

تحلیل ساختاری اقتصاد
سیاسی ایالات متحده در
آستانه انتخابات میاندوره‌ای
**اقتصاد آمریکا در
محاصره تورم**

دکتر غلامعلی رموی

در اقتصاد سیاسی ایالات متحده، وضعیت معیشتی خانوارها یکی از متغیرهای مهم در شکلدهی به نگرش عمومی نسبت به دولت و احزاب سیاسی است. در آستانه انتخابات میاندوره‌ای نوامبر ۲۰۲۶، تداوم فشار هزینه‌های زندگی، افزایش قیمت انرژی و سیاست پولی نسبتاً انقباضی فدرال رزرو، اقتصاد را بار دیگر به یکی از محوره‌ای اصلی مناقشه سیاسی تبدیل کرده است. برای فهم این وضعیت باید میان واقعیت‌های اقتصادی، تصمیمات بانک مرکزی و برداشت رأی‌دهندگان از شرایط معیشتی تفکیک قائل شد. تورم به‌تنهایی رفتار انتخاباتی را تعیین نمی‌کند، اما می‌تواند از مسیر کاهش قدرت خرید، افزایش هزینه اعتبار و تسبیب انتظارات اقتصادی بر فضای سیاسی اثر بگذارد.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

آخرین خبر از ترمیم دستمزد کارگران

طبق گفته نماینده کارگران، شورای عالی کار در هفته جاری یا هفته آینده، برای پیگیری موضوع ترمیم دستمزد برای نیمه دوم سال تشکیل جلسه می‌دهد. به گزارش ایسنا، در شرايطي که افزایش هزینه‌های زندگی و تداوم تورم، فشار بیشتری بر معیشت خانوارهای کارگری وارد کرده، موضوع ترمیم مزد کارگران در طول سال...

روسیه؛ از فرصت تا بازار

فرصت امروز: حضور یکی از بزرگ‌ترین هیأت‌های تجاری ایران در سال‌های اخیر در روسیه، در نگاه نخست شبیه بسیاری از سفرهای تجاری و نمایشگاهی است که طی سال‌های گذشته برگزار شده‌اند؛ اما ابعاد این حضور نشان می‌دهد این بار مسئله فقط برگزاری چند نشست رسمی نیست. بیش از ۳۰۰ فعال اقتصادی از ۱۸ استان ایران برای حضور در دو نمایشگاه بین‌المللی صنایع غذایی و نوشیدنی در مسکو و شیلات و آیزپروری در سن‌پترزبورگ به روسیه رفته‌اند. سفارت ایران در مسکو تعداد فعالان اقتصادی، صادرکنندگان و اعضای اتاق‌های بازرگانی حاضر را ۳۶۰ نفر اعلام کرده است. این ترکیب یک نکته مهم دارد. بخش مهمی از هیأت را فعالان واقعی کسب‌وکار تشکیل می‌دهند و تمرکز سفر نیز روی حوزه‌هایی قرار گرفته که ایران در آنها ظرفیت صادراتی قابل توجهی دارد؛ به‌ویژه غذا، کشاورزی...

رئیس اتاق بازرگانی ایران خبر داد

قول مساعد رئیس کل بانک مرکزی

برای رفع مسدودی حساب‌های فعالان اقتصادی

مدیریت و کسب‌وکار

مشتري ناراضی همیشه شکایت نمی‌کند؛ ممکن است فقط ناپدید شود

یکی از خطرناک‌ترین جمله‌هایی که مدیر می‌تواند درباره تجربه مشتری بگوید این است: «شکایت زیادی نداریم، پس احتمالاً اوضاع خوب است.» این استدلال یک مشکل بنیادی دارد. بخش بزرگی از مشتریان ناراضی الزاماً شکایت نمی‌کنند. ممکن است خرید بعدی انجام نشود. ممکن است رقیب را امتحان کنند. ممکن است درباره تجربه خود با دیگران صحبت کنند. یا صرفاً بدون هیچ توضیحی از کسب‌وکار خارج شوند. گزارش Qualtrics ۲۰۲۶ روی بیش از ۲۰ هزار مصرف‌کننده در ۱۴ کشور نشان می‌دهد فقط حدود سه نفر از هر ۱۰ مشتری بازخورد مستقیم ارائه می‌کنند. بنابراین سکوت لزوماً رضایت نیست. از سوی دیگر Zendesk گزارش کرده ۸۳ درصد...

