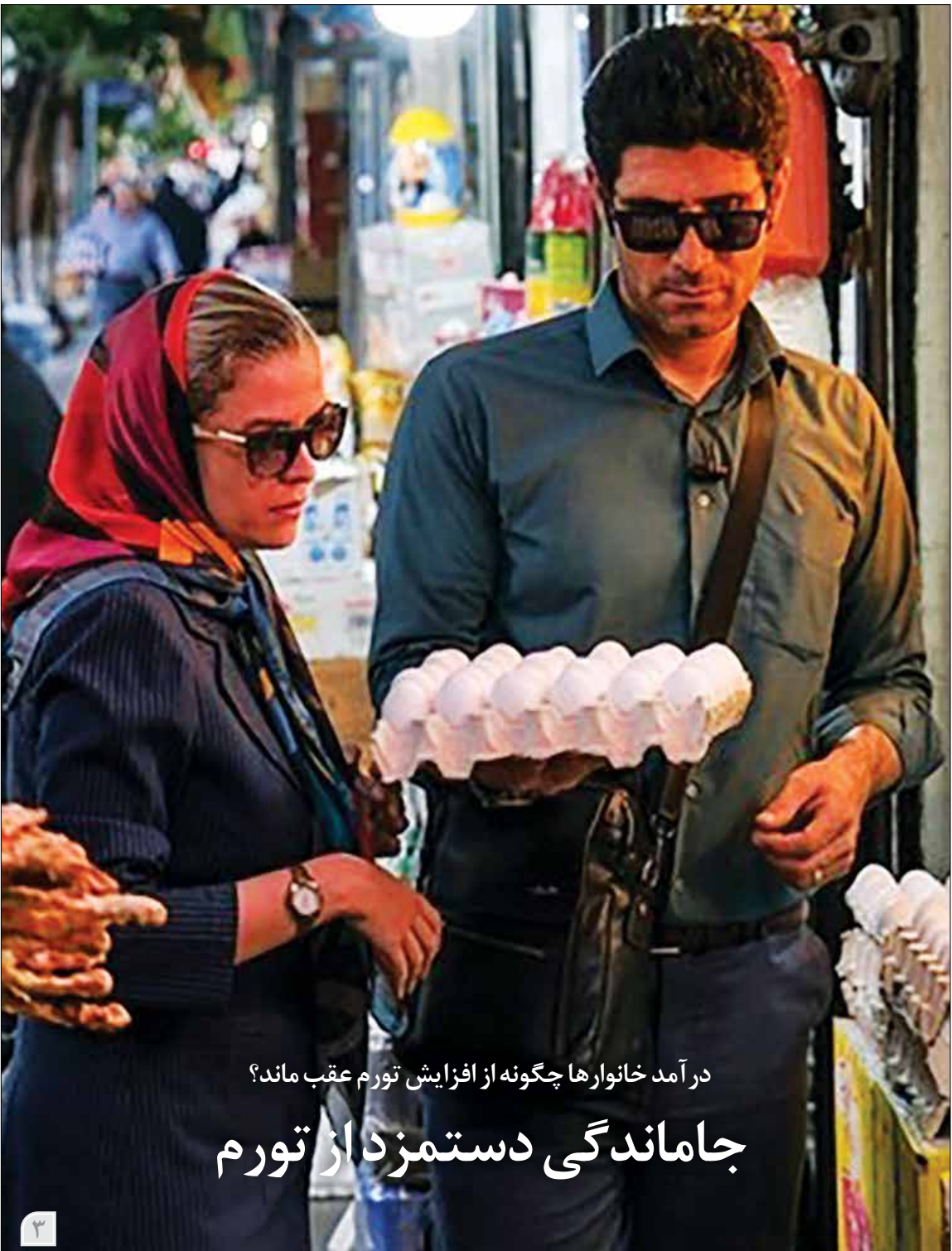
سر مقاله

بازسازی اعتبار در حساب جاری
علی نظافتیان
پژوهشگر حقوق بانکی در بانکداری سابق به حساب‌های جاری خوش تراکنش، نوعی امتیاز بانکی تلقی می‌گرفت که براساس اعتبار اجتماعی، معادل تراکنش‌ها و میزان ماندگاری وجوه، دارنده حساب می‌توانست حتی بدون موجودی کافی، چک صادر کند. بانک نیز چک‌های بدون موجودی کافی را پرداخت و پاس می‌کرد و مبلغ آن را به‌حساب بدهی دارنده حساب منظور می‌شد. در نتیجه، با استفاده از پدیده اعتبار در حساب جاری، دارنده حساب با «چک بی محل و گواهی عدم پرداخت» مواجه نمی‌شد، اما همزمان حساب وی نزد بانک تا میزان کسری چک پرداخت شده بدهکار می‌شد. پس از پرداخت معمولاً صادرکننده چک تا سه ماه فرصت داشت موجودی حساب خود را تکمیل و بدهی خود را به بانک پرداخت نماید؛ وگرنه به بدهی حساب جاری او، بهره معمول وام‌های بانکی تعلق می‌گرفت. در آن زمان، رابطه حقوقی بین بانک و صادرکننده چک در مورد چک‌های فاقد موجودی بر مبنای «عقد قرض» تأویل و تفسیر می‌شد و در نتیجه آن، صادرکننده چک بدهکار و بانک بستانکار محسوب می‌شدند. به نظر اهل شریعت، گرفتن مبالغی اضافه بر اصل بدهی، «ربا» محسوب می‌شود. بنابراین پس از انقلاب اسلامی، مبانی «پدیده اعتبار در حساب جاری»… ادامه در همین صفحه

روزنامه **مدیریتی - اقتصادی**

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



در آمد خانوارها چگونه از افزایش تورم عقب ماند؟

جاماندگی دستمزداز تورم

بانک مرکزی و قواعد افشا و محرمانگی

شرعی باشد و بانک بنا بر احتیاط لازم از حقیقی بودن طلب – هرچند با تحقیق و تفحص و لحاظ قرائن و نشانه‌ها – اطمینان پیدا کند و تنها به اخبار متقاضی تسهیلات اکتفا نکند. ۲-تمن خرید دین، نسیه نباشد، بلکه به صورت حال (بدون مدت) قرار داده شود. ۳-تمن معامله، دینی که خریدار، آن را از دیگری طلب دارد، نباشد. مسئله ۱۴۷۵. اگر بانک در ضمن خرید دین، با فروشنده (طلبکار) شرط نماید در صورت تأخیر در وصول دین از شخص ثالث (بدهکار) و تحویلش به بانک در زمان سررسید آن، طلبکار مبلغ معینی را بپردازد، به صورت شرط فعل اشکال ندارد. ولی چنانچه شرط نماید در صورت تأخیر در وصول دین از شخص ثالث (بدهکار) و تحویلش به بانک در زمان سررسید آن، طلبکار مبلغ معینی را مدیون باشد (به صورت شرط نتیجه) صحیح نیست.» البته تعدادی از فقها به بطلان معامله خرید دین، نظر دارند. برخی دیگر از فقها نیز در مورد معامله خرید دین، این نظریه را ارائه داده‌اند که خرید دین به مدیون درست ولی به شخص ثالث باطل است. فعلا بحث مبسوط فقهی در این میان، ضرورتی ندارد. مباحث فقهی در این زمینه فراوان است.

تنزیل اسناد تجاری در قالب خریدوفروش دین

با توجه به توضیحات گفته شده، خرید یا فروش دین، مشروط به واقعی بودن بدهی، اشکال شرعی ندارد و مغایر با موازین شرعی نیست، نکته مهم در مورد «خرید دین» این است که در حال حاضر، نمود پرکاربرد مقوله «دین» یا «بدهی»، اسناد تجاری، نظیر چک یا سفته است؛ یعنی در سطح جامعه معمولاً صدور چک، سفته، نماد مدیون بودن و بدهی صادرکننده آن است. البته خریدوفروش چک، برات و سفته و قبل از انقلاب در بانکداری ایرانی وجود داشته است. اصطلاحاً معامله اسناد تجاری را «تنزیل اسناد تجاری» می‌نامند. خرید اسناد تجاری معمولاً به قیمتی پایین‌تر از مبلغ اسمی چک یا سفته انجام می‌گرفت؛ یعنی اگر شما یک چک مدت‌دار شش ماهه به مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان داشته باشید می‌توانید آن را با درصدی کمتر نسبت به مبلغ چک بفروشید و در عوض ناچار نباشید برای وصول مبلغ چک، شش ماه صبر کنید تا زمان پرداخت چک فراسد. خریدار چک به‌جای شما بایستی شش ماه صبر کند تا بتواند چک شما را نقد کند. ولی او سود خود را از خرید چک با قیمت پایین‌تر از مبلغ اسمی آن خواهد برد. عملیات مربوط به خرید دین تا سال ۱۳۶۷ بر مبنای آیین‌نامه موقت تنزیل اسناد و اوراق تجاری و مقررات اجرایی آن، در جلسه ۱۳۶۱/۸/۲۴ شورای پول و اعتبار به تصویب رسید و در ششورای نگهبان مورد تأیید قرار گرفت و نیز اصلاحیه بعدی آیین‌نامه مذکور مصوب ۱۳۶۶/۰۹/۲۴ ششورای پول و اعتبار است. در حال حاضر با تصویب نهایی قانون برنامه پنجم، مطابق با ماده ۹۸ این قانون، عقد خرید دین به همراه دو عقد دیگر استصاع و مراهجه به مجموع ۱۱ عقد پیشین مذکور در قانون عملیات بانکی بدون ربا (مصوب ۱۳۶۲) افزوده شده است. در حال حاضر، خرید دین هم در باز سرمایه و هم در بازار بانکی، کاربرد دارد. شورای عالی بورس و اوراق بهادار در تاریخ ۱۱ اسفندماه ۱۳۹۴، تعریف اوراق خرید دین را چنین مصوب نموده است: «اوراق خرید دین، اوراق بهادار یا نامی است که به‌منظور خرید مطالبات مدت‌دار اشخاص حقیقی به‌استثنای مطالبات ناشی از عقد سلف منتشر می‌شود. این اوراق در بورس‌ها و بازارهای خارج از بورس قابل‌معامله هستند.» همچنین دستورالعمل «خرید اوراق دین» مصوب تیرماه ۱۳۹۶ هیأت‌مدیره سازمان بورس و

اوراق بهادار است. در تبصره ۴ ماده ۵ این دستورالعمل تصریح شده است: «بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری دارای مجوز از بانک مرکزی می‌توانند همزمان بانوی و ضامن اوراق تجاری باشند.» گرچه بحث اوراق خرید دین، مربوط به بازار بورس و اوراق بهادار است، اما از نظر بانکی، خرید دین در عملیات بانکی دارای دو کاربرد تسهیلات خرید دین و اعتبار در حساب‌جاری است. روابطعمومی بانک مرکزی نیز در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ اعلام کرد: «در راستای توسعه ابزارهای اسلامی موجود در نظام بانکی کشور، انتشار اوراق خرید دین مبتنی بر مطالبات شبکه بانکی از بخش دولتی در پنجاه و ششمین و پنجاه و هفتمین جلسه شورای فقهی به تصویب رسید.» همانطور که گفته شده است: «بانک‌ها حسب تجاری، یکی از عملیات مناسب بانکی در بانکداری قبل از انقلاب بوده است. دستورالعمل اجرایی اعتبار در حساب جاری در قالب خرید دین در ۴ شهریورماه ۱۳۸۵ به تصویب شورای پول و اعتبار رسیده است. در این دستورالعمل در مورد نحوه استفاده از خرید دین برای ایجاد اعتبار در حساب جاری، گفته شده است: «بانک‌ها حسب تقاضا برای مشتریان خود، با توجه به توان مالی و اعتبارسنجی انجام شده درمورد آنان، حد اعتباری مشخصی را براساس ضوابط و مقررات ذی ربط تعیین می‌نمایند. تسهیلات اعطایی در چارچوب حداعتباری فوق، در قالب عقد خرید دین و پس از احراز حقیقی بودن دین توسط بانک انجام می‌شود و به دفعات قابل استفاده است. این تسهیلات قابل اعطا به واحدهای تولیدی، بازرگانی و خدماتی می‌باشند. تسهیلات مذکور برای تأمین نیازهای مالی کوتاه مدت (حداکثر یک ساله) متقاضیان می‌باشد که با خرید دین ناشی از اسناد و اوراق تجاری مورد قبول و تودعی نزد بانک و واریز وجوه مربوط به حساب جاری مشتریان اعطا می‌گردد.»

تسهیلات بانکی خرید دین

یکی دیگر از کاربردهای پدیده خرید دین در امور بانکی، موسوم به تسهیلات خرید دین است. در قانون عملیات بانکی بدون ربا، نامی از تسهیلات خرید دین و شرایط پرداخت آن به میان نیامده است، اما بالاخره متاده ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه، این موضوع را رسمی و قانونی کرد: «به عقود مندرج در فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا، عقود اسلامی استصاع، مراهجه و خرید دین اضافه می‌شود. آیین‌نامه اجرایی این ماده به تصویب هیأت‌وزیران می‌رسد.» مصوبه ۱۲ مردادماه ۱۳۹۰ هیأت وزیران نیز در مورد قس‌رآداد خرید دین و کاربرد آن، گفته است: «خرید دین، قراردادی است که به موجب آن، شخص ثالثی دین مدت‌دار بدهکار را به کمتر از مبلغ اسمی آن به صورت نقدی از داین خریداری می‌کند. ماده ۸۷-بانک‌ها می‌توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت تمامی بخش‌های اقتصادی، دینون موضوع اسناد و اوراق تجاری مدت‌دار متقاضیان را خریداری نمایند. ماده ۸۸-اسناد و اوراق تجاری به آن دسته از اسناد و اوراق بهادار اطلاق می‌گردد که مفاد آن حاکی از طلب حقیقی متقاضی باشد. ماده ۸۹-بانک‌ها مکلفند قبل از خرید دین موضوع اسناد و اوراق تجاری، از حقیقی بودن دین و نقدشوندگی آن در سررسید، اطمینان حاصل نمایند. ماده ۹۰-دستورالعمل اجرایی عقود استصناع، مراهجه و خرید دین در چارچوب قوانین و مقررات توسط بانک مرکزی تهیه و به تصویب شورای پول و اعتبار خواهد رسید.»

بدین ترتیب از نظر مصوبه هیأت دولت:

اولاً، تسهیلات خرید دین، جزو تسهیلات مبادله‌ای بانکی تلقی می‌شود. ثانیاً؛

سیاست انقباضی بانک مرکزی ادامه دارد

رکورد تاریخی نرخ بهره در هفته پایانی دی

بانک‌ها نبوده و تقاضا در بازار بین بانکی افزایش یافته است. مطابق آمارهای بانک مرکزی، نرخ بهره بین بانکی در هفته‌های گذشته، بالاترین ارقام خود را تجربه کرد و نرخ سسود در میانه دی ماه به بیشترین مقدار خود، با رقم ۲۳٫۹۷ درصد رسید. در هفته منتهی به ۲۶ دی ماه نرخ نرخ بهره بین بانکی یک رکورد تاریخی دیگر را به ثبت رسانید و به سطح ۲۳٫۹۸ درصد رسید. از زمانی که بانک مرکزی، داده‌های مرتبط با این شاخص را منتشر کرده (یعنی از اواخر سال ۱۳۹۹ تاکنون) این رقم بی‌سابقه بوده و رکوردی تاریخی به شمار می‌رود.

تعدادی از تحلیلگران بر این باورند که افزایش قابل توجه نرخ بهره در دو حالت اتفاق می‌افتد: «اگر عرضه نقدینگی پایین باشد» و یا

مهندسی دنیا را دودستی تقدیم ترکیه کرده‌ایم

تبعات پذیرفتن FATF

فرصت امروز: ایران دومین کشور توانمند در صدور خدمات فنی و مهندسی است، اما نپذیرفتن FATF باعث شده تا ترکیه، جای کشورمان را در جهان بگیرد و ایران را از درآمد سالیانه ۲۵ میلیارد دلاری محروم کند. این واقعیت تلخی است که اخیراً رئیس انجمن انبوه‌سازان استان تهران از آن پرده برداشته و گفته است: ایران دومین کشور توانمند در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی در جهان است، اما متأسفانه به خاطر عدم عضویت..

بازگشت به نظام چندنرخ‌ی ارز، راه حل تورم نیست

رنج نامه ارز چندنرخ‌ی در اقتصاد ایران

فرصت امروز: ۱۲۸ نماینده مجلس در اوایل دی ماه در نامه‌ای به دولت، افزایش نرخ ارز را عامل اصلی تورم دانسته و بازگشت به نظام چندنرخ‌ی ارز را پیشنهاد داده‌اند. توصیه نمایندگان مردم برای بازگشت به نظام ارز چندنرخ‌ی، درحالی است که تحلیل‌های کارشناسی، رشد نقدینگی را عامل اصلی کاهش ارزش پول ملی و ایجاد تورم میدانند. بنابراین بازگشت به نظام چندنرخ‌ی، نه‌تنه مشکلات تورمی را حل نمی‌کند، بلکه زمینه‌ساز فساد و هدررفت منابع ارزی خواهد شد. در هفته‌های گذشته همچنین از بازار ارز تجاری رونمایی شد و به عقیده برخی کارشناسان با عملیاتی شدن سیستم مبادلات ارزی از بسیاری از چالش‌های نظام چندنرخ‌ی ارز در اقتصاد ایران کاسته خواهد شد. البته در مورد نظام تک‌نرخ‌ی و یا چندنرخ‌ی ارز، دیدگاه‌های متفاوتی در میان موافقان و منتقدان هر کدام از این سیاست‌های ارزی وجود دارد. بسیاری از موافقان سیستم چندنرخ‌ی ارز معتقدند که در شرایط تحریمی، آزادسازی نرخ ارز و تک‌نرخ‌ی بودن ارز به رها شدن افسار تورم منجر می‌شود. در سمت مقابل اما بسیاری از اقتصاددانان می‌گویند اتفاق چندنرخ‌ی بودن ارز، پیامدهای منفی بسیاری برای اقتصاد کشور به بار آورده است. سیاستی که به گسترش چتر توزیع رانت ارزی، قاچاق، وابستگی به واردات، تضعیف زنجیره تولید داخلی، خام‌فروشی و صادرات مواد اولیه، از دست رفتن فرصت‌های شغلی، از بین رفتن اقتصاد رقابتی و اتکا به پارانہ واردات منجر شده است؛ تا جایی که سکاندار وزارت اقتصاد اخیراً از توزیع ۱۷۰۰ همتی رانت ارزی به دلیل چندنرخ‌ی بودن..

۲

با پرداخت وام تا پایان سال

متقاضیان بلا تکلیف مسکن ملی، سر و سامان می‌گیرند

۲

مدیریت و کسب‌وکار

ارزیابی کمپین بازاریابی: مسیر تضمین شده دنیای دیجیتال

تصور کنید یک نقاش ماهر پس از ماه‌ها سعی و تلاش اثری هنری خلق کرده است. تابلویی با رنگ‌های زیبا، خطوط هنرمندانه و جزئیاتی چشم‌نواز. آیا به نظر شما این کافی است که هنرمند قسه ما فقط به زیبایی تابلو امیدوار باشد؟ قطعاً نه. خب هر نقاشی برای اینکه بدل به یک هنرمند واقعی شود، باید دالماً آثار خودش را بررسی و ارزیابی کند. فقط در این صورت ایرادات کار را پیدا کرده و هر روز بهتر از دیروز خواهد شد. کمپین بازاریابی دیجیتال نیز دقیقاً چنین روندی دارد. شما ممکن است یک کمپین بسیار جذاب و پرهزینه راه‌اندازی کنید، اما بدون ارزیابی دقیق نتایج آن گویی هیچ کاری انجام ن داده‌اید. به عبارت دیگر بدون تحلیل عملکرد چشم‌پسته به بیراهه خواهید رفت. بسیاری از کسب و کارها کمپین‌های بازاریابی دیجیتال را همچون بذرهایی در دل خاک می‌کارند، اما هرگز به سراغ آنها نمی‌روند تا ببینند چه محصولی از آنها برداشت کرده‌اند و چگونه.

طبق این تعریف، تسهیلات خرید دین ماهبتا نوعی عقد بیع است که شخص ثالث، یعنی شخصی غیر از بستانکار یا بدهکار، مدت‌مدت را به کمتر از مدت اسمی آن به‌صورت نقدی می‌خرد؛ مثلاً شما از یک شرکت خوروساز یک دستگاه اتومبیل را به طور اقساطی می‌خرید و برای پرداخت اقساط آن به فروشنده اتومبیل، چک مدت‌دار می‌دهید. این چک یا چک‌ها، نمایانگر بدهی شماست. فروشنده براساس قرارداد خرید دین، بدهی غیرتقدی شما را به کمتر از قیمت اسمی آن می‌فروشد و مبلغ چک‌ها، البته کمتر از قیمت خرید اسمی از بانک دریافت می‌کند. این خلاصه عملیاتی است که در بانک‌ها تحت عنوان «خرید دین» انجام می‌گیرد. بدیهی است که اگر چک‌های مورد معامله در موعد مقرر نقد نشود، هم صادرکننده و هم فروشننده چک (شرکت دریافت‌کننده تسهیلات خرید دین) در مقابل بانک مسئول پرداخت خواهند بود.

دستورالعمل تسهیلات خرید دین در شهریورماه ۱۳۹۰ به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است. در این دستورالعمل تأکید شده است: «مبلغ اسمی رقمی است که در متن اسناد و اوراق تجاری ذکر گردیده و حاکی از میزان دین است. بانک‌ها موظفند قبل از خرید دین موضوع اسناد و اوراق تجاری، از حقیقی بودن دین و نقدشوندگی آن در سررسید، اطمینان حاصل نمایند.» در بازار فروش اتومبیل توسط شرکت‌های داخلی سازنده اتومبیل، تسهیلات خرید دین، کاربرد بسیاری دارد. ضمناً براساس دستورالعمل مورد اشاره، «بانک مرکزی می‌تواند عندالزوم، اسناد و اوراق تجاری خریداری شده توسط بانک‌ها را به‌صورت نقدی خریداری نماید» که این مصوبه خود نوعی ترویج تنزیل اسناد تجاری در عملیات بین بانکی است.

مخلص کلام آنکه در پدیده تسهیلات خرید دین، تسهیلات‌گیرنده، اسناد تجاری خود را به قیمتی کمتر از مبلغ اسمی آن به بانک می‌فروشد و نقدی دریافت می‌کند، اما تا زمانی که این اسناد تجاری وصول نشود، وی همچنان مبالغی را که از بانک در قالب تسهیلات خرید دین دریافت کرده به بانک تسهیلات‌دهنده بدهکار خواهد بود. در این پدیده، تسهیلات‌گیرنده بدهی خود به بانک را از محل وصول چک یا سفته‌های مورد معامله، به بانک پرداخت می‌کند، اما در پدیده اعتبار در حساب‌جاری، دارنده حساب‌جاری بدون موجودی کافی، چک بلامحل خود را از طریق بانک کارساز و پرداخت می‌کند، یعنی بانک به جای او چک را پرداخت می‌کند. بر همین اساس به عقیده عدای، اعتبار در حساب‌جاری می‌تواند به‌عنوان یک نوع خلق پول در نظر گرفته شود. متنگله، «بانک مرکزی می‌تواند اعتبار می‌دهد (مثلاً از طریق وام یا تسهیلات اعتباری)، این اعتبار به‌نوعی پول جدید ایجاد می‌کند؛ زیرا بانک می‌تواند وامی را به مشتری اعطا کند و درعین‌حال، میزان سپرده‌های آن مشتری در بانک را افزایش دهد. به‌عبارت‌دیگر، وقتی شما از بانک وام می‌گیرید، بانک سپرده‌های خود را افزایش می‌دهد و باین‌ترتیب، مبلغ وام به‌عنوان پول جدید در گردش اقتصادی به‌حساب می‌آید. این فرآیند به «خلق پول از طریق اعتبار» معروف است. پدیده اعتبار در حساب‌جاری و همچنین تسهیلات خرید دین، مورد نیاز جامعه است و طبیعی است که نظام بانکداری ناچار خواهد بود برای این گونه پدیده‌ها، نوعی راه‌حل شرعی اندیشه کند تا فرآیندهای بانکی از پدیده ربا، مصون بماند؛ هرچند این فرآیندهای بانکی بانکداری غربی به گونه‌ای منتهی به خلق پول شود.

«تقاضای آن بسیار بالا باشد». هر دو حالت، گویای آن است که بانک‌ها با کسب‌ری نقدینگی روبه‌رو بوده‌اند و نقدینگی موجود، کفاف نیاز مالی آنها را ن داده است. همچنین کارشناسان می‌گویند یکی از دلایل اصلی افزایش نرخ بهره بین بانکی، اجرای سیاست انقباضی بانک مرکزی است که برای رشد نقدینگی در پیش گرفته است. با توجه به افزایش نرخ رشد نقدینگی در چند ماه اخیر، به نظر می‌آید بانک مرکزی در تلاش است تا با افزایش نرخ بهره بین بانکی، از افزایش شتاب نقدینگی در اقتصاد کشور جلوگیری کند. با توجه به اینکه بانک مرکزی در بازار باز با همه اعتبارات درخواستی بانک‌ها موافقت نمی‌کند، این موضوع نیز می‌تواند مهر تأییدی بر سیاست پولی انقباضی بانک مرکزی باشد.

نگاه

نتایج یک نظرسنجی در ۳۶ کشور جهان نشان می دهد **به سوی تغییرات عمده اقتصادی** کشور جهان انجام شده است، ۳۶ کشور جهان انجام شده است، نشان می دهد نابرابری اقتصادی به نگرانی عمده جهانی بدل شده است. در این نظرسنجی همچنین ۶۶ درصد از آمریکایی ها گفته اند که خواهان تغییرات اقتصادی هستند. براساس نتایج نظرسنجی موسسه تحقیقاتی «پیو»، بسیاری از مردم، نگران تأثیری هستند که ابرتورمندان بر سیاست‌ها و تصمیم‌های تجاری جهان خواهند گذاشت و شکاف ثروت در سطح جهان را افزایش خواهند داد. این نظرسنجی در سال ۲۰۲۴ از سوی موسسه تحقیقاتی «پیو» از بیش از ۴۰ هزار بزرگسال در ۳۶ کشور جهان انجام شد و نتایج آن نشان می دهد که ۵۴ درصد از پاسخ‌دهندگان در سراسر جهان معتقدند شکاف بین ثروتمندان و فقیران، مشکل بسیار بزرگی است. ۳۰ درصد دیگر از پاسخ‌دهندگان نیز گفته اند که فکر می‌کنند این مشکل نسبتاً بزرگی است. در همین حال، یک میانگین ۶۰ درصدی از پاسخ‌دهندگان بر این باورند که نفوذ سیاسی که ثروتمندترین افراد از آن برخوردارند، عامل اصلی نابرابری اقتصادی در جهان است.

موسسه تحقیقاتی «پیو» در این نظرسنجی دریافت که این دیدگاه‌ها به‌ویژه در میان پاسخ‌دهندگان که خود را چپ ایدئولوژیک می‌دانستند، رواج بیشتری دارد، اگر چه بسیاری از کسانی که به‌عنوان جناح راست معرفی می‌شدند نیز موافق این تفکر بودند. این تحقیق نشان داد که تقسیمات ایدئولوژیک به‌ویژه در جامعه آمریکا زیاد بوده است. نتایج این نظرسنجی، درست‌قبل از برگزاری مجمع جهانی اقتصاد (گردهمایی سالانه رهبران جهان و افراد تجاری ثروتمند که در شهر داووس سوئیس برگزار می‌شود)، منتشر شده است. این نشست مدت‌ها به‌عنوان انگیزه‌ای برای حامیان عدالت اقتصادی مطرح بوده تا نابرابری و طمع ناشی از فعالیت شرکت‌ها و میزان تمرکز ثروت جهانی در دستان معدودی از افراد را فریاد بزنند. طبق گزارش آکسفام (سازمانی که برای پایان دادن به فقر و بی‌عدالتی، با نابرابری مبارزه می‌کند)، در حال حاضر ۳ میلیارد دارای ثروتی معادل ثروت مجموع ۱۶۰ میلیون نفر هستند. تحقیقات آکسفام همچنین نشان داده است که حقوق و دستمزد مدیران ارشد شرکت‌ها از سال ۱۹۷۸ حدوداً ۹۴۰ درصد افزایش پیدا کرده است. غرامت برای کارگران در همین دوره زمانی تنها ۱۲ درصد افزایش یافته است.

آخرین تحقیقات «پیو» نشان می دهد میانگین ۵۷درصد از بزرگسالان در سراسر کشورهایی که مورد نظرسنجی قرار گرفته‌اند، انتظار دارند کودکان کشورشان از نظر مالی وضعیتی بدتر از والدین خود داشته باشند. در میان ۳۳ کشور از ۳۶ کشوری که در این نظرسنجی شرکت کردند، اکثر پاسخ‌دهندگان گفتند که سیستم اقتصادی کشورشان باید تغییر کرده و با اصلاح شود تا نابرابری افسارگسیخته مبارزه شود. این نظر به‌ویژه در کشورهای با درآمد متوسط در منطقه آسیا-اقیانوسیه، آمریکای لاتین، جنوب صحرای آفریقا و منطقه خاورمیانه- آفریقای شمالی رایج تر بوده است. بااین‌حال، در کشورهای ثروتمندتر نیز این باور رواج داشته است. موسسه تحقیقاتی «پیو» در این نظرسنجی دریافت که حداقل از هر ۱۰ بزرگسال در اکثر کشورهای اروپایی مورد بررسی، حداقل شش نفر خواهان تغییرات عمده اقتصادی با اصلاحات کامل هستند. همچنین ۶۶درصد از آمریکایی‌ها هم گفته‌اند که خواهان تغییرات اقتصادی عمده هستند.

همانطور که اشاره شد، مطالعات اخیر آکسفام نشان می دهد که هم اکنون سه میلیارد دارای ثروتی معادل ثروت ۱۶۰ میلیون نفر هستند. همچنین حقوق و دستمزد مدیران ارشد شرکت‌ها از سال ۱۹۷۸ تاکنون ۹۴۰ درصد افزایش پیدا کرده و این در حالی است که غرامت کارگران در همین مدت تنها ۱۲ درصد افزایش داشته است. از طرفی، یک درصد برتر ثروتمند جهان در دهه گذشته به لطف کاهش نرخ مالیات بر ثروت به پایین‌ترین حد تاریخی، ۴۲ هزار میلیارد دلار ثروت جدید کسب کرده‌اند. براساس گزارش گروه آکسفام، یک درصد ثروتمندترین افراد در دهه گذشته، ۴۲ هزار میلیارد دلار ثروت جدید جمع‌آوری کرده‌اند که تقریباً ۳۳ برابر بیشتر از کل ۵۰ درصد کم‌توان جمعیت جهان است. میانگین ثروت هر فرد در یک درصد ثروتمندترین جهان در دهه گذشته تقریباً ۴۰۰ هزار دلار در مقایسه با تنها ۲۳۵ دلار معادل افزایش کمتر از ۹ سنت در روز، برای فردی در نیمه پایین هرم ثروت افزایش یافته است. «مکس لاسون»، رئیس سیاست نابرابری آکسفام بین‌المللی، گفت که نابرابری به سطوح ناپسندی رسیده است و تاکنون دولت‌ها نتوانسته‌اند از مردم و سرمایه‌رزمین در برابر تأثیرات فاجعه‌بار آن محافظت کنند؛ تا جایی که یک درصد ثروتمندترین انسان‌ها همچنان جیبی‌های خود را پر می‌کنند، حال آنکه بقیه انسان‌ها برای جمع‌آوری نمانده‌ها به حال خود مها می‌شوند. به گفته او، شتاب افزایش مالیات بر ثروتمندان غیرقابل انکار است و این اولین آزمون واقعی برای دولت‌های گروه ۲۰ است تا نشان دهند آیا اراده سیاسی برای ایجاد استانداردهای جهانی را دارند که نیازهای بسیاری از انسان‌ها را بر طمع تعداد کمی از نخبگان مقدم بدارد» تاکنون «جنگ علیه مالیات عادلانه» شاهد کاهش شدید نرخ مالیات بر ثروت و درآمد ثروتمندترین‌ها بوده است. آکسفام محاسبه کرده که کمتر از ۸ سنت در ۸ هر دلار درآمد مالیاتی در کشورهای گروه ۲۰ از مالیات بر ثروت حاصل می‌شود.

درصد ابرتورمندان جهان از درآمدهای بالای کشورهای گروه ۲۰، طی چهار دهه گذشته ۴۵ درصد افزایش یافته است؛ درحالی‌که بالاترین نرخ‌های مالیات بر درآمد آنها تقریباً یک‌سوم کاهش یافته است. در سطح جهانی، میلیاردرها نرخ مالیاتی معادل کمتر از ۰٫۵ درصد از ثروت خود را پرداخت می‌کنند. براساس گزارش دیدبان مالیات اتحادیه اروپا، میلیاردرهای جهانی نرخ‌های مالیات مؤثر بسیار پایینی دارند که بین صفر تا ۰٫۵ درصد از کل ثروتشان است. همچنین طبق گزارش آکسفام، دارایی آنها به‌طور متوسط سالانه ۷٫۱ درصد در چهار دهه گذشته افزایش یافته است و ۸ کاهش ثروت شدید میلیاردرها به یک مالیات خالص سالانه حداقل ۰٫۸ درصدی نیاز است. کشورهای گروه ۲۰، خانه تقریباً چهار نفر از هر پنج میلیاردر جهان هستند.

نظرسنجی‌های مداوم نشان می‌دهند که اکثر مردم در سراسر کشورها از افزایش مالیات بر درآمد ثروتمندترین‌ها حمایت می‌کنند، به عنوان مثال، اکثریت مردم آمریکا، ۸۰ درصد هندی‌ها، ۸۵ درصد برزیلی‌ها و ۶۹ درصد آمردی که در ۳۴ کشور آفریقا در این نظرسنجی شرکت کردند، از افزایش مالیات بر ثروتمندان حمایت می‌کنند. تقریباً سه‌چهارم میلیونرهای شرکت‌کننده در نظرسنجی کشورهای گروه ۲۰ هم از مالیات‌هسای بالاتر بر ثروت حمایت می‌کنند و بیش از نیمی از آنها فکر می‌کنند ثروت افراطی، تهدیدی برای دموکراسی است. ۷۲ درصد باور دارند که ثروت زیاد به خرید نفوذ سیاسی، کمک می‌کند. گفتنی است بانک جهانی، رشد اقتصادی جهان در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۶ را ۲٫۷ درصد پیش‌بینی کرد که نسبت به نرخ رشد سنسال ۲۰۲۴، تغییری نداشته است. انتظار می‌رود رشد اقتصاد جهانی روی ۲٫۷ درصد در سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ ثابت بماند. با این حال، انتظار می‌رود اقتصاد جهانی در نرخ رشد پایینی قرار بگیرد که برای تقویت توسعه اقتصادی پایدار ناکافی خواهد بود. همچنین پیش‌بینی شده که اقتصادهای در حال توسعه در این دو سال به میزان ۴ درصد رشد کنند و با کمترین رشد بلندمدت از سال ۲۰۰۰ رو به‌رو شوند. طبق برآوردها، افزایش ۱۰ واحدی تعرفه‌های آمریکا پاسا روی کار آمدن ترامپ سه‌به‌طور بالقوه می‌تواند رشد جهانی را ۰٫۳ درصد کاهش دهد. همچنین افزایش تعرفه‌ها موجب کاهش ۰٫۴ درصدی تولید ناخالص داخلی آمریکا می‌شود که در صورت سیاست تلافی‌جویانه شرکای تجاری، به کاهش ۰٫۹ درصدی هم می‌رسد.

بازگشت به نظام چندنرخ‌ی ارز، راه حل تورم نیست

رنج‌نامه ارز چندنرخ‌ی در اقتصاد ایران



فرصت امروز؛ ۱۲۸ نماینده مجلس در اوایل دی ماه در نامه‌ای به دولت، افزایش نرخ ارز را عامل اصلی تورم دانسته و بازگشت به نظام چندنرخ‌ی ارز را پیشنهاد داده‌اند. توصیه نمایندگان مردم برای بازگشت به نظام ارز چندنرخ‌ی، درحالی است که تحلیل‌های کارشناسی، رشد نقدینگی را عامل اصلی کاهش ارزش پول ملی و ایجاد تورم میدانند. بنابراین بازگشت به نظام چندنرخ‌ی، نه‌تنها مشکلات تورمی را حل نمی‌کند، بلکه زمینه‌ساز فساد و هدررفت منابع ارزی خواهد شد.

در هفته‌های گذشته همچنین از بازار ارز تجاری رونمایی شد و به عقیده برخی کارشناسان با عملیاتی شدن سیستم توافقی مبادلات ارزی از بسیاری از چالش‌های نظام چندنرخ‌ی ارز در اقتصاد ایران کاسته خواهد شد. البته در مورد نظام تک‌نرخ‌ی و یا چندنرخ‌ی ارز، دیدگاه‌های متفاوتی در میان موافقان و منتقدان هر کدام از این سیاست‌های ارزی وجود دارد. بسیاری از موافقان سیستم چندنرخ‌ی ارز معتقدند که در شرایط تحریمی، آزادسازی نرخ ارز و تک‌نرخ‌ی بودن ارز به رها شدن افسار تورم منجر می‌شود. در سمت مقابل اما بسیاری از اقتصاددانان می‌گویند اتفاقاً چندنرخ‌ی بودن ارز، پیامدهای منفی بسیاری برای اقتصاد کشور به بار آورده است. سیاستی که به گسترش چتر توزیع رانت ارزی، قاچاق، وابستگی به واردات، تضعیف زنجیره تولید داخلی، خام‌فروشی و صادرات مواد اولیه، از دست رفتن فرصت‌های شغلی، از بین رفتن اقتصاد رقابتی و اتکا به پارانه واردات منجر شده است؛ تا جایی که سکندران وزارت اقتصاد اخیراً از توزیع ۱۷۰۰ مهنی رانت ارزی به دلیل چندنرخ‌ی بودن ارز در سال ۱۴۰۲ خبر داده است. آسیب‌شناسی اثرات ارز چندنرخ‌ی بر اقتصاد ایران، ضرورت اصلاح سیاستگذاری ارزی به منظور تقویت تولید داخلی و ایجاد فضای رقابتی سالم را بازگو می‌کند.

پیامدهای منفی ارز چندنرخ‌ی در یک نگاه

بحث‌های متفاوتی پیرامون تک‌نرخ‌ی یا چندنرخ‌ی بودن ارز وجود دارد؛ با این حال، به نظر می‌رسد سیاستگذار پولی در حال تلاش برای تعدیل نرخ‌های ارز و حرکت تدریجی به سمت نظام تک‌نرخ‌ی، ایجاد یک بازار مرجع و یک نظام پرداخت رسمی ارز است؛ از یکسو، بسیاری از موافقان ارز چندنرخ‌ی معتقدند در شرایط تحریمی، آزادسازی نرخ ارز و تک‌نرخ‌ی بودن ارز به رها شدن افسار تورم منجر می‌شود. از سوی دیگر اما به گفته کارشناسان، اتفاقاً چندنرخ‌ی بسودن ارز، پیامدهای منفی بسیاری برای اقتصاد ایران به بار آورده است. در همین زمینه، «حمید زمان‌زاده»، اقتصاددان و عضو هیأت علمی پژوهشکده پولی و بانکی با اشاره به پیشینه نظام ارزی کشور به «ایسنا» توضیح می‌دهد: «از سال‌های ۱۳۸۱، نظام اقتصادی کشور عملاً وارد یک نظام تک‌نرخ‌ی ارز شد. در آن دوران با توجه به ثبات سیاسی و روابط مطلوب خارجی و بین‌المللی و همزمان با درآمدهای نفتی بالا، تا سال ۱۳۸۹ نظام تک‌نرخ‌ی ارز برقرار بود. به عبارتی، به صورت کلی در طول دهه ۱۳۸۰، نظام ارزی کشور تک‌نرخ بود، اما از اواخر سال ۱۳۸۹ که بحث تحریم‌های اقتصادی مطرح شد، بحث چندگانه شدن نرخ ارز

شروع و نظام چندنرخ‌ی ارز فعال شد. بنابراین از اوایل دهه ۱۳۹۰ و با شدت یافتن تحریم‌های اقتصادی در اوایل این دهه، نظام چندنرخ‌ی ارز قوت یافت. با این حال، در اواسط دهه ۱۳۹۰ و با کاهش تحریم‌ها در دولت دوازدهم در حال حرکت به سمت تک‌نرخ‌ی شدن ارز بودیم، اما با آغاز دوباره تحریم‌های اقتصادی در دوران ترامپ در سال ۱۳۹۷، مجدداً بحث چندگانگی نرخ ارز شدت یافت و شاهد نرخ‌های ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی و نیمی‌ای و بازار آزاد بودیم.»

به گفته «زمان‌زاده»، «زمانی که به تاریخچه این موضوع نگاه می‌کنیم، متوجه می‌شویم ریشه اصلی نظام چندنرخ‌ی ارز، به خاطر تحریم‌های اقتصادی بود و در دوره‌های مختلف که نرخ بازار آزاد افزایش یافت، بانک مرکزی و دولت از نرخ‌های ترجیحی به عنوان یک سیاست تئورمی استفاده کردند تا بتوانند کالاهای اساسی را با نرخ‌های کنترل شده تامین کنند. بنابراین چالش اصلی در هینجاست؛ چراکه سیاستگذار تصور می‌کند نرخ‌های ترجیحی در تالطم‌های ارزی، کمک می‌کند که نرخ‌های بازار کنترل شود؛ در حالی که این هدف عملاً قابلیت‌دستیابی ندارد و در عوض، دولت با هزینه‌های بالایی روبه‌رو می‌شود. بر این اساس، سیاست نرخ‌های ترجیحی که هدف آن کنترل تورم است، در نهایت به مسائلی از جمله رانت ارزی، فساد، خروج سرمایه و قاچاق منتج می‌شود.»

کسری تراز تجاری کشور کمتر شده است

او با اشاره به اینکه «خوشبختانه در دولت جدید، تصمیم مناسبی اتخاذ شد و تلاش می‌شود که به سمت سیاست تک‌نرخ‌ی شدن ارز در حرکت شود»، می‌گوید: «دستیابی به تک‌نرخ‌ی شدن کامل ارز در شرایط تحریمی ممکن است محقق نشود و انتظار نمی‌رود در شرایطی که تحریم‌های اقتصادی همچنان برقرار است به سمت تک‌نرخ‌ی شدن کامل ارز حرکت کنیم، اما این حرکت بی‌شک یک سیاست درست است؛ چراکه رانت‌های ارزی در این شرایط کاهش پیدا می‌کند. طبق آمارها در ماه‌های اخیر با ایجاد بازار ارز توافقی و انتقال بخش مهمی از سامانه نیما به بازار ارز تجاری، شاهد افزایش صادرات هستتیم و صادرات غیرنفتی با افزایش قابل‌ملاحظه‌ای روبه‌رو شده و از طرف دیگر واردات در حال کنترل شده است. همچنین یکی دیگر از نتایج مثبت این سیاست، کاهش کسری تراز تجاری کشور است که متعاقب آن، افزایش صادرات و کاهش واردات غیرضروری را همراه دارد.»

«زمان‌زاده» در مورد همزمانی آغاز به کار بازار ارز تجاری و نوسانات ارزی، می‌افزاید: «متأسفانه آغاز به کار بازار ارز تجاری با افزایش نوسانات ارزی در بازار آزاد یا به اصطلاح غیررسمی، همزمان شد که باعث شد برخی تصور کنند افزایش نرخ ارز در بازار آزاد به خاطر توافقی شدن نرخ نیما و ورود آن به بازار ارز توافقی بوده؛ درحالی‌که این موضوع یک تصور اشتباه است. با این حال انتظار نمی‌رود که بازار ارز تجاری به کاهش نرخ ارز در بازار آزاد کمک کند. بازار آزاد، تابعی از متغیرهای متنوع اقتصادی و سیاسی است که عمدتاً ریشه در مسائل سیاست خارجی دارد. تحولات خارجی و منطفقای در ماه‌های اخیر، تحولات مثبتی نبود و باعث شد

با پرداخت وام تا پایان سال

متقاضیان بلا تکلیف مسکن ملی، سر و سامان می‌گیرند

اشاره به اینکه «هزینه‌های ساخت هر مترمربع مسکن در تهران به حدود ۳۰ میلیون تومان رسیده است»، گفت که «بانک مرکزی و بانک‌های عامل به تعهدات قانونی خود مبنی بر تأمین ۲۰ درصد از تسهیلات سالانه برای پروژه‌های حمایتی عمل نمی‌کنند. علاوه بر این، صندوق ملی مسکن نیز که نقش کلیدی در تأمین سرمایه این طرح‌ها دارد، در انجام وظایف خود کوتاهی کرده و استان تهران تاکنون هیچ تسهیلاتی از صندوق ملی مسکن دریافت نکرده است.» او همچنین ساخت تکبید بر تأثیر مستقیم افزایش قیمت مصالح ساختمانی بر هزینه‌های مسکن، افزود: «قیمت میلگرد از ۲۰ هزار تومان به ۳۲ هزار تومان رسیده است. این افزایش قیمت در کنار عدم تأمین مالی، تکمیل پروژه‌ها را به تأخیر انداخته است. در صورت ادامه این وضعیت، ساخت حداقل ۱۲ هزار واحد مسکونی تا پایان اسمال را غیرممکن دانست و با تأکید بر تأثیر مستقیم افزایش قیمت مصالح ساختمانی بر هزینه‌های مسکن، افزود: «قیمت میلگرد از ۲۰ هزار تومان به ۳۲ هزار تومان رسیده است. این افزایش قیمت در کنار عدم تأمین مالی، تکمیل پروژه‌ها را به تأخیر انداخته است. در صورت ادامه این وضعیت، ساخت حداقل ۱۲ هزار واحد مسکونی تا پایان سال غیرممکن خواهد بود.» این فعال ساختمانی همچنین با گلایه از وزارت راه و شهرسازی، گفت: «ما راهکارهای متعددی، از جمله استفاده از اوراق گام، ظرفیت بورس و حتی مشارکت خود انبوه‌سازان در تأمین سرمایه را پیشنهاد داده‌ایم، اما وزیر راه و شهرسازی هنوز جلسه‌ای برای بررسی این پیشنهادها برگزار نکرده است. حتی با نظر گرفتن وام ۵۵۰ میلیون تومانی و آورده ۲۵۰ میلیون تومانی متقاضیان، باز هم ۷۰۰ میلیون تومان فاصله با هزینه واقعی وجود دارد. این شکاف باید از طریق صندوق ملی مسکن و یا مشارکت انبوه‌سازان پر شود تا روند تحویل واحدها تسریع گردد.» به نظر می‌رسد با ادامه روند افزایش هزینه‌های ساخت وساز مسکن و عدم همکاری بانک‌ها، آینده پروژه‌های نهضت ملی مسکن در شهر تهران با ابهام روبه‌رو شده است.

تحویل دهد، موضوعی که در موارد زیادی طی دوره‌های قبل، مغفول مانده بود. در همین زمینه، «فرزانه صاقق»، وزیر راه و شهرسازی در اواسط ماه جاری در جریان سفر به شهر جدید پردردرخواست‌های افتتاح‌های نهضت ملی مسکن در دولت چهاردهم، توضیح داد: «در هر سفری که واحدهای مسکونی به اتمام رسیده و دارای خدمات زیربنایی و روئبنایی باشد، افتتاح انجام می‌شود. اما پروژه‌هایی که خدمات زیربنایی و روئبنایی نداشته باشد و تکمیل نشده باشد قطعاً افتتاح نخواهد شد. همانطور که در چهار ماه گذشته تمامی افتتاح‌ها با تأمین خدمات زیربنایی و روئبنایی انجام شد.»

براساس آخرین آمارهای گردآوری شده، دولت قبیل در قالب طرح‌های نهضت ملی مسکن، مسکن مهر و خودمالکی، ۶۲۹ هزار واحد را تکمیل کرد و مابقی برعهده دولت چهاردهم قرار گرفت. در حال حاضر، ۱۶ میلیون نفر از متقاضیان واجد شرایط شناخته شده‌اند که ۸۰۰ هزار نفر متقاضی مؤثر هستند. از این تعداد نیز قرارداد وام ۴۰۰ هزار نفر منعقد شده و مابقی در صف انتظار به سر می‌برند. ظاهراً بانک‌ها به دلایلی همچون کمبود منابع و عدم تمایل به پرداخت تسهیلات با بازپرداخت ۲۰ ساله نهضت ملی مسکن، هنوز قرارداد نیمی از متقاضیان مؤثر را منعقد نکرده‌اند.

همانطور که اشاره شد، افزایش شدید هزینه‌های ساخت‌وساز و کمبود حمایت‌های مالی، پروژه‌های نهضت ملی مسکن را در مسیر سختی قرار داده است؛ تا جایی که به گفته رئیس هیأت‌مدیره انجمن انبوه‌سازان، هزینه ساخت هر مترمربع مسکن در شهر تهران به ۳۰ میلیون تومان رسیده است. «لوح رهبر» هفته گذشته در یک نشست خبری به بررسی مشکلات بازار ساخت‌وساز پرداخت و با

اخبار

صدور دسته چک، منوط به ثبت اطلاعات در سامانه املاک شد

از تاریخ ۳۰ دی ماه امسال و پس از آن، در صورت عدم تطابق کدپستی و کد ملی مشتریان شبکیه بانکی با اطلاعات مندرج در سامانه ملی املاک و اسکان، از فرآیند صدور دسته چک به صورت سیستمی ممنعت به عمل خواهد آمد و تا زمان ثبت یا اصلاح داده‌های اظهارشده در آن مأخذ، صدور دسته چک مقدر نخواهد بود.
بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی کشور اعلام کرد: «پیرو مکاتبات ممتوم به تاریخ ۱۶ دی ماه ۱۴۰۳ با موضوع بهره‌مندی سامانه صیاد از پایگاه اطلاعاتی سامانه املاک و اسکان کشور و ابلاغ زمان اعمال بازدارندگی و در راستای اجرای تکلیف قانونی مندرج در تبصره ۸ الحاقی ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم مبنی بر منوط سازی ارائه خدمات بانکی به احراز نشانی محل اقامت اشخاص و الزام خوداظهاری املاک تحت تملک و تحت اقامت اشخاص حقیقی در سامانه ملی املاک و اسکان کشور، یادآور می‌شود که از تاریخ ۳۰ دی ماه ۱۴۰۳، بازدارندگی مقرره مزبور در سامانه صیاد اعمال خواهد شد. در همین راستا خاطر نشان می‌شود، تاریخ یادشده قطعی بوده و پس از آن، در صورت عدم تطابق کدپستی و کد ملی مشتریان شبکیه بانکی با اطلاعات مندرج در سامانه ملی املاک و اسکان، از فرآیند صدور دسته چک به صورت سیستمی ممنعت به عمل خواهد آمد و تا زمان ثبت/ اصلاح داده‌های اظهارشده در آن مأخذ، صدور دسته چک مقصدور نخواهد بود.
با توجه به پیامدهای مترتب بر اعمال این محدودیت در فرآیند صدور دسته چک و به منظور جلوگیری از بروز نارضایتی میان مشتریان شبکه بانکی، مقتضی است دستور فرمایید به قیید فوریت ضمن ابلاغ مراتب به واحدهای ذی‌ربط، تمهیدات مقتضی به منظور اطلاع‌رسانی مجدد به مشتریان آن بانک فراهم شده و بر حسن اجرای آن نظارت مکفی به عمل آید.»

بانک جهانی برای سال ۲۰۲۵ پیش‌بینی کرد

رشد ۲.۷ درصدی اقتصاد جهانی

نرخ رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۵ بدون تغییر ماند. بانک جهانی پیش‌بینی کرد که رشد اقتصادی جهان برای سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶، نرخ ۲.۷ درصد را حفظ خواهد کرد که این رقم نسبت به نرخ رشد سال ۲۰۲۴، تغییری نکرده است. انتظار می‌رود رشد اقتصاد جهانی در ۲.۷ درصد در سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۵ ثابت بماند، با این حال، به نظر می‌رسد اقتصاد جهانی در نرخ رشد پایینی قرار می‌گیرد که برای تقویت توسعه اقتصادی پایدار ناکافی خواهد بود. همچنین پیش‌بینی شده که اقتصادهای در حال توسعه در سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۵ به میزان ۴ درصد رشد کنند و با کمترین رشد بلندمدت از سال ۲۰۰۰ روبه رو شوند. طبق اعلام بانک جهانی، براساس برآوردها، افزایش ۱۰ واحدی تعرفه‌های ایالات متحده در صورت پاسخ سایر کشورها به‌طور بالقوه می‌تواند رشد جهانی را ۰.۳ درصد کاهش دهد. به‌طور مشابه، چنین افزایش تعرفه‌هایی منجر به کاهش ۰.۴ درصدی تولید ناخالص داخلی ایالات متحده می‌شود که در صورت اعمال تلافی‌جویانه شرکای تجاری، به کاهش ۰.۹ درصدی می‌رسد.

بانک جهانی براساس آخرین گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی خود انتظار دارد که اقتصادهای در حال توسعه، ربع اول قرن بیست و یکم را باضعیف‌ترین چشم‌انداز رشد بلندمدت از سال ۲۰۰۰ به پایان برسانند. با وجود اینکه اقتصاد جهانی در حال آینده به ثبات می‌رسد اما انتظاری می‌رود که اقتصادهای در حال توسعه در رسیدن به سطح درآمدی اقتصادهای پیشرفته، پیشرفت کندتری را شاهد باشند. محدودیت‌های جدید تجارت جهانی در سال ۲۰۲۴، پنج برابر میانگین سال‌های ۲۰۱۰ بود. در نتیجه، رشد اقتصادی کلی از ۵.۹ درصد در دهه ۲۰۰۰ به ۵.۱ درصد در دهه ۲۰۱۰ و به ۳.۵ درصد در دهه ۲۰۲۰ کاهش یافت. در بیانیه بانک جهانی آمده است: از سال ۲۰۱۴ به استثنای چین و هند، میانگین نرخ رشد سرانه درآمد در اقتصادهای در حال توسعه، نیم درصد کمتر از اقتصادهای تروتمند بوده که شکاف تروتمند و فقیر را افزایش داده است. «بندرمیت گیل»، اقتصاددان ارشد و معاون اقتصادهای در حال توسعه در بانک جهانی، گفت که ۲۵ سال آینده برای اقتصادهای در حال توسعه، سخت‌تر از ۲۵ سال گذشته خواهد بود. اقتصادهای در حال توسعه در حال حاضر حدود ۴۵ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دهند که از ۲۵ درصد در سال ۲۰۰۰ افزایش یافته و بیش از ۴۰ درصد از صادرات کالاهای آنها به سایر اقتصادهای در حال توسعه می‌رود که در برابر سهم آن در سال ۲۰۰۰ است. اقتصادهای در حال توسعه همچنین به منبع مهمی برای جریان‌های سرمایه جهانی، حواله‌های ارسالی و کمک‌های توسعه به سایر اقتصادهای در حال توسعه تبدیل شده‌اند و بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳، آنها ۴۰ درصد از وجوه ارسالی جهانی را به خود اختصاص داده‌اند که این رقم در دهه اول قرن ۳۰ درصد بوده است. به گزارش «اکنونی»، این اقتصادها اکنون تأثیر بیشتری بر نتایج رشد و توسعه در سایر اقتصادهای در حال توسعه دارند و افزایش یک درصدی در رشد تولید ناخالص داخلی توسعه‌یافته برای توسعه جهانی، هند و برزیل) پس از سه سال، منجر به افزایش تولید ناخالص داخلی جمعی نزدیک به ۲ درصد در سایر اقتصادهای در حال توسعه می‌شود.

طلاي جهانی پیش به سوی قله

قیمت طلا در روز جمعه (۱۷ ژانویه) پس از آنکه داده‌های آمریکا در این هفته نشان داد که فدرال رزرو ممکن است به کاهش نرخ بهره در سال جاری ادامه دهد، برای سومین هفته متوالی افزایش یافت. هر اونس طلا در ۲۷۱۵ دلار و ۲۱ سنت ثابت بود. در نزدیکی بالاترین رکورد بیش از یک ماهه در روز پنجشنبه قرار داشت. طلا تاکنون در این هفته حدود یک درصد افزایش داشته است. قیمت طلای آمریکا با ۰.۱ درصد کاهش به ۲۷۴۷ دلار و ۵۰ سنت رسید. «کریستوفر وال»، رئیس فدرال رزرو گفت که در صورت تضعیف بیشتر آمارهای اقتصادی ایالات متحده، سه یا چهار کاهش نرخ بهره در سال جاری همچنان امکان پذیر است. امیدهای فدرال رزرو برای کاهش نرخ بهره پس از داده‌های شاخص قیمت مصرف‌کننده در روز چهارشنبه افزایش یافت. انتظار می‌رود بانک مرکزی در نشست سیاست‌گذاری خود در ۲۸ تا ۲۹ ژانویه، نرخ پایه را در محدوده فعلی ۴.۲۵ تا ۴.۵ درصد ثابت نگه دارد. طلا به عنوان محافظ تورم استفاده می‌شود، اما نرخ بهره بالاتر جذابیت آن را کاهش می‌دهد. داده‌های ایالات متحده، از جمله خرده‌فروشی و ادعاهای اولیه بیکاری، بر بازدهی خزانه‌داری و دلار آمریکا تأثیر گذاشته و از طلا حمایت می‌کند. «توماس بارکین»، رئیس فدرال رزرو ریچموند، گفت که داده‌های تورم ایالات متحده برای دسامبر ۲۰۲۴ نشان می‌دهد فشارهای قیمتی همچنان در حال کاهش است. با این حال، نگرانی‌ها در مورد تعرفه‌های بالقوه دولت «دونالد ترامپ» وجود دارد که می‌تواند تورم را بیشتر کند. به گزارش «رویتز»، اسپ‌دی‌دی آر گلدتراست، بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌پذیر جهان تحت پوشش‌دهی در جهان، اعلام کرد که دارایی‌های آن ۰.۴۳ درصد کاهش یافت و از ۸۷۲.۵۲ تریلیون دلار در روز چهارشنبه به ۸۶۸.۷۸ تریلیون دلار در روز پنجشنبه رسید. همچنین در بازار سایر فلزات ارزشمند نیز هر اونس نقره بسا ۰.۱ درصد افزایش به ۳۰.۸۲ دلار رسید که رشد هفتگی یک درصد را نشان می‌دهد. یالادیسوم با ۰.۱ درصد کاهش به ۹۲۷ دلار و ۲۵ سنت و پلاتین با ۰.۱ درصد کاهش به ۹۳۱ دلار و ۸۵ سنت رسید و هر دو به سوی کاهش هفتگی حرکت کردند.



موجود، تا پایان سال ۱۴۰۰ در حدود ۳۲ میلیون نفر در زیر خط فقر (فقر غذایی) قرار دارند و این روند همچنان به‌واسطه تورم شدید چند سال اخیر به‌سرعت در حال گسترش است. در چنین فضایی، صحبت از سرمایه‌گذاری و کنترل فقر و نابرابری و همچنین هدف گذاری تورمی، خیالی بیش نخواهد بود.

در مورد رابطه بین نقدینگی و تورم، تصور اکثر اقتصاددانان این است که تورم ایران یک پدیده پولی است و با کنترل عرضه پول می‌توان تورم را مهار کرد. اگرچه به‌هیچ‌وجه نمی‌توان تورم‌زا بودن پول را منکر شد اما هر همبستگی بین عرضه پول و تورم به معنای علت بودن پول برای تورم نیست، بلکه عوامل دیگری جز پول نیز مؤثر است. منحصr کردن علت تورم فعلی ایران به رشد نقدینگی، دادن آدرس غلط به مخاطب است و اشارات سیاستی آن بسیار پرمخاطره خواهد بود. با وجود اینکه هم تورم ایران به‌خصوص در شرایط فعلی را نمی‌توان با نقدینگی تشریح کرد، اما به‌رحال، بخشی از تورم مزمن و پایدار اقتصاد ایران مربوط به رشد نقدینگی است که ریشه این رشد را باید در بزرگ بودن دولت و تحمیل هزینه‌های بی‌شمار بر بودجه دولت، تأمین مالی کسری‌های بودجه ساختاری از طریق مکانیزم خلق پول، نبود یک نظام بودجه‌ریزی کارا مبتنی بر قواعد مشخص و شفاف، سلطه مالی و عدم استقلال بانک مرکزی جست‌وجو کرد.

علت تورم فقط رشد نقدینگی نیست

با وجود اینکه همه تورم ایران به‌خصوص در شرایط فعلی را نمی‌توان با نقدینگی تشریح کرد، اما به‌رحال، بخشی از تورم مزمن و پایدار اقتصاد ایران مربوط به رشد نقدینگی است که ریشه این رشد را باید در بزرگ بودن دولت و تحمیل هزینه‌های بی‌شمار بر بودجه دولت، تأمین مالی کسری‌های بودجه ساختاری از طریق مکانیزم خلق پول، نبود یک نظام بودجه‌ریزی کارا مبتنی بر قواعد مشخص و شفاف، سلطه مالی و عدم استقلال بانک مرکزی و … جست‌وجو کرد. در شرایط فعلی اقتصاد ایران، این پرش‌های بی‌سابقه نرخ ارز است که موتور محرکه تورم‌های لجام‌گسیخته اخیر بوده است. چنانچه نرخ رشد دلار را در کنار نرخ تورم و نرخ رشد نقدینگی قرار دهیم، همبستگی بالای افزایش نرخ ارز و تورم به‌خصوص برای سال‌های تومانی با بی‌ثباتی سیاسی-اقتصادی و تحریم قابل‌مشاهده است. تحت این شرایط مناسب با تغییرات نرخ ارز، قیمت‌ها بالا می‌رود و عرضه پول و پایه پولی به‌تناسب آن رشد می‌کند. در واقع، جهت علیت به‌جای اینکه از پایه پولی و نقدینگی به تورم باشد از نرخ ارز به تورم و از تورم به نقدینگی و سپس پایه پولی است.

تحلیل رایج در مورد شکل‌گیری انتظارات عقلایی، آن است که انتظارات نسبت به متغیرهای اثرگذار بر قیمت در طرف عرضه و تقاضا به‌خصوص نقدینگی است که انتظارات قیمتی و تورم را شکل می‌دهد و شوک‌های تصادفی عرضه و تقاضا جایگاه خاصی در شکل‌دهی انتظارات نداشته چون تصادفی بوده و میانگین انتظاری آنها صفر است، اما اگر عوامل اقتصادی همواره در انتظار شوک‌های منفی طرف عرضه باشند و آن را در تحلیل‌های خود وارد کنند، شوک‌های عرضه و تقاضا دیگر تصادفی تلقی نشده و انتظارات تورمی ناشی از شوک‌های عرضه و تقاضا

فرصت امروز؛ گزارش بانک مرکزی از «میزان درآمد و هزینه خانوار در سال ۱۴۰۲» نشان می‌دهد که هزینه زندگی مردم در مناطق شهری، ۴۸.۱ درصد در سال گذشته نسبت به سال قبل از آن، افزایش پیدا کرده است. همچنین تورم سالانه در سال ۱۴۰۲ درحالی ۵۲.۳ درصد بوده که درآمد خانوارها در این سال ۴۷.۳ درصد افزایش یافته است. مقایسه این اعداد و ارقام، حاکی از آن است که وضعیت کسب و کارها و رشد اقتصادی در سال ۱۴۰۲ خوب نبوده و سیاست‌های پولی نادرست، تورم فزاینده‌ای را به تمامی بخش‌های اقتصادی تحمیل کرده است که در نتیجه آن، سفره خانوار کوچک‌تر شده و قدرت خرید مردم کاهش یافته است. بدین ترتیب، افزایش درآمد خانوارها در سال گذشته، کمتر از افزایش هزینه زندگی آنها بوده و همین امر باعث شده تا وضعیت رفاهی خانوارها در مخاطره قرار گیرد. طبق آمارهای بانک مرکزی، تنها در سال‌های امضای برجام، افزایش درآمد خانوارها، متناسب با افزایش هزینه زندگی آنها بوده است.

افزایش درآمد خانوارها می‌تواند بهبود قدرت خرید و ارتقای سطح زندگی را به‌دنبال داشته باشد، اما اگر با افزایش تورم همراه شود، اثرات مثبت آن کمرنگ می‌شود. بنابراین تورم با افزایش قیمت کالاها و خدمات، باعث کاهش ارزش واقعی درآمدها شده و توانایی خانوارها در تأمین نیازهای اساسی را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. البته تورم برای خانوارهای کم‌درآمد، اثرات منفی بیشتری به همراه دارد؛ زیرا بخش عمده‌ای از درآمد این خانوارها، صرف هزینه‌های ضروری همچون «مسکن، سوخت و انرژی» می‌شود. در چنین شرایطی، افزایش هزینه‌ها بدون افزایش متناسب درآمدها می‌تواند به کاهش مصرف، پس‌انداز و حتی افت کیفیت زندگی منجر شود. همچنین در سطح کلان اقتصاد، افزایش تورم با کاهش قدرت خرید و افزایش هزینه تولید، می‌تواند رشد اقتصادی را کند و آهسته کند. بنابراین مدیریت هماهنگ میان سیاست‌های پولی و درآمدی برای کنترل تورم و حمایت از قدرت خرید خانوارها، لازم و ضروری است.

محرک‌های تورمی در اقتصاد ایران

تورم همچون سسرطان، سیستم اقتصادی یک جامعه را به هم می‌ریزد و مانع از کارایی نظام اقتصادی می‌شود. به همین دلیل است که غالباً از تورم به مثابه بیماری سرطان یاد می‌شود. تورم علاوه بر آنکه فعالیت‌های سوداگراانه، فرار سرمایه، فقر، بیکاری و… را افزایش می‌دهد، منجر به نابودی تولید و سرمایه‌گذاری نیز می‌شود و می‌تواند تا مرحله بحران اقتصادی پیش برود. متأسفانه اقتصاد ایران در طول دهه‌های گذشته و به‌خصوص دو دهه اخیر، تورم بالایی را تجربه کرده است. میزان تورم در اقتصاد ایران طی ۴۴ سال گذشته به‌طور میانگین حدود ۲۰ درصد بوده است. بنابراین در اقتصادهایی با تورم ۲۰ درصد، صحبت کردن از تولید، سرمایه‌گذاری، رشد اقتصادی و… عملاً بیهوده و نامتعرف است. در اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۶، آمار جمعیت زیر خط فقر (فقر غذایی) براساس برآوردهای وزارت رفاه در حدود ۱۸ میلیون نفر بوده، ولی به دلیل تورم و شوک‌های سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸، این آمار به بیشتر از ۲۶ میلیون در انتهای سال ۱۳۹۸ رسیده است. مطابق با آخرین آمار

شاخص کل بورس تهران در چهار روز معاملاتی هفته گذشته، سه روز نزولی را پشت سر گذاشت. پس از شش روز صعود متوالی بورس تهران، شاخص کل در اولین روز هفته گذشته ۲۳ هزار و ۶۲۷ واحد نزول کرد و در روز یکشنبه نیز ۵۲ هزار و ۶۹۰ واحد دیگر پایین آمد. شاخص کل در روز دوشنبه ۹ هزار و ۳۴۴ واحد بالا آمد اما در روز چهارشنبه مجدداً فریزپوش شد و با افت ۴۳۲ واحدی به رقم ۲ میلیون و ۸۶۶ هزار واحد رسید تا با ۷۸ هزار و ۴۱۴ واحد کاهش در مجموع معاملات هفته گذشته، بازدهی منفی ۲.۷ درصد را تجربه کند. در همین حال، ارزش معاملات خرد سهام در اولین روز معاملات هفته اخیر با رشد ۴۰ درصدی نسبت به روز قبل به رقم ۱۸ هزار و ۱۴۷ میلیارد تومان افزایش یافت. ارزش معاملات خرد در روز یکشنبه نیز به ۱۵ هزار و ۵۱۳ میلیارد تومان و در روز دوشنبه به ۱۳ هزار و ۲۵۴ میلیارد تومان رسید. در معاملات روز چهارشنبه هم ارزش معاملات خرد سهام به ۱۰ هزار و ۲۸۸ میلیارد تومان رسید تا میانگین ارزش معاملات خرد بورس در این هفته (نسبت به هفته قبل)، ۱۲ درصد افزایش یافته و به رقم ۱۴ هزار و ۳۰۱ میلیارد تومان برسد.

در هفته گذشته همچنین جهت پول‌های حقیقی تغییر کرد و در مجموع هفته، ۳ هزار و ۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. در اولین روز هفته، شاخص کل بورس تهران بیش از ۳۳ هزار واحد نزول کرد و شاهد خروج هزار و ۱۸۷ میلیارد تومانی پول حقیقی از بازار سهام بودیم. در روز یکشنبه نیز به موازات نزول شاخص کل، هزار و ۹۸۷ میلیارد تومان سرمایه حقیقی از بازار خارج شد. در روز دوشنبه اما شاهد ورود ۱۹۲ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار بودیم. با این حال، روند خروج پول حقیقی در معاملات چهارشنبه ادامه یافت و ارزش تغییر مالکیت حقیقی به حقوقی بازار، ۲۱ میلیارد تومان شد. بدین ترتیب در

در آمد خانوارها چگونه از افزایش تورم عقب ماند؟

جاماندگی دستمزد از تورم

در کنار انتظارات عرضه پول بر تورم اثرگذار خواهد بود.

بنابراین نمی‌توان به‌راحتی گفت که با کنترل نقدینگی می‌توان تورم را کنترل کرد. چون در شرایط بی‌ثباتی ارزی، خود نقدینگی معلول و نه علت است. هرچند نمی‌توان تورم‌زا بودن پول را منکر شد اما هر همبستگی بین عرضه پول و تورم به معنای علت بودن پول برای تورم نیست، بلکه عوامل دیگری جز پول نیز مؤثر است. منحصr کردن علت تورم فعلی ایران به رشد نقدینگی، دادن آدرس غلط به مخاطب است. با اینکه همه تورم ایران به‌خصوص در شرایط فعلی را نمی‌توان با نقدینگی تشریح کرد، اما به‌رحال، بخشی از تورم مزمن و پایدار اقتصاد ایران مربوط به رشد نقدینگی است که ریشه این رشد را باید در بزرگ بودن دولت یافت.

نرخ تورم به کانال ۳۰ درصد می‌رسد؟

بانک مرکزی درحالی تلاش می‌کند تا نرخ تورم را تا پایان سال جاری به سطح ۳۰ درصد برساند که این هدف گذاری تورمی بانک مرکزی با توجه به شرایط پیرامونی اقتصاد ایران و افزایش سطح نااطمنانی از بابت بازگشت «دونالد ترامپ» به کاخ سفید و اجرای دوباره سیاست «فشار حداکثری» تا حدودی زیر سوال می‌رود. براساس گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، می‌توان سیاست‌هایی را در شرایط فعلی با شدت کم و بعد از رفع تحریم‌ها با شدت زیاد دنبال کرد. سیاست‌های مذکور اگرچه می‌تواند تورم پایدار اقتصاد ایران که در شرایط غیرتحریمی نیز برقرار بوده را کنترل و کاهش دهد، ولی در شرایط فعلی در بهترین حالت اندکی (در نهایت بین ۵ تا ۱۰ درصد) می‌تواند تورم را کاهش دهد و اصرار بیش‌از‌حد بر آنها می‌تواند رکود را بر بخش تولید و سرمایه‌گذاری غالب می‌کند. در شرایط غیرتحریمی، سیاست‌هایی مدنظر می‌تواند میانگین تورم بلندمدت اقتصاد ایران را کاهش دهد و سطح تورم پایدار تک‌رقمی را بسزای اقتصاد ایران به ارمنان بیاورد. در تحلیل‌های تورمی به به دادیگاه پولی و تأثیرات نرخ ارز بر تورم اشاره شده است. در دیدگاهی که پول را علت‌العلل می‌داند، استدلال می‌کند که عرضه پول به دنبال خود افزایش قیمت ارز و تورم را دارد و با کنترل نقدینگی می‌توان حتی بر شوک‌های ارزی غلبه کرد اما دیدگاه دوم، پول را معلول نرخ ارز و سایر شوک‌ها دانسته و استدلال می‌کند که در شرایط بی‌ثباتی نرخ و شوک‌های منفی عرضه، بانک مرکزی مجبور به چاپ پول می‌شود و با آن همراهی می‌کند.

اگرچه به‌هیچ‌وجه نمی‌توان تورم‌زا بودن پول در اقتصاد ایران را منکر شد اما هر همبستگی بین عرضه پول و تورم به معنای علت بودن پول برای تورم نیست، بلکه عوامل دیگری جز پول نیز مؤثر است. بنابراین منحصr کردن علت تورم فعلی ایران به رشد نقدینگی، دادن آدرس غلط به مخاطب است و اشارات سیاستی آن پرمخاطره خواهد بود. گرچه همه تورم ایران به‌خصوص در شرایط فعلی را نمی‌توان با نقدینگی تشریح کرد، اما به‌رحال، بخشی از تورم مزمن و پایدار ایران مربوط به رشد نقدینگی است که ریشه این رشد را باید در بزرگ بودن دولت، تأمین کسری بودجه بسا مکانیزم خلق پول، نبود نظام بودجه‌ریزی کارا و عدم استقلال بانک مرکزی جست‌وجو کرد.

دامانج اصلی تالار شیشه‌ای ۲.۷ درصد پایین آمد

جهت یابی پول در بورس تهران

مجموع معاملات هفته، ۳ هزار و ۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی به ۷۵۱ میلیارد تومان رسید. در معاملات شنبه، نمادهای دزگرس و فاربورس بیشترین ورود سرمایه را داشت. در مقابل، نمادهای وپملت، فولاد، خودرو، فارس، پخش، شتران و شپنا بیشترین خروج سرمایه را ثبت کردند. در روز یکشنبه، واحا بیشترین ورود پول حقیقی را داشت و وپملت، فارس، پارسان، فملی، خودرو، فولاد و شستا نیز بیشترین خروج سرمایه را تجربه کردند. در روز دوشنبه نیز نمادهای وپارس، وپملت، وسایا، وسیپه و تاپیکو، بیشترین ورود پول و نمادهای پارسان، شپنا، شستا، خودرو و شیریز، بیشترین خروج پول را به ثبت رساندند. در آخرین روز معاملاتی هفته هم بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای ونوین، بجهرم، وسایا، فملی و وسین و بیشترین خروج پول به خودرو، فولاد، خپهمن، خسایا و فارس اختصاص یافت. براساس این گزارش، رالی صعودی بورس تهران بالاخره متوقف شد و بازدهی شاخص کل بورس تهران در هفته گذشته منفی شد. شاخص کل بورس تهران در این هفته، افت بیش از ۷۸ هزار واحدی را نسبت به مدت مشابه هفته قبل ثبت کرد و همین مسئله، بازدهی منفی ۲.۷ درصدی را برای شاخص کل بورس تهران رقم زد. با نزدیک شدن شاخص کل بورس تهران به محدوده مقاومتی، برخی معامله‌گران پس از رشد قابل توجه بورس و شناسایی سود کردند. علاوه بر آن، بلاکلیفی بازار با افای‌تی‌اف، نزدیکی به تحلیف ترامپ و مشخص نبودن موضع گیری او، فراخوان ثبت نام ایران‌خودرو و سایپا از مواردی بودند که به اصلاح بازار سرمایه در هفته گذشته منجر شد. در حال حاضر، شاخص کل بورس تهران، مقاومت ۳ میلیون واحدی را پیش‌تر رو دارد و البته مقاومت ۳ میلیون و ۱۰۰ هزار واحدی مقاومت جدی‌تری است، ولی در نقطه مقابل، اگر اصلاح شاخص کل بورس ادامه پیدا کند و حمایت ۲

خبرنامه

هفته نامه «اکنونیست» مطرح کرد

تحول سیاست خارجی آمریکا با ترامپ

هفته نامه «اکنونیست» در سرمقاله این هفته خود به بازگشت «دونالد

ترامپ» به کاخ سفید پرداخته و می گوید بازگشت ترامپ به رویکرد سیاست خارجی که از زمان جنگ جهانی دوم بر آمریکا حاکم بوده است، پایان خواهد داد؛ چراکه او بر انباشت و استفاده از قدرت تمرکز خواهد کرد. نشریه «اکنونیست» با تأکید بر اینکه «ترامپ، سیاست خارجی آمریکا را متحول می‌کند، می‌نویسد: دونالد ترامپ پیش از مراسم تحلیف خود به برقراری آتش‌سب و مبادله گروگان‌ها در غزه کمک کرده و همچنین با از بین بردن تاپوها تلاش کرده است تا کنترل گریتلند را به‌دست آورد. دور دوم ریاست جمهوری ترامپ، نه‌تنها ساختارشنکناخته‌تر از دور اول وی خواهد بود، بلکه جایگزین دیدگاهی از سیاست خارجی می‌شود که از جنگ دوم جهانی بر آمریکا حاکم بوده است. درحالی که رهبران آمریکا استلال می‌کنند قدرت آنها با مسئولیت دفاع از جهانی پایدارتر که بر پایه دموکراسی، مرزهای تثبیت شده و ارزش‌های جهانی بنا شده است همراه است، ترامپ ارزش‌ها را کند می‌گذارد و بر انباشت و استفاده از قدرت تمرکز خواهد شد. رویکرد او در سه درگیری خاورمیانه، اوکراین و جنگ سرد آمریکا با چین، آزمایش و تعریف خواهد شد؛ هر کدام از این موارد نشان می‌دهد که او چگونه با استفاده از روش‌های غیرمتعارف، انباشت نفوذ و بهره‌برداری از آن و اعتقاد به اینکه قدرت به‌تنهایی می‌تواند صلح را برقرار کند، به سمت گسست از رویکرد دهه‌های اخیر حرکت خواهد کرد.

از منظر «اکنونیست»، خاورمیانه، آرمسون پیش‌بینی‌ناپذیری ترامپ محسوب می‌شود. خاورمیانه، استعداد ترامپ را برای غیرقابل‌پیش‌بینی بودن نشان می‌دهد. رژیم صهیونیستی و فلسطینی‌ها در نهایت درباره غزه به توافق رسیدند؛ چراکه او با تهدید اینکه درصورت شکست مذاکرات «چشم به پا خواهد شد» برای توافق، ضرب‌الاجل اعلام کرد. توافق‌نامه‌های ابراهیم که در دوره اول ریاست‌جمهوری او امضا شدند، نشان می‌دهند که ترامپ از آزادی گروگان‌ها برای پیشبرد توافقی میان رژیم صهیونیستی و عربستان سعودی استفاده خواهد کرد؛ توافقی که او آن را مسیر دستیابی به رفاه و جایزه صلح نوبل می‌داند و ممکن است ایران نیز آماده توافق باشد. با این حال، سرزمین سه دین توحیدی، آرمونی سخت خواهد بود برای اینکه آیا مردم واقعا حاضرند بایرها و اعتراضات خود را برای دستیابی به رفاه کنار بگذارند. افراط‌گرایان در هر دو سوی رژیم صهیونیستی و فلسطینی بارها با استفاده از خشونت برای پیشتر کردن مرکزگرایان عمل‌گرا، برنامه‌های صلح را وتو کرده‌اند و جناح راست رژیم صهیونیستی خواهان الحاق اراضی فلسطینی است. پاسخ ترامپ، افزایش فشار از طریق تحریم‌ها یا تهدید به زور خواهد بود، یا اینکه به‌سادگی صلحه را ترک کند. این همان انتخابی است که او در مورد اوکراین نیز با آن رویبرووست. از آنجایی که دونالد ترامپ نسبت به ولادیمیر پوتین، نفوذ بیشتری بر متحدان آمریکا دارد، مسیر آسان‌تر این است که با پایان دادن به حمایت‌ها و وادار کردن دولت کیف به دادن امتیازات، از اوکراین فاصله بگیرد. اما این اقدام اهداف دیگری را تضعیف خواهد کرد. رها کردن اوکراین باعث مقیاسه و با بایدن و خروج ناموفق از افغانستان خواهد شد و چین ممکن است نتیجه بگیرد که او رهاحتی قابل عقب‌نشینی است. او شاید در نهایت تصمیم بگیرد که نشان دادن آمادگی برای حمایت از اوکراین، موضع او را در برابر پوتین تقویت می‌کند.

استفاده فرصت‌طلبانه از قدرت مزایایی هم دارد. ترامپ به فشار آوردن بر اعضای ناتو برای افزایش سهم‌های دفاعی خود در برابر روسیه ادامه خواهد داد که منظر «اکنونیست»، امری مثبت است. با این حال، اتحادها براساس اعتماد شکوفا می‌شوند؛ فشار آوردن بر دانمارک در مورد گریتلند، آمریکا را به‌عنوان یک تهدید جلوه می‌دهد. از سوی دیگر، اگر ترامپ کانادا، گریتلند و یاناما را به عنوان حوزه نفوذ آمریکا اعلام کند، دیکتاتورها آن را به‌عنوان تاییدی بر این اصل خود که روابط بین‌المللی همیشه آرمونی برای قدرت بوده است، خواهند پذیرفت؛ اصلی که در مواقعی که روسیه به گرجستان چشم دوخته یا چین ادعای مالکیت دریای جنوب چین را دارد، به کار می‌آید. دستگاه استنادل می‌کند که آنچه امنیت دارد، قدرت آمریکاست و این امر به صلح با چین خواهد انجامید. این‌ها نسبت به نیاز به جلوگیری از جنگ جهانی سوم هشدار می‌دهند. چین به‌سرعت در حال ساخت تسلیحات هسته‌ای استت و به‌طور سیستماتیک در حال تسلط بر فناوری‌های استراتژیک است. آنها می‌گویند که آمریکا باید واردانندی خود را دوباره برای رهبری پنتاگون و سازمان‌های اطلاعاتی تأیید شوند، آشوب به اقتصادی و نظامی، راهی است که باید در پیش گیرد. اما وقتی به تایوان می‌رسد، تناقضی وجود دارد. اگر منبع قدرت آمریکا این باشد که در مورد ارزش‌ها عمل‌گرا و بی‌رحم باشد، یا متحدان سخت‌گیر و آماده مذاکره با مخالفان باشد، این دقیقاً همان شرایطی است که ترامپ می‌تواند تایوان را به چین بدهد. اگرچه بسیاری از مخالفان چین در دولت با این موضوع مبارزه خواهند کرد، اما همین احتمال خود نشان‌دهنده ضعیفی در دل رویکرد اوست. زمانی که استفاده از قدرت از ارزش‌ها جدا می‌شود، نتیجه می‌تواند آشوبی جهانی باشد و اگر افرادی وفادار و نابلد همچون پیت هگست و تلسی گالارد برای رهبری پنتاگون و سازمان‌های اطلاعاتی تأیید شوند، آشوب به درون دستگاه حکومتی نیز نفوذ خواهد کرد. دونالد ترامپ برای تفکیک منافع شخصی خود از منافع کشورش مناسب نیست، به‌ویژه اگر پول او و طرفدارانش در خطر باشد. با فاصله گرفتن از ارزش‌هایی که آمریکا را پس از جنگ جهانی دوم ساخت، او در واقع بزرگ‌ترین قدرتی را که مخالفان دیکتاتورش فاقد آن هستند، از دست خواهد داد.

رشد هفتگی قیمت نفت توقف ناپذیر ماند

قیمت نفت در معاملات روز جمعه بازار جهانی، تحت تاثیر تحریم‌های آمریکا علیه نفت تجارت انرژی روسیه، افزایش یافت و در مسیر ثبت چهارمین رشد هفتگی متوالی کام برداشت. بهای معاملات نفت برنت، ۵۵ سنت معادل ۰٫۷ درصد افزایش یافت و به ۸۱ دلار و ۸۴ سنت در هر بشکه رسید. نفت برنت از ابتدای هفته تاکنون، ۲٫۶ درصد رشد قیمت داشته است. بهای معاملات وست نگرزاس اینتریمید آمریکا با ۷۲ سنت معادل ۰٫۹ درصد کاهش، به ۹۹ دلار و ۴۰ سنت در هر بشکه رسید. شاخص نفت آمریکا از ابتدای هفته تاکنون، ۳٫۶ درصد رشد کرده است.

دولت یابنن در دو جمعه قبل، تحریم‌های گسترده‌تری را علیه تولیدکنندگان نفت و فنکشی‌های روسیه اعلام کرد و به دنبال آن، اقدامات بیشتری علیه پایگاه نظامی صنعتی روسیه و تلاش‌ها برای دور زدن تحریم‌ها، انجام داد. تحلیلگران برآورد می‌کنند که حدود ۱۰ درصد از ناوگان فنکشی‌های جهان، اکنون مشمول تحریم‌های آمریکا هستند. کاهش ظرفیت حمل و نقل و ممنوعیت اعمال شده توسط گروه بندری شاندونگ برای فنکشی‌های تحت تحریم آمریکا و ممانعت از ورود آنها به بندار تحت اداره این گروه، عرضه نفت را کاهش داده و خریداران را به تلاش برای خرید بشکه‌های جایگزین سوق داده است. توشیتاگا تاراوا، تحلیلگر شرکت «فوجیمیوی سکیوریتیز»، می‌گوید: نگرانی‌های عرضه ناشی از تحریم‌های آمریکا بر تولیدکنندگان و فنکشی‌های روسیه، همراه با انتظارات برای بهبود تقاضا ناشی از احتمال کاهش نرخ بهره آمریکا، از قیمت نفت حمایت پشتیبانی کرده است. وی افزود: افزایش پیش‌بینی‌شده تقاضا برای کربن سه دلیل هوای سرد در آمریکا عامل حیاتی دیگری بوده است.

به کما سفیدان نیز بی‌صبرانه، منتظرند تا ببینند پس از بازگشت دونالد ترامپ به کاخ سفید، دولت آینده، آیا اختلالات بیشتری در عرضه نفت روی خواهد داد یا خیر. تحلیلگران شرکت مالی «آی ان جی» در یادداشتی تحقیقاتی نوشتند: افزایش ریسک‌های عرضه همچنان حمایت گسترده‌ای از قیمت نفت فراهم می‌کند. انتظارات برای تقاضای بنتر نیز تا حدودی از بازار نفت حمایت کرد. دادها نشان داد تورم آمریکا که بزرگ‌ترین اقتصاد جهان است، کاهش یافته، امیها به کاهش نرخ بهره را تقویت کرد. کریستوفر والر، رئیس فدرال رزرو در روز پنجشنبه گفت: احتمالاً روند کاهش تورم ادامه خواهد یافت و به بانک مرکزی اجازه خواهد داد که نرخ بهره را زودتر و سریع‌تر از حد انتظار کاهش دهد.

فرصت امروز: ایران دومین کشور توانمند در صدور خدمات فنی و مهندسی است، اما نپذیرفتن FATF باعث شده تا ترکیه، جای کشورمان را در جهان بگیرد و ایران را از درآمد سالیانه ۲۵ میلیارد دلاری محروم کند. این واقعیت تلخی است که اخیراً رئیس انجمن انیومسازان استون تهران از آن برده برداشته و گفته است: ایران دومین کشور توانمند در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی در جهان است، اما متأسفانه به خاطر عدم ضویت در FATF، ترکیه جایگاه ما را در جهان گرفته است. متأسفانه نپذیرفتن FATF، بهانه‌ای به دست سیاستگذاران خارجی داده که به استناد آن در حوزه‌های مختلف مالی و اقتصادی از پذیرش ما خودداری کنند.

البته این تنها گوشه‌ای از خسارات ناشی از نپذیرفتن شروط گروه ویژه اقدام مالی است. چالشی که باعث شده در لیست سیاه FATF قرار بگیریم و به همین دلیل، کشورهای دیگر از انجام همکاری مالی و بانکی با ایران امتناع کنند. در حال حاضر بخش خصوصی در انتظار رفع مشکل FATF است و منظور که فعلان اقتصادی می‌گویند، نیویوستن به FATF به معنای خودتحریمی است. گفته می‌شود در ۱۰ سال گذشته، نرخ خالص تشکیل سرمایه در ایران منفی بوده و این بدان معناست که به دلیل نیویوستن به FATF، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشور اتفاق نمی‌افتد. البته اخیراً قدم‌های مثبتی در این زمینه برداشته شده است و بررسی مجدد لوائح پالرمو و cft به عنوان آخرین گام‌های ایران برای پذیرش شروط گروه ویژه اقدام مالی، در کمیسیون‌های مجمع تشخیص مصلحت نظام آغاز شده است. «عبدالنصر همتی»، وزیر اقتصاد در روز دهم دی‌ماه در شبکه اجتماعی ایکس نوشت: «از رئیس‌جمهور محترم شنیدم مقام معظم رهبری در خصوص موضوع FATF، با طرح مجدد لوائح پالرمو و CFT در مجمع تشخیص مصلحت موافقت فرموده‌اند.» «صادق آملی لاریجانی»، رئیس مجمع تشخیص نیز با اشاره به موافقت رهبری با درخواست رئیس‌جمهور برای بررسی مجدد پیوستن ایران به FATF گفت: «مجمع سراساس مصلحت نظام، تصمیم‌گیری می‌کند و از افراط و تفریط پرهیز خواهد کرد.»

ضعف ایران در صدور خدمات فنی و مهندسی

عدم ورود ایران به FATF طی سال‌های گذشته باعث شد ترکیه جای ما را در صدور خدمات فنی و مهندسی بگیرد و حداقل ۲۵ میلیارد دلار که می‌توانست سالیانه وارد کشور شود از دست برود. این موضوعی است که اخیراً رئیس انیومسازان استون تهران از آن پرده برداشته است. منظور که «ایرج رهبر» در گفت‌وگو با پرتال وزارت اقتصاد گفته است، ما دومین کشور توانمند در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی در جهان هستیم اما متأسفانه به خاطر عدم ضویت در FATF در حال حاضر ترکیه جایگاه ما را گرفته است. او با طرح این سوال که مگر ما چه مشکلی در فعالیت‌های مالی و اقتصادی خودمان داریم که دیگران نباید از آن مطلع شوند؟ گفت: نپذیرفتن FATF، بهانه‌ای به دست سیاستگذاران خارجی داده که به استناد آن در حوزه‌های مختلف مالی و اقتصادی از پذیرش ما خودداری می‌کنند.

حتی چینی‌ها به دلیل نیویوستن ایران به FATF، حساب‌های بانکی ایران را بستند؛ موضوعی که «صغر فخریه کاشان»، معاون ارزی اسبق ایران را بستند؛ موضوعی که «صغر فخریه کاشان»، معاون ارزی اسبق

مهندسی دنیا را دودستی تقدیم ترکیه کرده‌ایم

تبعات نپذیرفتن FATF

بانک مرکزی بدان اشاره داشت. سال‌هاست که گفته می‌شود چینی‌ها قرار است در ایران مسکن بسازند و حتی موافقت‌نامه نوسازی بافت‌های فرسوده تهران امضا شده، اما هیچ‌گاه کار اجرائی به خود نگرفته است. به گزارش «ایستنا»، در سوره نیز پس از جنگ با گروه‌های تکفیری در سال‌های گذشته، توافق‌نامه‌هایی برای نوسازی مسکن بین بخش خصوصی ایران و سوریه منعقد شد اما مسئله تحریم‌ها و مشکل مبادلات تجاری به سدی در برابر تحقق این برنامه تبدیل شد. نمونه آن، موافقت‌نامه سال ۱۳۹۷ برای نوسازی ۲۰۰ هزار خانه در سوریه بود که هیچ‌گاه شکل اجرائی به خود نگرفت.

اینها تنها گوشه‌های اندکی از خسارات ناشی از نپذیرفتن شروط گروه ویژه اقدام مالی است؛ چالشی که باعث شده در لیست سیاه قرار بگیریم و به همین دلیل کشورهای دیگر از انجام همکاری مالی و بانکی منع شده‌اند. در حال حاضر بخش خصوصی در انتظار رفع مشکل ایران در FATF است و به گفته یک عضو اتاق بازرگانی، نیویوستن به FATF به معنای خودتحریمی است. گفته می‌شود در ۱۰ سال گذشته، نرخ خالص تشکیل سرمایه در ایران منفی بوده و این بدان معناست که به دلیل نیویوستن به FATF سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشور اتفاق نمی‌افتد. این در حالی است که هم‌زمان با آغاز بررسی موضوع پیوستن ایران به کنوانسیون گروه ویژه اقدام مالی (FATF)، برخی گروه‌های سیاسی واکنش‌های منفی نسبت به آن نشان داده‌اند.

نگاهی به دیدگاه فعلان اقتصادی به FATF

اعضای هیأت رئیسه اتاق ایران و برخی از روسای اتاق‌های سراسر کشور و کمیسیون‌های تخصصی اتاق ایران، در اظهارنظرهایی بر اهمیت پیوستن به FATF در کاهش هزینه‌های تجارت خارجی و جذب سرمایه تأکید کردند. پس‌ازآنکه اتاق بازرگانی ایران با انتشار بیانیه‌ای، حمایت خود از سیاست‌های منطقی و اصولی دولت چهاردهم و رئیس‌جمهور را اعلام کرده و بر نتایج مثبت اقتصادی حل موضوع FATF و آمادگی خود جهت هرگونه همکاری با دولت‌مدان تأکید کرد، اتفاقات مثبتی در این راستا رقم خورد. رئیس‌جمهوری در دیدار با هیأت رئیسه و برخی اعضای اتاق ایران از خودکامی‌گیری اعلام شده برای بررسی مجدد لوائح FATF در مجمع تشخیص مصلحت نظام خبر داد و گفت: امیدواریم که بتوانیم با همکاری‌های مشترک، بستر را برای سهولت در فعالیت‌های اقتصادی را ایجاد کنیم. در حالی که بررسی مجدد لوائح پالرمو و cft به عنوان آخرین گام‌های ایران برای پذیرش شروط گروه ویژه اقدام مالی، در کمیسیون‌های مجمع تشخیص کلید خورده است، فعلان اقتصادی بخش خصوصی نیز بر اهمیت پیوستن به این کنوانسیون‌های بین‌المللی و اجرائی شروط FATF تأکید کردند.

در این زمینه، «محمدرضا پیرمان»، نایب‌رئیس اتاق ایران گفت: «تداوم محدودیت‌های ناشی از FATF نوعی خودتحریمی برای کشور است و امکان جذب سرمایه خارجی در بخش‌های مختلف اقتصاد کشور از جمله بخش معدن، وجود نخواهد داشت.» همچنین «پیام باقری»، دیگر نایب‌رئیس اتاق ایران نیز گفته است: «برای تحقق رشد ۸ درصدی و اهداف مشخص شده در برنامه هفتم، باید از همه فرصت‌ها استفاده کرد و در این زمینه باید پیوستن ایران به FATF مورد بررسی قرار گیرد.»

یک سال از برگزاری اولین حراج شمش طلا گذشت

معامله ۱۴ هزار کیلو طلا در مرکز مبادله

روز برگزار شده که در مجموع، ۱۴ هزار و ۱۱۷ کیلوگرم شمش طلا به ارزش بیش از ۶۹ هزار میلیارد تومان معامله شده است. این امر بدان معناست که مرکز مبادله با راه‌اندازی این بازار از یکسو ۱۴ تن شمش طلا به دست تولیدکنندگان و فعلان صنف طلا و جواهر رسانده و از سوی دیگر حدود ۶۹ همت منابع ریالی صادرکنندگان کشور را به سرعت در اختیار آن قرار داده است. کمترین و بیشترین حجم معامله با نگاهی مقایسه‌ای به ۸۲ مراسم حراج شمش طلا برگزار شده، کمترین میزان فروش شمش طلا در دومین جلسه حراج با ۵ کیلوگرم و با میانگین قیمت ۳ میلیارد و ۶۰۳ میلیون تومان و بیشترین فروش شمش طلا نیز با ۵۶۷ کیلوگرم و با میانگین قیمت ۴میلیارد و ۷۱۹ میلیون تومان در حراج شماره چهارم انجام شد. براساس آمارهای اداره بازار طلای مرکز مبادله ایران، کمترین میانگین قیمت به ازای هر شمش طلای استاندارد برابر با ۳ میلیارد و ۴۰۴ میلیون تومان در اولین جلسه حراج بوده و بیشترین میانگین قیمت نیز متعلق به حراج شماره ۸۲ با میانگین قیمت ۶ میلیارد و ۹۹۷ میلیون تومان به ازای هر کیلوگرم شمش طلا استاندارد است. کمترین ارزش ریالی معاملات برای یک جلسه حراج برابر با ۱۸۰ میلیارد و ۱۶۰ میلیون ریال بوده است که حراج شماره ۲ به ثبت رسید و بیشترین ارزش ریالی معاملات شمش طلا برابر با ۲۶ هزار میلیارد و ۷۴۰ میلیون ریال در حراج شماره ۲۰ ثبت شد، با توجه به اینکه حراج‌های ششمی طلای مرکز مبادله ایران به صورت منظم و

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۴-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۰۱۶ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خاتم زهرا اقدسی فرزند بابا بشماره شناسنامه ۲۱۶ صادره از محمود اید در شناسنگ یک قطعه زمین مزروعی مساحت ۸۵۳۳۸ متر مربع پلاک ۴۴۵ فرعی از ۳۱- اصلی واقع در بخش ۱۱ قریه آرم خریداری از مالک رسمی آقای یوسف ارمی محرز گردیده است. لذا به منظور آقای ابراهیم یوسفی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند شناسه آگهی: ۱۸۶۶۶۷</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۴-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۶ هیات اول دوم/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد فرزند منصور شناسنامه ۱۷۷-۵۰۰۰۰۵ صادره از محمود اید در سه دانگ مشاع از شناسنگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کابری میسکونی) به مساحت ۱۹۹ متر مربع پلاک ۶۸۵ فرعی از ۳۱-اصلی واقع در بخش ۲- قریه زرد آب خریداری عی الواسطه از مالک رسمی آقای ابراهیم یوسفی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۱۸۶۶۷۰۲</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۴-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۶ هیات اول دوم/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهزاد کریمی فرزند منصور شناسنامه ۱۷۷-۵۰۰۰۰۵ صادره از محمود اید در سه دانگ مشاع از شناسنگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۶۵۹ متر مربع پلاک فرعی ۱۸۶۰- از ۳۰- اصلی واقع در بخش ۱۱ قریه متورج خریداری از آقای سیف اله فرج پور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسیده، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۱۸۶۶۸۵</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

فصلت امروز

«قدیر قیافه» نیز تأکید داشت که «تصویب FATF به توسعه صادرات کشور کمک خواهد کرد.» به گفته نایب‌رئیس اتاق ایران، «لان حتی شرایه استراتژیک ما مثل روسیه و چین، علاوه بر تحریم‌ها در کار با ایران بابت محدودیت‌های FATF نگرانی دارند.» از طرفی، «کیوان کاشفی»، عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران نیز با بیان اینکه «خروج از لیست سیاه FATF، هزینه‌های تجارت را کاهش خواهد داد»، ابراز امیدواری کرد که اگر لوائح FATF اید کارشناسی بررسی شوند، رأی مجمع مثبت خواهد بود. در یک کلام، به نظر می‌رسد کاهش هزینه‌های تجارت خارجی و تسهیل جذب سرمایه سرمایه‌ در گروی پیوستن به FATF است.

FATF پیش‌نیاز پذیرش در جامعه جهانی

همچنین علاوه بر اعضای هیأت رئیسه اتاق ایران، برخی از روسای کمیسیون‌های تخصصی این اتاق و روسای اتاق‌های سراسر کشور نیز به حمایت از ضرورت پیوستن به FATF سخن گفته‌اند. «محمد خاکی»، رئیس اتاق خرم‌آباد در این رابطه گفت: «یکی از پیش‌نیازهای پیوستن به تجزیره ارزش جهانی، سهولت در نقل‌وانتقال مالی است و این مهم بدون پیوستن به FATF و رعایت استانداردهای مالی بانکداری محقق نمی‌شود.» «مصطفی موسوی»، رئیس اتاق خرمشهر نیز با تأکید بر اینکه «مجمع تشخیص باید در بررسی لوائح FATF توسعه تجارت خارجی را در اولویت قرار دهد»، گفت: «لحاق به کنوانسیون FATF پیش‌نیاز پذیرش در جامعه جهانی است.» «خوشبخت گزدرازی»، رئیس اتاق پوشهر هم تأکید داشت: «بخش خصوصی برای نقل‌وانتقال مالی نیاز به مرادوات بانکی با کشورهای مختلف دنیا دارد و این در سایه پیوستن ایران به FATF و رعایت استانداردهای بانک‌های جهانی ممکن است.»

در همین حال، «محمد نجفی‌عرب»، رئیس اتاق تهران هم گفت: «روابط تجاری ایران و مرادوات بانکی‌حالی کشور نیازمند پیوستن به FATF است و برای بهبود امور اقتصادی با خیلی از شرکای تجاری خود، نیاز داریم که به FATF بپیوندیم.» «محمدرضا توکلی‌زاده»، رئیس اتاق مشهد هم گفت: «ما باید قواعد FATF را در کشور بپذیریم تا بتوانیم از مزایای جذب سرمایه خارجی در کشور استفاده کنیم و راهی برای رفع ناترازی‌های خود پیدا کنیم.» «علی عبداللهمان»، رئیس اتاق اردبیل نیز معتقد است: «گرچه سازمان‌های بین‌المللی به وظایف قانونی خود درست عمل نمی‌کنند ولی مصلحت کشور بر توسعه اقتصادی، پیوستن به FATF است.» «علیرضا خامه زر»، رئیس اتاق بیرجند با بیان اینکه «حاکمیت باید از مسیر پذیرش FATF، مانع زدایی کند، گفت: «حاکمیت باید کمک کند که ما از انزوای اقتصادی و تجاری که در آن قرار گرفته‌ایم، خارج شویم.» محمود اولیایی»، رئیس کمیسیون مسئولیت اجتماعی و حاکمیت شرکنکی اتاق ایران نیز افزود: «به دلیل عدم پذیرش FATF، فشارهای زیادی به بانک‌های اقتصادی و مردم وارد می‌شود. نباید هزینه‌های اضافی به فعلان اقتصادی تحمیل شود.» «فرشید شکر خدایی»، رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین مالی اتاق ایران نیز با اشاره به نیاز کشور به جذب سرمایه، گفت: «پیوستن به FATF و ارتباط با بانک‌های بین‌المللی، از الزامات جذب سرمایه‌گذاری است و این روند را تسهیل می‌کنند.»

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۵-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۶ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد باباتی فرزند شهابعلی بشماره شناسنامه ۵۲-۵۳۰۰۰۵۳ صادره از در سه دانگ مشاع از شناسنگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کابری میسکونی) به مساحت ۱۹۹ متر مربع پلاک ۶۸۵ فرعی از ۳۱-اصلی واقع در بخش ۲- قریه زرد آب خریداری عی الواسطه از مالک رسمی آقای ابراهیم یوسفی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۱۸۶۶۷۰۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۵-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۶ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهزاد کریمی فرزند منصور شناسنامه ۱۷۷-۵۰۰۰۰۵۳ صادره از محمود اید در سه دانگ مشاع از شناسنگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کابری میسکونی) به مساحت ۱۹۹ متر مربع پلاک ۶۸۵ فرعی از ۳۱-اصلی واقع در بخش ۲- قریه زرد آب خریداری عی الواسطه از مالک رسمی آقای ابراهیم یوسفی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۱۸۶۶۷۰۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۵-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۶ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهزاد کریمی فرزند منصور شناسنامه ۱۷۷-۵۰۰۰۰۵۳ صادره از اردبیل در شناسنگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۶۵۹ متر مربع پلاک فرعی ۱۸۶۰- از ۳۰- اصلی واقع در بخش ۱۱ قریه متورج خریداری از آقای سیف اله فرج پور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسیده، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۱۸۶۶۸۵</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

<div><div> </div><div><div>هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساخت‌های فاقد سند رسمی</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>برابر رای شماره ۱۲۳۲۴-۱۰۱۶-۱۳۰۲۶-۲۱۰۱۶ هیات اول دوم/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساخت‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمود اید تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهزاد کریمی فرزند منصور شناسنامه ۱۷۷-۵۰۰۰۰۵ صادره از محمود اید در سه دانگ مشاع از شناسنگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۶۵۹ متر مربع پلاک فرعی ۱۸۶۰- از ۳۰- اصلی واقع در بخش ۱۱ قریه متورج خریداری از آقای سیف اله فرج پور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسیده، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت ابقاء سند مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. شناسه آگهی: ۱۸۶۶۸۵</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۱۴</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مهدی آزاد</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>رئیس ثبت اسناد و املاک</div></div></div>

بازاریابی در واتس اپ: قلمرویی در سایه مارکتینگ



نویسنده: علی آل علی

سال‌ها پیش پیامک سلطان پلانزاع دنیای ارتباطات بود. همه برای انتقال یک پیام ساده دست به جیب می‌بردند و هزینه‌ای پرداخت می‌کردند تا کلمه‌ای چند خطی به مقصد برسد. با این حال دنیای دیجیتال مثل همیشه با تغییرات شگفت‌انگیزش وارد عمل شد. پیام‌رسان‌هایی مثل واتس‌اپ و دیگر اپلیکیشن‌ها آمدند و پیامک به تدریج به خاطره‌ای نوستالژیک تبدیل شد. حالا دیگر چرا پول بدهیم وقتی می‌توانیم با یک اتصال اینترنتی به طور رایگان پیام بفرستیم؟

واتس‌اپ به ویژه در این انقلاب ارتباطی نقش بزرگی ایفا کرد. این پیام‌رسان ساده، سریع و محبوب حالا بیش از ۲ میلیارد کاربر فعال دارد. از چت‌های خانوادگی گرفته تا گروه‌های کاری، واتس‌اپ به فضایی تبدیل شده است که مرزهای جغرافیایی را از میان برداشته و ارتباط را آسان‌تر از همیشه کرده است. البته داستان واتس‌اپ به همین جا ختم نمی‌شود. برندها که همیشه در کمین فرصت‌های بازاریابی جدید هستند، این پلتفرم را به عنوان یک زمین بازی مناسب کشف کرده‌اند. آنها می‌دانند که هر جا مردم باشند، بازاریاب‌ها هم باید آنجا حضور داشته باشند. واتس‌اپ به دلیل فضای خصوصی و دوستانه‌ای که ایجاد می‌کند، به ابزاری بی‌نظیر برای جلب اعتماد مخاطبان تبدیل شده است.

هزینه کم و دسترسی گسترده، واتس‌اپ را به ابزاری طلایی برای بازاریابی تبدیل کرده است. وقتی می‌توانید پیام‌های شخصی‌سازی شده بفرستید، چرا تبلیغات کلیشه‌ای و عمومی؟ علاوه بر این، واتس‌اپ به برندها این امکان را می‌دهد که به شیوه‌ای غیررسمی‌تر با مشتریان خود ارتباط برقرار کنند و حس نزدیکی بیشتری ایجاد کنند. در عین حال استفاده از واتس‌اپ برای بازاریابی تنها به ارسال پیام ختم نمی‌شود. بازاریاب‌ها با استفاده از خلاقیت و تحلیل داده‌ها روش‌های متنوع و جذابی برای استفاده از این پلتفرم طراحی کرده‌اند. از گروه‌های تعاملی گرفته تا ارسال محتوای آموزشی و حتی برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی، این فضا ظرفیت بی‌نهایتی برای نوآوری دارد. ما در ادامه این مقاله با هم به بررسی روش‌های موثر بازاریابی در واتس‌اپ خواهیم پرداخت. اگر می‌خواهید یاد بگیرید که چگونه این ابزار ساده را به یک موتور قدرتمند برای رشد کسب و کار خود تبدیل کنید، این مقاله را دست ندهید.

بازاریابی در واتس‌اپ: درس‌هایی برای کارآفرینان ایجاد گروه‌های مشتری محور: شروعی درست

یکی از اولین و محبوب‌ترین روش‌های بازاریابی در واتس‌اپ ایجاد گروه‌هایی برای مشتریان است. این گروه‌ها می‌توانند محلی برای بحث، تبادل نظر و دریافت بازخورد باشند. تصور کنید برندی هستید که محصولات ورزشی می‌فروشید. ایجاد یک گروه واتس‌اپی برای مشتریان وفادار می‌تواند فضایی ایجاد کند که آنها تجربیات‌شان را به اشتراک بگذارند و شما هم از این فرصت برای تبلیغ محصولات جدید استفاده کنید.

این گروه‌ها علاوه بر تبلیغات، می‌توانند به تقویت ارتباط شما با مشتریان کمک کنند. وقتی مشتریان حس کنند که برند شما به نظرات آنها اهمیت می‌دهد، تمایل بیشتری به خرید از شما خواهند داشت. برای مثال، یک فروشگاه لباس می‌تواند از مشتریان در گروه‌های واتس‌اپی بپرسد که کدام طرح‌ها یا رنگ‌ها را برای فصل بعدی بیشتر می‌پسندند. با این حال ایجاد گروه‌های موفق نیاز به مدیریت دارد. شما باید اطمینان حاصل کنید که محتوای مفید و جذابی در گروه‌ها ارائه می‌شود و از ارسال پیام‌های تکراری یا خسته‌کننده خودداری کنید. همچنین، باید به سوالات و نظرات اعضا پاسخ دهید تا حس تعامل واقعی ایجاد شود.

یکی از مثال‌های موفق در این زمینه، برندهای محلی هستند که از گروه‌های واتس‌اپی برای فروش محصولات ارگانیک خود استفاده می‌کنند. این برندها نه تنها محصولات خود را معرفی می‌کنند، بلکه نکات آموزشی درباره فواید محصولات ارگانیک نیز ارائه می‌دهند. نتیجه؟ افزایش چشمگیر فروش و ایجاد جامعه‌ای از مشتریان وفادار. پس اگر به دنبال روشی موثر و مقرون به صرفه برای بازاریابی هستید، ایجاد گروه‌های واتس‌اپی می‌تواند گزینه‌ای ایده‌آل باشد. این روش، علاوه بر جذب مشتریان جدید، به تقویت ارتباطات شما با مشتریان فعلی نیز کمک می‌کند.

ارسال پیام‌های شخصی‌سازی شده: مد آین روزهای دنیای مارکتینگ

یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد واتس‌اپ امکان ارسال پیام‌های مستقیم و شخصی‌سازی شده به مخاطبان است. برخلاف تبلیغات عمومی که گاهی اوقات حس بی‌توجهی به نیازهای خاص مشتری را القا می‌کند، پیام‌های شخصی‌سازی شده نشان می‌دهند که شما به فردیت مخاطبان خود اهمیت می‌دهید.

فرض کنید فروشگاه اینترنتی کتاب دارید و مخاطب شما به رمان‌های عاشقانه علاقه دارد. به جای ارسال پیام کلی درباره تخفیف‌های سایت، می‌توانید کتاب‌های خاصی را که در این ژانر قرار دارند به او پیشنهاد دهید. این نوع پیام‌رسانی نه تنها جذاب‌تر است، بلکه احتمال خرید را نیز افزایش می‌دهد. برای ارسال پیام‌های شخصی‌سازی شده باید اطلاعات دقیقی درباره مشتریان خود داشته باشید. از تاریخچه خرید آنها گرفته تا علایق و رفتارهای‌شان در شبکه‌های اجتماعی، همه این اطلاعات می‌توانند به شما

کمک کنند تا پیام‌هایی دقیق‌تر و مرتبط‌تر ایجاد کنید.

یک مثال واقعی در این زمینه شعبه برند آدیداس در برزیل است که با استفاده از واتس‌اپ به مشتریان خود پیام‌هایی درباره محصولات جدید می‌فرستد. این پیام‌ها شامل اطلاعاتی درباره سایز، رنگ و مدل‌های محبوب هستند و کاملاً با سلیقه و نیاز مشتری همخوانی دارند. نتیجه این کار چیست؟ فروش بیشتر و مشتریانی که حس خاص بودن می‌کنند. بی‌شک ارسال پیام‌های شخصی‌سازی شده به شما این امکان را می‌دهد که ارتباط نزدیک‌تری با مشتریان خود ایجاد کنید و حس اعتماد و وفاداری بیشتری در آنها ایجاد کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خودتان تغییر دهید.

استفاده از استوری واتس‌اپ: خلق حس و حال اینستاگرامی
استوری‌های واتس‌اپ با اینکه به اندازه استوری‌های اینستاگرام مشهور نیستند، اما ظرفیت بزرگی برای تبلیغات دارند. این استوری‌ها به شما امکان می‌دهند که پیام‌های تبلیغاتی، تخفیف‌ها یا حتی پشت‌صحنه کسب و کار خود را به روشی جذاب و بصری به نمایش بگذارید. تصور کنید که صاحب یک کافه کوچک هستید. با استفاده از استوری واتس‌اپ می‌توانید ویدئوهایی کوتاه از آماده‌سازی نوشیدنی‌ها یا معرفی منوی جدید خود به اشتراک بگذارید. این نوع محتوا نه تنها جذاب است، بلکه می‌تواند باعث ایجاد حس نزدیکی بیشتری بین شما و مشتریان‌تان شود.

یکی از مزیت‌های بزرگ استوری واتس‌اپ این است که به صورت خودکار به تمام مخاطبان شما نمایش داده می‌شود. این ویژگی باعث می‌شود که پیام شما به سرعت و بدون نیاز به ارسال جداگانه به همه مخاطبان‌تان برسد. برای افزایش اثربخشی استوری‌ها می‌توانید از عناصر تعاملی استفاده کنید. برای مثال، می‌توانید از مشتریان خود بخواهید که نظرات‌شان را درباره محصولات یا خدمات جدید شما ارسال کنند. این نوع تعامل نه تنها به بهبود کسب و کار شما کمک می‌کند، بلکه حس مشارکت بیشتری در مشتریان ایجاد خواهد کرد. اجازه دهید یک سناریوی احتمالی در این رابطه را در نظر بگیریم. فرض کنید شما مدیر برندی کوچک در اسپانیا هستید که از استوری واتس‌اپ برای تبلیغ محصولات بومی خود استفاده می‌کنند. این برند با نمایش مراحل ساخت محصولات در استوری‌ها، توانسته است مشتریان بیشتری جذب کند و فروش خود را افزایش دهد. حالا اعتبار چنین موفقیتی متعلق به کیست؟ بی‌شک شما به عنوان مدیر مجموعه با این کار اعتبار تازه‌ای برای خودتان دست و پا کرده‌اید.

برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی با پیام‌های گروهی: یکی برای همه!

یکی از روش‌های بسیار موثر در بازاریابی واتس‌اپی استفاده از قابلیت پیام‌های گروهی برای برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی است. با استفاده از این قابلیت می‌توانید پیام‌های تبلیغاتی خود را به صورت همزمان برای تعداد زیادی از مخاطبان ارسال کنید، بدون اینکه حس شلوغی یا عدم شخصی‌سازی ایجاد شود. فرض کنید که صاحب یک برند پوشاک هستید و قصد دارید تخفیف ویژه‌ای برای مشتریان خود ارائه کنید. با تنظیم یک لیست مخاطب در واتس‌اپ، می‌توانید پیام‌هایی حاوی اطلاعات تخفیف، لینک خرید و حتی کدهای تخفیف شخصی‌سازی شده برای گروه‌های مختلف ارسال کنید. این روش به شما امکان می‌دهد که پیام خود را سریع‌تر و مستقیم‌تر به دست مشتریان برسانید. برای اجرای موفق این روش، لازم است که پیام‌های خود را کوتاه، جذاب و شفاف طراحی کنید. از زبان صمیمی و دعوت‌کننده استفاده کنید تا مشتریان به پیام شما توجه کنند. همچنین می‌توانید تصاویر یا ویدئوهای مرتبط با محصول یا خدمات خود را به پیام اضافه کنید تا جذابیت بیشتری ایجاد کنید. یک مثال موفق در این زمینه، شعبه برند کوکاکولا در آفریقای جنوبی

است که با ارسال پیام‌های گروهی درباره کمپین‌های تخفیفی خود، توانسته کوتاه و گیرا استفاده کرده و توانسته است توجه مشتریان را به راحتی جلب کند.

یادتان باشد که برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی در واتس‌اپ نه تنها باعث افزایش فروش می‌شود، بلکه ارتباط نزدیک‌تری بین شما و مشتریان‌تان ایجاد می‌کند. این روش یکی از بهترین راه‌ها برای افزایش تعامل و وفاداری مشتریان است.

ارائه خدمات پشتیبانی مشتری: مشتریان در اولویت

واتس‌اپ با قابلیت ارتباط مستقیم و سریع خود، به ابزاری ایده‌آل برای ارائه خدمات پشتیبانی مشتری تبدیل شده است. مشتریان دوست دارند که به سرعت و بدون هیچ دردسری پاسخ سوالات خود را دریافت کنند. واتس‌اپ به شما این امکان را می‌دهد که خدمات پشتیبانی را به ساده‌ترین و کارآمدترین شکل ممکن ارائه دهید.

فرض کنید که مشتری شما مشکلی با یکی از محصولات خریداری شده دارد. به جای تماس تلفنی یا ارسال ایمیل او می‌تواند مستقیماً از طریق واتس‌اپ با شما ارتباط بگیرد. شما هم می‌توانید با ارسال پیام، ویدئو یا حتی فایل‌های آموزشی، مشکل او را حل کنید.

یکی از مزایای بزرگ استفاده از واتس‌اپ برای پشتیبانی مشتری، امکان ارائه خدمات شخصی‌سازی شده است. شما می‌توانید با هر مشتری به صورت جداگانه ارتباط برقرار کنید و حس نزدیکی بیشتری ایجاد کنید. این روش به شما کمک می‌کند که مشتریان خود را راضی نگه دارید و آنها را به مشتریان وفادار تبدیل کنید. یک مثال واقعی در این زمینه مربوط به فروشگاه‌های المار است که از واتس‌اپ برای پاسخ‌گویی به سوالات مشتریان درباره محصولات خود استفاده می‌کنند. این فروشگاه توانسته است با ارائه خدمات سریع و دقیق، نرخ رضایت مشتریان خود را افزایش دهد. در نهایت، استفاده از واتس‌اپ برای پشتیبانی مشتری علاوه بر افزایش رضایت مشتریان، می‌تواند باعث کاهش هزینه‌های پشتیبانی و افزایش کارایی کسب و کار شما شود.

ارسال محتوای آموزشی و اطلاع‌رسانی: از برند به خبرگزاری!
آیا تا حالا به ارسال محتوای آموزشی و اطلاع‌رسانی در واتس‌اپ فکر کرده‌اید؟ این محتوا می‌تواند شامل نکات کاربردی، اخبار مرتبط با صنعت یا حتی ویدئوهای آموزشی باشد. این روش به شما کمک می‌کند که علاوه بر جلب توجه مشتریان، ارزش بیشتری به آنها ارائه دهید.

فرض کنید که یک باشگاه ورزشی دارید. می‌توانید از واتس‌اپ برای ارسال ویدئوهای آموزشی درباره تمرینات خانگی یا نکات تغذیه سالم استفاده کنید. این نوع محتوا، نه تنها به مشتریان شما کمک می‌کند، بلکه باعث می‌شود که آنها به برند شما اعتماد بیشتری پیدا کنند. برای اجرای موفق این روش باید محتوای خود را بسا دقت و با توجه به نیازهای مخاطبان طراحی کنید. از تصاویر و ویدئوهای باکیفیت استفاده کنید و اطلاعات مفید و کاربردی ارائه دهید. همچنین می‌توانید از نظرات و پیشنهادات مشتریان برای بهبود محتوای خود استفاده کنید.

یک مثال موفق در این زمینه، آموزشگاه‌های زبان در هند هستند که از واتس‌اپ برای ارسال نکات روزانه یادگیری زبان به مشتریان خود استفاده می‌کنند. این موسسات توانسته‌اند با ارائه محتوای مفید و جذاب، تعداد زیادی از مشتریان جدید جذب کنند. بی‌شک ارسال محتوای آموزشی و اطلاع‌رسانی در واتس‌اپ، به شما این امکان را می‌دهد که ارتباط موثرتری با مشتریان خود برقرار کنید و ارزش بیشتری به آنها ارائه دهید.

استفاده از پیام‌های صوتی: ارتباط صمیمی‌تر
پیام‌های صوتی یکی از ابزارهای قدرتمند در واتس‌اپ هستند که کمتر مورد استفاده قرار می‌گیرند. این پیام‌ها می‌توانند حس شخصی‌تری ایجاد کنند و ارتباطات شما با مشتریان را تقویت کنند.

تصور کنید که یک فروشگاه آنلاین گل و گیاه دارید. به جای ارسال پیام متنی درباره نحوه مراقبت از یک گیاه خاص، می‌توانید یک پیام صوتی ارسال کنید و با صدای خودتان توضیحات لازم را ارائه دهید. این روش نه تنها جذاب‌تر است، بلکه حس نزدیکی بیشتری ایجاد می‌کند.

برای استفاده موثر از پیام‌های صوتی، باید پیام‌های خود را کوتاه، شفاف و حرفه‌ای طراحی کنید. از صدای دوستانه و گرم استفاده کنید و اطلاعات مفیدی ارائه دهید. همچنین می‌توانید پیام‌های صوتی خود را با سایر روش‌های بازاریابی ترکیب کنید تا تاثیر بیشتری داشته باشند. یک مثال موفق در این زمینه، برندهای شخصی هستند که با پیام‌های شخصی‌حس و حال متفاوتی برای مخاطب به ارمان می‌آورند؛ آن‌ها هم با صدای خودشان

سخن پایانی

بازاریابی در واتس‌اپ به عنوان یکی از ابزارهای نوین ارتباطی فرصتی منحصر به فرد برای کسب و کارها فراهم کرده است. این پیام‌رسان، با قابلیت‌های متنوع خود مانند پیام‌های گروهی، ارتباط مستقیم با مشتریان و ارائه خدمات شخصی‌سازی شده، محیطی مناسب برای تعامل سریع و موثر با مخاطبان ارائه می‌دهد. مهم‌تر از همه، هزینه پایین و دسترسی آسان به این ابزار آن را به گزینه‌ای جذاب برای کسب و کارهای کوچک و بزرگ تبدیل کرده است.

بی‌شک موفقیت در این فضا، مستلزم خلاقیت و آگاهی از نیازهای مشتریان است. برندهایی که توانسته‌اند از این قابلیت‌ها به درستی بهره بگیرند، نه تنها تعامل و وفاداری مشتریان را افزایش داده‌اند، بلکه ارتباطات عمیق‌تر و معناورتری نیز برقرار کرده‌اند.

در پایان، دنیای دیجیتال همواره در حال تحول است و واتس‌اپ به عنوان یکی از پرکاربردترین پیام‌رسان‌های دنیا نقش مهمی در آینده بازاریابی ایفا خواهد کرد. برای موفقیت در این فضا، کسب و کارها باید با رویکردی منعطف و خلاق، از تمام ظرفیت‌های این ابزار بهره بگیرند و تجربه‌ای ارزشمند و یادماندنی برای مشتریان خود رقم بزنند. این یک فرصت طلایی است که نباید آن را از دست داد.

منابع:

<https://digitalmarketinginstitute.com/blog/whatsapp-marketing-what-you-need-to-know>
<https://useinsider.com/whatsapp-marketing>

شناسه آگهی: ۱۸۲۸۲۴۹ **نوبت دوم**

آگهی خرید و تملک زمین واقع در روستای نعلبند سراگاه شهرستان قالش

کروکی

شرکت گاز استان گیلان بمنظور اجرای طرحهای عمرانی و گازرسانی دولت (احداث ایستگاه تقلیل فشار گاز C.P.S) با استفاده از اختیارات حاصله از ماده ۹ لایحه قانونی نحوه خرید و تملک اراضی و املاک مصوب سال ۱۳۵۸ روش انقلاب، قصد دارد نسبت به تحصیل و تملک یک قطعه زمین به مساحت ۲۵۶/۵۲ مترمربع در قسمتی از پلاک ۵۰، سنگ اصلی ۴۱ پخش ۲۸ گیلان واقع در روستای نعلبند از توابع شهرستان قالش اقدام نماید. لذا بدینوسیله به اطلاع مالک یا مالکین یا صاحبان هر نوع حق و حقوق متصوره قانونی در ملک یاد شده میرساند که حداکثر ۱۵ روز از تاریخ انتشار نوبت دوم این آگهی با مراجعه به امور حقوقی شرکت گاز استان گیلان واقع در رشت، پارک شهر، خیابان ملت، خیابان شهید سیدان، ساختمان شرکت گاز استان گیلان در تعیین و انتخاب هیئت کارشناسان رسمی همکاری لازم معمول دارند در غیر اینصورت وفق تبصره ۲ ماده ۴ قانون مرقوم هیئت کارشناسان از طریق ریاست دادگستری محل تعیین و انتخاب خواهند شد و پس از اعلام نظر آنان ارزش تقویمی ملک به صندوق اداره ثبت اسناد و املاک تودیع می‌گردد. ضمناً زمین مورد نظر واقع در سراگاه نعلبند تالش و موقعیت آن منطبق با کروکی ذیل می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۸۰/۰۲/۲۴ **تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۸۰/۰۲/۲۹**

شناسه آگهی: ۱۸۶۱۵۱۷ **نوبت دوم**

فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای شماره FKP-9620127 X-MASS TREE

شرکت نفت فلات قاره ایران در نظر دارد فراخوان فوق‌الذکر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پیشنهادات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setad.ir و شماره فراخوان ۰۲۰۳۰۹۲۳۳۱۰۰۰۰۲۹۴ انجام خواهد شد. متقاضیان شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه‌نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی اقدام نمایند. اطلاعات تماس دستگاه مناقصه‌گزار: تلفن: ۰۲۱-۲۳۹۴۲۶۶۱

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱-۴۱۹۲۴ دفتر ثبت نام: ۰۲۱-۸۵۱۹۲۷۶۸ و ۸۸۹۶۳۷۷

روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران

در راستای پیاده سازی طرح نسیم تحول انجام شد:

بهره برداری از ناوگان خودرویی جدید شرکت توزیع برق گیلان



رشت - زهرا رضازاده: ۲۲ دستگاه خودروی تجهیز شده در اختیار مرکز نگهداشت و مدیریت دارایی‌های فیزیکی قرار گرفت. مسعود صادقی خمایی مدیرعامل شرکت توزیع برق گیلان در آیین رونمایی از این خودرو ها گفت: در کوتاه ترین زمان ممکن و با هزینه چند ماهه موفق شدیم تجهیزات خودرویی شرکت را مورد نوسازی و تکمیل قرار دهیم. وی افزود، تجهیز ناوگان خودرویی گامی مهم در جهت بهبود کیفیت خدمات‌رسانی و افزایش بهره‌وری است و با این اقدامات، کارکنان می‌توانند با تجهیزات بروز و ایمن‌تر، وظایف خود را به بهترین شکل انجام دهند. صادقی خاطر نشان کرد، هدف از نوسازی تجهیزات خورویی شرکت توزیع برق گیلان علاوه بر تسریع روند اصلاح و بهسازی شبکه‌های توزیع برق، حفظ سلامت و ایمنی همکاران و اقدام بموقع در مواقع ضروری به ویژه هنگام وقوع بحران‌های حوی است تا مالمعب حادث شده برطرف و مشترکین از خدمات انرژی برق و روشنایی بهره مند شوند.مدیرعامل شرکت توزیع برق گیلان تأکید کرد: خودروهای خریداری شده با بالاترین سطح استاندارد و رعایت موارد ایمنی مورد تجهیز قرار گرفته اند که افزایش سطح بهره‌وری کارکنان را ارتقاء سطح خدمت‌رسانی را به دنبال خواهد داشت. وی اظهار داشت، با صرف هزینه قدری به ۲۰ میلیارد ریال ۲۲ دستگاه خودروی پیکاب دوکابله خریداری شد و ضمن تجهیزدر اختیار امورها و ادارات تابعه قرار گرفت. صادقی در ادامه بیان کرد: مرکز نگهداشت و مدیریت دارایی‌های فیزیکی شرکت توزیع برق گیلان نیز به زودی مورد افتتاح و بهره برداری قرار می‌گیرد که اقدامی تحول گرا و جدید در صنعت برق استان قلمداد می‌شود.

با حمایت ۱۰ میلیارد تومانی مسعود دریس ۳ پروژه آموزشی در سیستان و بلوچستان تکمیل می‌شود



زاهدان – حیدری نیا: مدیرکل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان سیستان و بلوچستان از مشارکت ۱۰ میلیارد تومانی مسعود دریس برای تکمیل ۳ پروژه آموزشی در مناطق کمبرخوردار استان خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل نوسازی مدارس استان سیستان و بلوچستان- میثم لکزایی اظهار داشت: در راستای توسعه زیرساخت‌های آموزشی استان و رفع کمبود فضای آموزشی، تقاه‌نامه‌ای برای تکمیل مدارس نیمه‌تمام با مجموع اعتبار ۱۰ میلیارد تومان به امضا رسید. وی افزود: این تقاه‌نامه با حمایت ارزشمند خیر ارجمند جناب آقای عبدالامام کمی، نمایندگان آقای مسعود دریس و اداره کل نوسازی مدارس استان منعقد شد که این طرح شامل تکمیل مدرسه قاضی‌آباد قهرقند، مدرسه سورو گلشن و مدرسه شامشک سرباز است. لکزایی با اشاره به نقش فعال خیرین در توسعه زیرساخت‌های آموزشی استان بیان کرد: مسعود دریس پیش از این نیز در ۵ پروژه آموزشی استان با اعتباری بالغ بر ۲۵ میلیارد تومان مشارکت داشته که این اقدامات ارزشمند نشان‌دهنده تعهد و ذخغه این خیر نیک‌اندیش نسبت به رفع محرومیت‌های آموزشی و ایجاد فضاهای استاندارد برای دانش آموزان مناطق کمبرخوردار است. مدیرکل نوسازی مدارس استان با تقدیر از تلاش‌های خیرین نیک‌اندیش در بهبود شرایط آموزشی استان گفت: این اقدامات گامی ارزشمند در جهت ارتقای سطح آموزش و کاهش محرومیت‌های آموزشی در مناطق کمبرخوردار است و امیدواریم با تداوم حمایت‌های خیرین شاهد بهره‌برداری هرچه سریع‌تر از این مدارس باشیم. لکزایی در پایان خاطرنشان کرد: تکمیل این مدارس زمینه را برای دسترسی دانش‌آموزان به فضاهای استاندارد آموزشی فراهم کرده و نقش مهمی در توسعه آینده تحصیلی این مناطق ایفا خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران مطرح کرد:

کشف ۵۱ دستگاه استخراج غیرمجاز رمز ارز در مازندران



ساری – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران از کشف ۵۱ دستگاه ماینر رمز ارز طی یک هفته گذشته در مناطق مختلف استان خبر داد.سید کامب حسینبی کارنامی با اشاره به افزایش این پدیده، بر لزوم همکاری همه‌جانبه مردم و دستگاه‌های قضایی و انتظامی برای مقابله با این معضل تأکید کرد. حسینبی کارنامی افزود: در جدیدترین عملیات مشترک تأکید بر نوسازی پارسی امورهای برق سیمرغ و غرب آمل با همکاری نهادهای انتظامی و قضایی، تعداد ۴۶ دستگاه ماینر رمز ارز در شهرستان سیمرغ و پنج دستگاه دیگر در آمل کشف و ضبط شد. وی افزود: این موفقیت نتیجه تلاش‌های ششماهه‌روزی همکاران و همکاری خوب مردم در گزارش موارد مشکوک بوده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران با بیان اینکه استخراج غیرمجاز رمز ارز بار سنگینی را بر شبکه برق وارد کرده و می‌تواند باعث نوسانات و قطعی برق شود، بر ضرورت برخورد قاطع با متخلفان تأکید کرد. رئیس هیات مدیره شرکت توزیع نیروی برق مازندران از شهروندان خواست تا در صورت مشاهده هر گونه مورد مشکوک، مراتب را به شرکت توزیع برق مازندران به شماره ۱۲۱ و ۱۱۲۱ یا بصورت پیامکی اطلاع دهند. طبق صوبه وزارت نیرو افرادی که مراکز غیرمجاز رمز ارز را معرفی کنند تا حد اکثر ۵۰ میلیون تومان پاداش دریافت خواهند کرد. دستگاه‌های استخراج بیت رمز ارز با بیت کوین که از آن با نام " ماینر " یاد می‌شود، از تجهیزات بر مصرف برق محسوب می‌شوند. به طور معمول هر ماینر چهار برابر کنتور برق خانگی مصرف دارد.

تحول سبز کمربندی مهرشهر با کاشت ۲۰۰ اصله نهال توت



کرج – خبرنگار فرصت امروز: مدیر منطقه ۴ شهرداری کرج گفت: عملیات کاشت ۲۰۰ اصله نهال توت در کمربندی مهرشهر به پایان رسید؛ این اقدام نوپنیشخ ایجاد یک فضای سبز زیبا و دلنشین در یکی از پردرترین کانون‌های این منطقه است. حسین و عطایی اظهار کرد: به منظور اجرای طرح‌های توسعه فضای سبز و ارتقای کیفیت زندگی شهروندان، شهرداری منطقه ۴ کرج اقدام به کاشت ۲۰۰ اصله نهال توت در حاشیه کمربندی مهرشهر کرده است. این پروژه با هدف ایجاد یک محیط سبزیز زیبا در ورودی منطقه انجام شده است. عطایی، به تاثیر افزایش فضای سبز کاشت آلودگی هوا، بهبود روحیه نشاط عمومی و ایجاد یک محیط زیست سالم شهری اشاره و اذعان کرد: بر همین اساس تلاش کردیم با اجرای پروژه‌های مختلف، نسبت به افزایش سرانه فضای سبز در منطقه اقدام کنیم. وی کاشت نهال‌های توت در کمربندی مهرشهر را نیز در همین راستا عنوان کرد و ادامه داد: برای این منظور عملیات زیرسازی و خاکریزی انجام شده و با توجه به فصولی، طرح‌های ویژه از جمله ایجاد تپه‌های سبز با کاشت درختچه‌ها و گل‌های فصلی نیز در نظر گرفته شده است. این مسئول با تأکید بر اینکه فضای سبز شهری نقش بسیار مهمی در بهبود کیفیت زندگی شهروندان ایفا می‌کند، اضافه کرد: درختان و گیاهان با جذب آلئیندها به پاکیزگی هوا کمک می‌کنند. علاوه بر این، فضاهای سبز شهری مکان مناسبی برای تفریح و محیط زیست محسوب می‌شوند که به بهبود سلامت روان و آرامش می‌کنند. مدیر منطقه ۴ شهرداری کرج تأکید کرد: بر همین اساس می‌کوشیم ضمن زیرساختی محیط، افزایش سرانه‌های فضای سبز منطقه را روز به روز افزایش داده و به سلامت شهر و شهروندان کمک کنیم.

برگزاری جشن میلاد حضرت علی (ع) و گرامیداشت روز پدر در شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان



زنجان – خبرنگار فرصت امروز: جشن میلاد با سعادت مولی الموحّدین، حضرت علی(ع) و بزرگداشت روز مرد و مقام پدر با حضور جمعی از مدیران و کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان در جشن میلاد حضرت علی (ع) ضمن تبریک ولادت امیرالمؤمنین(ع) و روز پدر، اظهار کرد: صحبت درباره مقام والا و شخصیت آسمانی امیرالمؤمنین حضرت علی (ع) بسیار دشوار است. امیرالمؤمنین (ع)، نماد بی نظیر شجاعت، ایمان، و بلندای انسانیت است. سخنان گران‌بهای او جلوه‌ای از ارزش‌های متعالی بشری و تفسیر حقیقی عدالت و کمال است. ایام جوادی با بیان اینکه زمین هیچگاه از حجت‌خاوند خالی نبوده، تصریح کرد: شگفتی‌های زندگی حضرت علی علیه السلام از زمان تولد آغاز شد و امیرالمؤمنین در کعبه به دنیا آمد و با وجود خود جهان را نورانی کرد. وی ادامه داد: نامگذاری تاریخ ولادت امام علی(ع) با نام روز پدر در تقویم کشورمان نشان از جایگاه شامخ پدران دارد.پدران عزیزی که علاوه برهمت برای تأمین معاش زنجان در تربیت و نشان دادن راه و رسم زندگی به فرزندان خود نقش پررنگ و بی بدیلی دارند. رئیس ستاد اقامه نماز استان زنجان و ادامه اشاره به تئیین و تشریح برخی از ویژگی‌های این شخصیت مکتوبی و بی نظیر امام علی (ع) اظهار کرد: گفت: شرح سخنان و کرامات این امام و همام و شخصیت و جایگاه بالای ایشان با زبان و قلم توصیف نمی‌شود و لحظه به لحظه زندگی پرخبر و پرکت راه راستین پیامبر اکرم(ص) - سراسر درس زندگی و اخلاق و معرفت و بندگی است. حجت الاسلام محمود محمدی یادآور شد: ما هرچه امام نزل رحمت الهی و امام اجابت دعاست و خاوند را شاکریم که با حکمت بی‌منتهای خویش، میلاد فرخنده یاور همیشگی پیامبرگرامی اسلام(ص)، حضرت امام علی(ع) را در این ماه عزیز قرار داد. گفت: استیفاً اجرائی مداحی و تحلیلی، از دیگر بخش‌های این مراسم بود و در پایان حجت الاسلام محمدی ضمن بازدید از پایگاه مقاومت بسیج شهید تجلی، از احسان صلوات به شهدای منتسب شرکت توزیع برق زنجان در روزهای دوشنبه، تقدیر کرد.

تاکید بازرس کل قضایی استان یزد بر حفظ و ارتقاء مجموعه عظیم فرهنگی تالار مرکزی یزد



یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر : به گزارش روابط عمومی یزدس کل استان یزد، رضا مختاری بازرس کل قضایی استان، به همراه معاون و سرسازرس و مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان یزد به منظور بررسی آخرین وضعیت تالار مرکزی یزد از این مجموعه دیدن کردند. رضا مختاری در این بازدید اظهار داشت: "وجود و احداث تالار مرکزی یزد به واسطه وسعت و ظرفیت‌های بسیار زیاد، سرانه فرهنگی و هنری استان را به صورت چشمگیری ارتقاء داده است و باید از این ظرفیت‌های هنری و فرهنگی به نحو مطلوبی در برنامه‌های استانی استفاده گردد". وی همچنین افزود: "تالار مرکزی یزد به عنوان یک مرکز فرهنگی، می‌تواند نقش مهمی در برگزاری رویدادها و فعالیت‌های هنری استان داشته باشد و امیرالمؤمنین در کعبه به دنیا آمد و با وجود خود جهان را نورانی کرد. وی ادامه داد: نامگذاری تاریخ ولادت امام علی(ع) با نام روز پدر در تقویم کشورمان نشان از جایگاه شامخ پدران دارد.پدران عزیزی که علاوه برهمت برای تأمین معاش زنجان در تربیت و نشان دادن راه و رسم زندگی به فرزندان خود نقش پررنگ و بی بدیلی دارند. رئیس ستاد اقامه نماز استان زنجان و ادامه اشاره به تئیین و تشریح برخی از ویژگی‌های این شخصیت مکتوبی و بی نظیر امام علی (ع) اظهار کرد: گفت: شرح سخنان و کرامات این امام و همام و شخصیت و جایگاه بالای ایشان با زبان و قلم توصیف نمی‌شود و لحظه به لحظه زندگی پرخبر و پر برکت راه راستین پیامبر اکرم(ص) - سراسر درس زندگی و اخلاق و معرفت و بندگی است. حجت الاسلام محمود محمدی یادآور شد: ما هرچه امام نزل رحمت الهی و امام اجابت دعاست و خاوند را شاکریم که با حکمت بی‌منتهای خویش، میلاد فرخنده یاور همیشگی پیامبرگرامی اسلام(ص)، حضرت امام علی(ع) را در این ماه عزیز قرار داد. گفت: استیفاً اجرائی مداحی و تحلیلی، از دیگر بخش‌های این مراسم بود و در پایان حجت الاسلام محمدی ضمن بازدید از پایگاه مقاومت بسیج شهید تجلی، از احسان صلوات به شهدای منتسب شرکت توزیع برق زنجان در روزهای دوشنبه، تقدیر کرد.

سر مست: مدیریت ارشد استان حامی اصحاب رسانه است



(بازرس اصلی انجمن) حضور داشتند.

همچنین علاوه بر طرح دیدگاه‌ها و نکته‌نظرات نمایندگان انجمن صنفی سرپرستان روزنامه‌های سراسری، نامه ای مشتمل بر پیشنهادات و درخواست‌های این تشکیک تألیف‌کنار رسانه‌ای استان، از جمله پیشنهاد برگزاری مشارکتی جشنواره «رسانه و وقای ملی»، درخواست حمایت از تدوین و انتشار «طلس رسانه‌های استان آذربایجان شرقی»، موضوع مناقض این تشکیک جهت استفاده از ظرفیت‌های قانونی بهره‌مندی از نهضت ملی مسکن، پیشنهاد حمایت اصحاب رسانه و سرپرستان دارای افتاتر نمایندگان از محل مصوبه قانونی مربوط به تخصیص ۲ درصد بودجه سهم اعتبارات هزینه‌ای دستگاهها به حوزه فرهنگ و همچنین لزوم پرداخت بموقع مطالبات رسانه‌ها از دستگاههای اجرایی استان بابت نشر گاهی‌های دولتی، تقدیم استاندار آذربایجان شرقی شد.



از این نتیجه خواهیم گرفت.

توانی مسکن، حوزه مطبوعات، ساماندهی نشست‌های خبری و رتبه‌بندی خبرنگاران، صندوق فرضی الحسنه اصحاب رسانه، تربیت خبرنگاران حرفه‌ای و تخصصی، حضور نمایندگان تشکل‌های رسانه‌ای در برنامه‌ها و جلسات اداری و فرهنگی و نیز ششورای اطلاع‌رسانی استان و – موضوعاتی بود که توسط مدیران انجمن‌های صنفی رسانه‌ای حاضر در این نشست، مطرح و در مورد آنها تبادل نظر و تصمیم‌گیری شد.

لازم به ذکر است در این نشست، ارکان و اعضای هیئت مدیره انجمن صنفی سرپرستان روزنامه‌های سراسری استان آذربایجان شرقی متشکل از: اسدفلاح (رئیس هیئت مدیره) و وحید خوش‌زرع (نائب رئیس هیئت مدیره)، لیلیا پاشایی (دبیر)، مجید مسلمی حکم‌آبادی (خزانه‌دار و عضو هیئت مدیره)، فرزاد ملازاده و مریم خداپنخش (عضو هیئت مدیره) و نیز نماینده ابراهیم زاده

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب سیستان و بلوچستان خبر داد:

بهرمندی ۱۶ هزار سیستانی از خدمات فاضلاب



۱۰ هزار نفر از ساکنان منطقه از خدمات دفع بهداشتی فاضلاب، زمینه‌برای تکمیل طرح فاضلاب محدودده خیابان خمینی جنوبی نیز فراهم شد.

توسعه شبکه مناطق شرقی زابل

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب با اشاره به ارائه خدمات جامع‌آوری فاضلاب در مناطق شرقی شهر زابل اظهار کرد: برای بهرمندی ساکنان این منطقه از خدمات فاضلاب، تصفیه‌خانه دوم شهر در این محدوده پیش‌بینی شد، اما با توجه به هزینه و زمان بر بودن آن، درخواست‌های متعدد شهروندان بازگویی طرح با هدف استفاده حداکثری از تصفیه‌خانه غرب در دستور کار شرکت آب

با سرمایه‌گذاری گسترده در تولید انرژی پاک؛

ابادزر: بخش خصوصی آماده رفع مشکل ناترازی برق کشور است



خوشبختی مورد توجه جدی دولت و بخش خصوصی قرار گیرد. ابادزر گفت: متأسفانه برنامه‌های دولت در حوزه انرژی طی سالیان گذشته محقق نشده و مشکلات موجود کشور نتیجه این موضوع است و در گذشته هیچ برنامه‌ای برای توسعه انرژی‌های پاک در کشور نبوده است.

وی تأکید کرد، ما مجبور هستیم برای رفع مشکل کمبود برق تصمیمات

فرصت امروز – ماهان فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه از رسانه‌ها انتظار می‌رود به تقویت فضای واقع‌بینانه در استان کمک کنند، گفت: در مواجهه خبرنگاران با مدیران دولتی، طرف خبرنگاران خواهیم بود. بهرام برسمت در نشست هم‌اندیشی مسئولین و ارکان انجمن‌های صنفی رسانه‌های استان، با اعلام این مطلب اظهار کرد: در طول تاریخ برخی نگاه‌های امنیتی به آذربایجان شرقی وجود داشته، اما تأکید مدیریت‌ارشد استان بر لزوم نه‌اندیشه شدن نگاه‌های گرایانه و متعادل است.

استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه برخی نگاه‌ها به آذربایجان ناشی از کم‌اطلاعی است، گفت: از اصحاب رسانه انتظار می‌رود در راستای تقویت نگاه واقع‌بینانه در فضای رسانه، مدیریت استان را کمک کنند.

سرست تصریح کرد: در مدیریت استان فرایندها چهار ساله تعریف شده و اصل بر این است که کارهای پویابولستی و پروپاگاندای دنبال نشوند.

وی با بیان اینکه در حوزه رسانه نیز عقب‌ماندگی‌های تاریخی در استان وجود دارد، تأکید کرد نقش رسانه‌ها و مطبوعات در جامعه بی‌بدیل است.

استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه در مواجهه خبرنگاران با مدیران دولتی، طرف خبرنگاران خواهیم بود، افزود: اگر مشکلی بین خبرنگاران و اصحاب رسانه با مدیران دستگاه‌های اجرایی یا به‌وجود بیاید، من طرف رسانه‌ها را خواهیم گرفت. استاندار آذربایجان شرقی شفافیت را امری مهم دانست و گفت: صداقت و شفافیت بزرگترین سبب است از رسانه‌ها انتظار می‌رود از کارهای خوب در استان حمایت کنند، ضمن اینکه انتقاد اصولی رسانه‌ها را نیز از جنس حمایت می‌دانیم. برسمت بر لزوم حمایت از اصحاب رسانه تأکید کرد و گفت: در حمایت از جامعه رسانه‌بدهادهای مسئول باید به وظایف خود عمل کنند و پیگیری‌های لازم را انجام دهند و این موضوع یکی از شاخص‌های ارزیابی مدیران خواهد بود.

وی گفت: اگر به شکل تخصصی و حرفه‌ای به حوزه‌ای ورود کنیم، حتما

زاهدان – حیدری نیا: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب سیستان و بلوچستان گفت: به بهره‌برداری از طرح توسعه شبکه فاضلاب شهر زابل به طول ۲۶ کیلومتر و احداث یک باب آبگنجیمپیمار ارائه خدمات جمع‌آوری فاضلاب برای ۱۶ هزار نفر فراهم شد.

"علیرضا قاسمی" در آیین بهره‌برداری از طرح‌های آب و فاضلاب شمال سیستان و بلوچستان بیات کرد، یکی از محدوده‌های مهم در توسعه طرح فاضلاب شهر زابل که از حدود ۱۲ سال قبل باقی مانده و مورد تأکید جمعی کثیری از شهروندان بود. خیابان باقری جنوبی، حدود ۱۵هکتار فاضلاب خیابان ولایت و خیابان امام خمینی جنوبی است، این گستره را وجود جمعیت بیش از ۱۰ هزار نفر و راضی قابل توسعه و سکونت از مناطق به‌شمار می‌رود که مغفول مانده بود. وی ادامه داد: برای حل این مشکل و اجابت درخواست دیرینه شهروندان در خصوص ارائه خدمات دفع بهداشتی فاضلاب، با پیگیری، تلاش و همراهی مسئولان استانی و کشوری تأمین اعتبار لازم در سال ۱۴۰۲ صورت گرفت و این پروژه با فوریت و در اقدامی جهادی، طی شیفت‌های کاری

پوشسته آغاز و در کمترین زمان ممکن با وجود مشکلات زیاد در اجرا، به اتمام رسید و آماده بهره‌برداری شد. وی اعتبار اجرایی این پروژه را که شامل احداث یک آبگنجیمپیماز با دبی ۱۷ لیتر بر ثانیه، خط انتقال به طول یک کیلومتر و شبکه جمع‌آوری به طول ۱۸۶ کیلومتر است، هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال اعلام و اضافه کرد: به بهره‌برداری از این پروژه، ضمن تراز و دستور کار شرکت آب

فرصت امروز – ماهان فلاح: رئیس انجمن فولاد آذربایجان با بیان اینکه بخش خصوصی آذربایجان آماده سرمایه‌گذاری گسترده در پیان نیروگاه‌های خورشیدی است، گفت: ما مجبور هستیم برای رفع مشکل کمبود برق تصمیمات سختی و استراتژیکی بگیریم و امیدوارم این بار دولت با بخش خصوصی واقعا صدقانه رفتار کند تا بخش خصوصی هم بتواند به مسئولیت خود در این حوزه عمل کند.

نیود نواده ابادزر با اشاره به ناترازی انرژی در کشور، افزود: استفاده از انرژی خورشیدی به عنوان یک منبع انرژی تمام‌شدنی امروز در همه دنیا اولویت دارد و بخش خصوصی هم با توجه به چراغ سبز دولت در این زمینه، به دنبال سرمایه‌گذاری در ساخت نیروگاه‌های خورشیدی است تا به رفع ناترازی انرژی در کشور و رونق تولید کمک کند.

وی ادامه داد: عدم صداقت دولت‌های گذشته با مردم و بخش خصوصی در مورد مشکلات بخش انرژی سبب شد اسامال شاهد مشکلات عدیده‌ای در تأمین برق خانگی و صنعتی باشیم و ما از صداقت رئیس‌جمهور پیشگان در بیان واقعیت این مشکل متشکریم که باعث شد اهمیت اصلاح امور مصرف و نیز سرمایه‌گذاری در توسعه نیروگاه‌های برق تجدیدپذیر از جمله برق

فرصت امروز – ماهان عرفان‌فر: رئیس شورای اسلامی شهر یزد گفت: اینکه بخش خصوصی آذربایجان آماده سرمایه‌گذاری گسترده در پیان نیروگاه‌های خورشیدی است، گفت: ما مجبور هستیم برای رفع مشکل کمبود برق تصمیمات سختی و استراتژیکی بگیریم و امیدوارم این بار دولت با بخش خصوصی واقعا صدقانه رفتار کند تا بخش خصوصی هم بتواند به مسئولیت خود در این حوزه عمل کند.

نیود نواده ابادزر با اشاره به ناترازی انرژی در کشور، افزود: استفاده از انرژی خورشیدی به عنوان یک منبع انرژی تمام‌شدنی امروز در همه دنیا اولویت دارد و بخش خصوصی هم با توجه به چراغ سبز دولت در این زمینه، به دنبال سرمایه‌گذاری در ساخت نیروگاه‌های خورشیدی است تا به رفع ناترازی انرژی در کشور و رونق تولید کمک کند.

وی ادامه داد: عدم صداقت دولت‌های گذشته با مردم و بخش خصوصی در مورد مشکلات بخش انرژی سبب شد اسامال شاهد مشکلات عدیده‌ای در تأمین برق خانگی و صنعتی باشیم و ما از صداقت رئیس‌جمهور پیشگان در بیان واقعیت این مشکل متشکریم که باعث شد اهمیت اصلاح امور مصرف و نیز سرمایه‌گذاری در توسعه نیروگاه‌های برق تجدیدپذیر از جمله برق

یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر: رئیس شورای اسلامی شهر یزد گفت: اینکه بخش خصوصی آذربایجان آماده سرمایه‌گذاری گسترده در پیان نیروگاه‌های خورشیدی است، گفت: ما مجبور هستیم برای رفع مشکل کمبود برق تصمیمات سختی و استراتژیکی بگیریم و امیدوارم این بار دولت با بخش خصوصی واقعا صدقانه رفتار کند تا بخش خصوصی هم بتواند به مسئولیت خود در این حوزه عمل کند.

نیود نواده ابادزر با اشاره به ناترازی انرژی در کشور، افزود: استفاده از انرژی خورشیدی به عنوان یک منبع انرژی تمام‌شدنی امروز در همه دنیا اولویت دارد و بخش خصوصی هم با توجه به چراغ سبز دولت در این زمینه، به دنبال سرمایه‌گذاری در ساخت نیروگاه‌های خورشیدی است تا به رفع ناترازی انرژی در کشور و رونق تولید کمک کند.

اراک – خبرنگار فرصت امروز: استاندار اشد کرد گفت: صرف تولید امار کفایت نمی‌کند بلکه باید این امار تحلیل کرده و منطبق بر آن برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری کنیم. مراسم اختتامیه ششمین سرشماری عمومی کشاورزی در استان مرکزی با حضور دکتر "مهدی زندیپوکیلی" استاندار، دکتر "فلاّم‌رضا گودرزی" رئیس مرکز امار ایران، معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای استاندار، سرپرست معاونت توسعه مدیریت و منابع استنادری، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و جمعی از مدیران و عوامل ستادی این شهرستان در تالار جلست غیراستنادری مرکزی یزد برگزار شد. مهدی زندیپوکیلی در این آئین با اشاره به اهمیت آمارگیری در نظام برنامه‌ریزی کشور اظهار کرد: آمارگیری برای پایه برنامه‌ریزی کشور ضرورت بسیار دارد، در حوزه‌های مختلف نیاز به آمار صحیح و منطبق با واقعیت وجود دارد تا بتوانیم در تصمیم‌گیری‌ها برنامه‌ریزی دقیق داشته باشیم. استاندار مرکزی افزود: اطلاعات ارائه‌شده از سوی مرکز امار ایران مورد استناد دولت و برنامه‌ریزی کشور است و در نظام برنامه‌ریزی کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد.

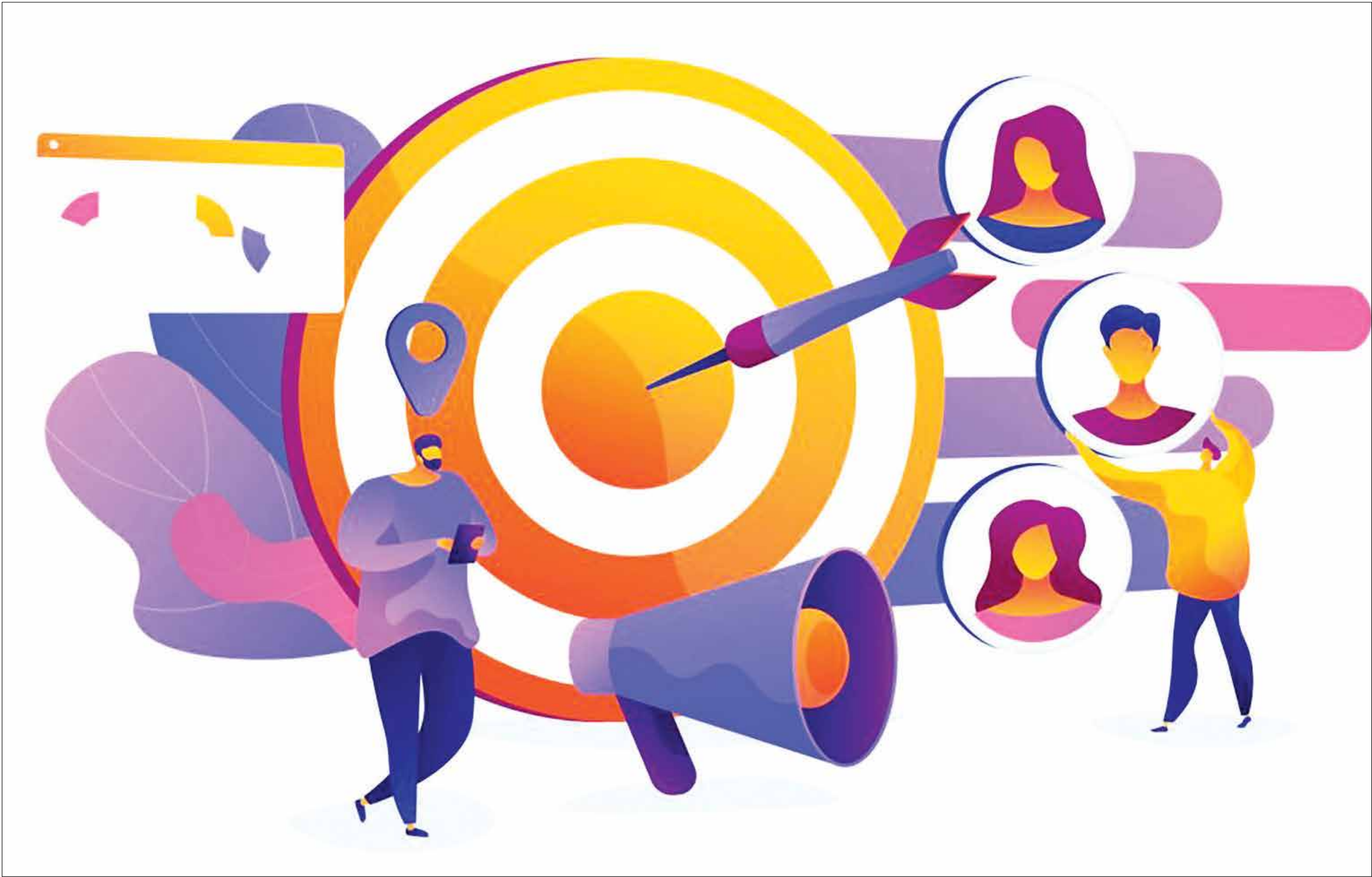
زندیپوکیلی با اشاره به انجام ششمین سرشماری عمومی کشاورزی، اضافه

کرج میزبان چهارمین نشست کارگروه تخصصی آرامستان‌های کشور شد



انجام و نتایج مطلوبی را داشته است. رئیس سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج بیان داشت: این سازمان با بیش از چهار دهه فعالیت، هم اکنون در حوزه‌های مختلف عمرانی، خدماتی، محیط‌زیستی، فرهنگی، هوشمندسازی و... دارای تجربیات ارزشمندی است که با افتخار در اختیار سایر آرامستان‌های

ارزیابی کمپین بازاریابی: مسیر تضمین شده دنیای دیجیتال



هیچ کجا نخواهید رسید.

ما در این مقاله با هم سفری هیجان انگیز به دنیای معیارهای ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال خواهیم داشت و با این استانداردها و شاخص ها آشنا می شویم. اگر شما هم به این موضوع اهمیت می دهید که هر کمپین بازاریابی باید بعد از راه اندازی ارزیابی شود تا تاثیر گذاری آن مشخص گردد، تا پایان این مقاله ما را همراهی کنید. شما با شناخت معیارهای ارزیابی به رازهای پشت پرده بازاریابی دیجیتال پی خواهید برد. برای یک بازاریاب موفق شدن نیازی نیست با تمام قوانین ریاضی و آمار آشنایی کامل داشته باشیم، فقط کافی است بتوانیم اطلاعات درست را از اطلاعات بی ارزش تشخیص دهیم.

معیارهای ارزیابی کمپین بازاریابی دیجیتال حالا که با اهمیت ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال آشنا شدیم، وقت آن رسیده است که به سراغ معیارها برویم و بفهمیم که چگونه می توانیم عملکرد این کمپین ها را به شکل دقیق اندازه گیری کنیم. در این بخش هر یک از این معیارها را همچون فانوسی در مسیر بازاریابی بررسی خواهیم کرد تا با شناخت آنها بتوانیم نتایج درخشان تری را کسب کنیم. در حقیقت این استانداردها همچون قطب نما در سفر هستند و راه رسیدن به مقصود را برای شما تسهیل می نمایند.

نرخ تبدیل: جادوی تبدیل مخاطب به مشتری
یکی از مهمترین معیارهایی که در ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال باید به آن توجه کنید، نرخ تبدیل است. نرخ تبدیل نشان می دهد که چند درصد از بازدیدکنندگان یا مخاطب های کمپین شما اقدام مورد نظر شما را انجام داده اند. این اقدام می تواند خرید یک محصول، ثبت نام در سایت، دانلود یک فایل یا هر عمل دیگری باشد که هدف شما از کمپین است. به زبان ساده تر نرخ تبدیل به ما نشان می دهد چه تعداد از افرادی که در معرض تبلیغات شما قرار گرفته اند، به یک مشتری وفادار و پایدار تبدیل شده اند. اگر نتوانید مخاطب را به مشتری تبدیل کنید، تبلیغات شما، اثربخشی لازم را نخواهند داشت.

محاسبه نرخ تبدیل به شما کمک می کند تا میزان موفقیت کمپین بازاریابی خود را در دستیابی به اهداف مشخص بسنجید و از این نتایج برای بهبود استراتژی های

بازاریابی خود استفاده کنید. هر چه میزان نرخ تبدیل شما بالاتر باشد، نشان می دهد که کمپین بازاریابی شما توانسته در تبدیل مخاطبان به مشتری عملکرد خوبی از خود به نمایش بگذارد. البته نباید در این محاسبه فقط به عدد و ارقام توجه کنیم، بلکه لازم است در کنار بررسی های کمی به مسائل کیفی نیز نگاه دقیقی داشته باشیم. برای اینکه نتایج معناداری از محاسبات خود بگیرید، همواره باید از ترکیب بررسی داده های آماری و نظرات و احساسات مشتریان استفاده نمایید. افزایش نرخ تبدیل مستلزم آن است که شما محتوای جذاب و هدفمندی را تولید کنید، هزینه سازی لازم را برای صفحات فرود انجام دهید و به این موضوع توجه ویژه داشته باشید که تجربه کاربری خوبی را در اختیار مخاطبان خود بگذارید. به این موضوع نیز باید دقت داشت که یک کمپین جذاب الزاما همیشه پربازده نخواهد بود و این مسئله به خوبی نشان می دهد که معیار تبدیل بازدیدکننده به مشتری از اهمیت بالاتری نسبت به سایر معیارها در بررسی کمپین بازاریابی دیجیتال دارد. کمپینی که نرخ تبدیل پایینی دارد مثل یک چاه عمیق بدون آب است که سرمایه شما را بدون نتیجه ای ملموس در خود فرو می برد. فراموش نکنید نرخ تبدیل مهمترین معیاری است که به شما کمک می کند تا بفهمید آیا تلاش های بازاریابی شما منجر به نتایج مطلوب شده اند یا نه. بررسی این معیار به شما این امکان را می دهد که با توجه به نتایج به دست آمده برای ادامه مسیر بازاریابی تصمیمات بهتری را اتخاذ نموده و به طور هدفمند بر بخش های کلیدی بازاریابی تمرکز نمایید. اگر در سفر بازاریابی خود نتوانید بازدیدکننده ها را تبدیل به مشتری های وفادار کنید، مانند شناساگری خواهید بود که هیچ گاه پایش به ساحل موفقیت نمی رسد.

ترافیک سایت: سنجش نبض حضور آنلاین
یکی دیگر از معیارهای مهم برای ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال میزان ترافیک سایت شماس. ترافیک سایت نشان می دهد که چند نفر از طریق کمپین های بازاریابی وارد سایت شما شده و با محصولات و خدمات شما آشنا گشته اند. افزایش ترافیک سایت می تواند نشان دهنده این باشد که کمپین شما توانسته در جذب مخاطب هدف عملکرد مطلوبی از خود نشان دهد و علاقه و کنجکاوی آنها را برای بازدید از سایت برانگیزد. به یاد داشته باشید، ترافیک سایت مثل خون جاری در رگ های کسب و کار شماست. اگر این جریان قطع شود قطعاً کسب و کار شما از کار خواهد افتاد.

برای تحلیل دقیق ترافیک سایت باید به منابع ترافیک توجه ویژه داشته باشید. بررسی اینکه ترافیک از کدام کانال ها بیشتر وارد وب سایت شما می شود، به شما کمک می کند تا مشخص کنید کدام روش بازاریابی موثرتر عمل کرده و می توانید بودجه های بازاریابی خود را به سمت پربازده ترین کانال ها هدایت نمایید. برای اینکه متوجه شوید تبلیغات شما به خوبی در معرض دید مخاطب قرار گرفته باید ترافیک سایت را در هر کانالی به شکل مجزا بررسی کنید تا ببینید ورودی سایت بیشتر از کدام مسیر است. این محاسبه به شما کمک خواهد کرد تا در کمپین های بازاریابی آینده، هزینه سازی لازم را انجام بدهید. البته توجه داشته باشید که فقط افزایش ترافیک سایت کافی نیست، بلکه کیفیت ترافیک نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است. مهم این است که ترافیکی که جذب کرده اید، بازدیدکنندگان هدف شما بوده، به محصول یا خدمات شما علاقه داشته و پتانسیل تبدیل شدن به مشتری را دارا باشند. اگر صرفاً ترافیک بی کیفیت و انبوه به وب سایت خود جذب کرده اید؛ مثل یک مهمانی پر از جمعیت و بدون هدف. یک ترافیک خوب ترافیکی است که از میان انبوه مخاطب بی هدف افرادی را پیدا کند که هدف مشتری با شما دارند.

در پایان، باید گفت که ترافیک سایت یکی از مهمترین شاخص های ارزیابی کمپین بازاریابی دیجیتال است. بررسی

دقیق و هدفمند این معیار شما را قادر می سازد تا نقاط قوت و ضعف کمپین خود را شناسایی کنید، کانال های بازاریابی بهتر را کشف کرده و استراتژی های بهتری را برای جذب مخاطبان بیشتر به کار بگیرید. اگر سسایت خود را شبیه به قلبی بدانیم که در دل یک کسب و کار می تپد، ترافیک همان خون و اکسیژنی است که به بقای این قلب حیاتی کمک می کند.

نرخ تعامل: قلب های تپنده ارتباط با مشتری
در دنیای پربهایوی رسانه های اجتماعی جایی که هر لحظه هزاران پیام برای جلب توجه مخاطب با هم رقابت می کنند، نرخ تعامل همچون معیار سنجشی برای تشخیص موفقیت کمپین های بازاریابی عمل می کند. نرخ تعامل نشان می دهد که چه میزان از مخاطب با محتوای شما ارتباط برقرار کرده، آن را پسندیده، با دیگران بازنشر کرده و برای آن کامنت گذاشته اند. به زبان ساده تر، نرخ تعامل بازتابی از میزان علاقه مندی و ارتباط عاطفی مخاطبان با محتوای شماست. تعامل یعنی فقط تولید محتوا به تنهایی کافی نیست، مهم این است که چقدر با محتوای تولید شده توسط شما مشتریان درگیر می شوند.

بالا بودن نرخ تعامل، به شما می گوید که محتوای تولیدشده جذاب و مرتبط با نیازها و علایق مخاطب است. به علاوه آنها را به شرکت در مکالمات و فعالیت های گوناگون برند ترغیب کرده است. همچنین به شما کمک می کند تا بفهمید کدام نوع از محتواها بیشتر مورد پسند استراتژی های بازاریابی خود استفاده نمایند. از آنجایی که مخاطب امروز به راحتی از هر محتوایی عبور می کنند و برای هر چیزی وقت نمی گذارند، افزایش میزان تعامل در رسانه های اجتماعی تاثیر بسیار خوبی بر کسب و کار شما خواهد داشت.

البته توجه داشته باشید که میزان تعامل به تنهایی نمی تواند معیار کاملی برای موفقیت یک کمپین بازاریابی باشد. مهم این است که در کنار میزان تعامل به کیفیت تعاملات هم دقت کنید. تلاش کنید مخاطبانی را جذب کنید که واقعا به محصولات یا خدمات شما علاقه مند باشند و به برند شما وفادار بمانند. یک ارتباط سطحی نمی تواند وفاداری را ایجاد کند. اگر مخاطب شما صرفاً لایک و کامنت های بی ربط می گذارند و هیچ علاقه ای به محصولات و خدمات شما نشان نمی دهند، یعنی کمپین بازاریابی شما توانسته تعامل مثبتی با مخاطبان ایجاد کند. مهم این است که قلبی با قلب شما در تعامل باشد نه فقط انگشت هایی بی حس که یک دکمه را بی هدف می زنند. بی شک نرخ تعامل یکی از کلیدی ترین معیارهای ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال است و نبض تپنده ارتباط با مشتریان شماست. بررسی این معیار به شما کمک می کند تا بفهمید چقدر توانسته اید قلب و ذهن مخاطبان خود را تسخیر کنید و چقدر در ایجاد روابطی صمیمی و عاطفی با مشتریان موفق عمل کرده اید. همواره در یاد داشته باشید، در بازاریابی باید در پی ایجاد ارتباط بود و نه صرفاً ایجاد بازدید. تعامل کلید باز کردن قلب مشتری به روی برند شما است و در قلب او ماندگار خواهد شد.

هزینه جذب مشتری: نقشه گنج در دنیای دیجیتال

این روزها هر کسب و کاری با هدف سودآوری وارد میدان می شود. در این میان یکی از مهمترین معیارهایی که در ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال باید به آن توجه کنید، هزینه جذب مشتری است. هزینه جذب مشتری به شما نشان می دهد که چقدر باید برای جذب هر مشتری جدید سرمایه گذاری کنید. هر کسب و کار تمایل دارد هزینه جذب مشتریان را تا جای ممکن پایین نگه دارد. در واقع بازاریاب باید بتواند با کمترین هزینه ممکن بیشترین مشتری را جذب کند تا سودآوری مجموعه افزایش پیدا کند. برای پیدا کردن این گنج پنهان لازم است تا مدیر مالی سازمان به خوبی عملکرد هر کانال تبلیغاتی را رصد

کند و روش هایی را انتخاب کند که هزینه کم و بازدهی بالاتری دارد.

محاسبه هزینه جذب مشتری به شما کمک می کند تا بتوانید اثربخشی کمپین های بازاریابی مختلف را با یکدیگر مقایسه کنید و مشخص نمایید کدام کانال ها در جذب مشتری جدید موفق تر عمل کرده اند و بیشترین بازدهی را برای کسب و کار شما داشته اند. اگر نتوانید عملکرد مالی هر کانال را جداگانه محاسبه کنید، عملاً هیچ راهی برای تصمیم گیری آگاهانه برای کانال های بازاریابی بعدی ندارید. اگر به هر کانالی به شکل یکسان نگاه کنید و بدون تحلیل صرفاً پول خود را در کانال های پرهزینه خرج نمایید، به هیچ عنوان نمی توانید میزان هزینه های بازاریابی خود را مدیریت کنید. در این شرایط مدیریت کردن منابع مالی غیرممکن است و باعث خسارت و زیانهای جبران ناپذیری خواهد شد.

البته به یاد داشته باشید که پایین بودن هزینه جذب مشتری به تنهایی نمی تواند دلیلی بر موفقیت یک کمپین بازاریابی باشد. شما باید به کیفیت مشتریان جذب شده و همچنین سودآوری آنها نیز توجه کنید. مثلاً ممکن است کمپینی با هزینه بسیار پایین، باعث جذب مشتریان بی کیفیتی شده که هیچ تمایلی به خرید محصول شما نداشته باشند. پس نمی توان صرفاً به عدد و رقم هزینه جذب مشتری تکیه کرد و باید به نوع مشتری و وفاداری آنها هم توجه داشت. این معیار نیز مانند دیگر معیارها، نیازمند توجه و واکاوی همه جانبه می باشد. گنج یابی همیشه با سختی همراه بوده و با یک معیار سنجش قابل بررسی نیست.

به طور خلاصه، هزینه جذب مشتری، یکی از مهمترین معیارهایی است که به شما کمک می کند تا منابع مالی خود را به طور بهینه مدیریت کرده و کمپینهای بازاریابی سودآورتری را طراحی و اجرا نمایید. با تحلیل دقیق این معیار، شما قادر خواهید بود گنج پنهان جذب مشتری را کشف نموده و کمپین های بازاریابی بعدی را با برنامه دقیق تری طراحی نمایید. بازاریابی تنها وقتی اثربخش است که سودآوری سازمان را افزایش دهد و یکی از معیارهای سنجش این سودآوری، پائین نگه داشتن هزینه جذب مشتری است.

سخن پایانی

در پایان این سفر اکتشافی به دنیای معیارهای ارزیابی کمپین های بازاریابی دیجیتال به این درک رسیدیم که بازاریابی بدون ارزیابی همچون مسیری بی انتها در تاریکی است. شما به عنوان یک بازاریاب حرفه ای با سنجش دقیق نتایج کمپین های خود می توانید، میزان تاثیر گذاری تلاش های بازاریابی تان را زیر نظر گرفته و به تدریج کمپین ها را بهینه تر و اثراگذارتر نمایید. معیارهایی که در این مقاله مورد بررسی قرار دادیم، همچون چراغ هایی در مسیر شما هستند و با اتکا به این نورافکن ها دیگر هیچ گاه دچار سردرگمی نخواهید شد. هرگز فراموش نکنید کمپینی موفق خواهد بود که براساس معیارهای قابل سنجش به موفقیت دست یافته باشد. حالا شما مجهز به دانش و آگاهی لازم برای سنجش موفقیت کمپین های بازاریابی دیجیتال هستید. با تکیه بر این معیارها نه تنها می توانید عملکرد خود را ارزیابی کنید، بلکه فرصت های پنهان را کشف کرده و راه حل های بهتری برای جذب مشتریان پیدا می کنید. فراموش نکنید که بازاریابی سفری بی پایان است. شما همواره باید خود را برای آزمون و خطا، تغییر مسیر، آموختن و نوآوری آماده کنید. با مدیریت صحیح معیارهای سنجش همواره می توانید در مسیر پرفراز و نشیب بازاریابی پیشتاز و نوآور باقی بمانید.

منابع:

https://www.forbes.com/councils/stepsto-evaluate--۵/۱۳/۱۰/۲۰۱۲/theyec-your-companys-digital-marketing-strategy