اقتصاد آمریکا در محاصره تورم

دارد. رقم بدهی فدرال آمریکا به دلیل کسریهای مزمن بودجه و افزایش هزینه بهره، به یکی از چالش‌های ساختاری اقتصاد تبدیل شده است. اما ارزیابی آن باید بر اساس نسبت بدهی به GDP، هزینه بهره و روند درآمد و مخارج دولت انجام شود، نه صرفاً یک رقم اسمی. **انرژی؛ حلقه اتصال اقتصاد و ژئوپلیتیک** بازار انرژی نیز نقطه اتصال اقتصاد داخلی آمریکا با تحولات ژئوپلیتیک است. اختلال در مسیرهای کشتیرانی، تنش‌های خاورمیانه و نگرانی درباره عرضه نفت می‌تواند از طریق افزایش قیمت نفت خام و هزینه حملونقل، فشار تورمی ایجاد کند. با این حال، نسبت دادن افزایش قیمت سوخت به یک عامل ژئوپلیتیک واحد، تحلیل دقیقی نیست. قیمت بنزین تابع مجموعه‌ای از عوامل شامل قیمت نفت خام، ظرفیت پالایش، عرضه و تقاضا، هزینه حملونقل و مالیاتهای منطقه‌ای است. بنابراین، تحولات پالاندب و خاورمیانه را باید بخشی از مجموعه ریسک‌های بازار انرژی دانست، نه تنها علت افزایش قیمت‌ها.

هزینه زندگی و انتخابات میاندوره‌ای

اهمیت سیاسی این شرایط زمانی روشنتر میشود که به افکار عمومی نگاه کنیم. در نظرسنجی Reuters/Ipsos در اواخر اوت ۲۰۲۶، ۷۱ درصد پاسخ‌دهندگان از نحوه مدیریت هزینه زندگی توسط دونالد ترامپ ناراضی بودند. این نظرسنجی همچنین نشان داد که

بلکه در ترکیب تورم نیز نهفته است. افزایش قیمت انرژی مستقیماً هزینه حملونقل خانوارها و بنگاه‌ها را بالا می‌برد و از طریق هزینه تولید و توزیع می‌تواند بر قیمت سایر کالاها نیز اثر بگذارد. از سوی دیگر، باید میان «نرخ تورم» و «سطح قیمت‌ها» تفاوت گذاشت. کاهش تورم به معنای بازگشت قیمت‌ها به سطح گذشته نیست. حتی اگر سرعت افزایش قیمت‌ها کاهش یابد، خانوار همچنان ممکن است با سطحی از قیمت‌ها مواجه باشد که نسبت به چند سال قبل بسیار بالاتر است. همین مسئله باعث میشود فشار معیشتی در تجربه روزمره مردم تداوم پیدا کند.

فشار اعتباری و مسئله بدهی

سیاست پولی انقباضی معمولاً با وقفه زمانی به اقتصاد واقعی منتقل میشود. نرخهای بهره بالاتر می‌توانند هزینه وام مسکن، اعتبار مصرفی و تأمین مالی بنگاه‌ها را افزایش دهند. در نتیجه، خانوارهای بدهکار و بنگاه‌هایی که به استقراض وابسته‌اند، با فشار بیشتری مواجه میشوند.

با این حال، از افزایش نرخ بهره بهره‌نمیتوان به‌تنهایی نتیجه گرفت که اقتصاد آمریکا وارد بحران اعتباری شده است. برای چنین ارزیابی‌ای باید شاخص‌هایی مانند نرخ نکول وام‌ها، معوقات کارتهای اعتباری، وضعیت بانک‌ها و استانداردهای اعطای اعتبار نیز بررسی شوند.

در سطح دولت نیز مسئله بدهی اهمیت فزاینده‌ای

فدرال رزرو در برابر فشارهای سیاسی

فدرال رزرو در ۱۶ سپتامبر ۲۰۲۶ نرخ هدف وجوه فدرال را ۲.۵٪ واحد پایه افزایش داد و آن را به محدوده ۳.۷۵ تا ۴ درصد رساند. این تصمیم با رأی ۱۲-۰ اتخاذ شد و بانک مرکزی اعلام کرد که هدف آن، حرکت تورم به سوی هدف ۲ درصدی و حفظ تعادل میان تورم و بازار کار است. این تصمیم در شرایطی اتخاذ شد که دونالد ترامپ پیشتر خواستار نرخهای بهره پایینتر شده بود. بنابراین میان ترجیح سیاسی برای کاهش هزینه استقراض و رویکرد فدرال رزرو در قبال تورم، اختلاف آشکاری وجود دارد. با این حال، تصمیم نرخ بهره در چارچوب اختیارات بانک مرکزی و بر اساس ارزیابی آن از شرایط اقتصادی اتخاذ شده است. افزایش نرخ بهره از یک سو می‌تواند با کاهش فشار تقاضا به مهار تورم کمک کند، اما از سوی دیگر هزینه تأمین مالی خانوارها و بنگاه‌ها را افزایش میدهد. این اثر به‌ویژه در بازار مسکن، وام‌های مصرفی و سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها اهمیت دارد.

تورم؛ فراتر از یک عدد

بر اساس گزارش اداره آمار نیروی کار آمریکا، شاخص قیمت مصرف‌کننده در اوت ۲۰۲۶ نسبت به یک سال قبل ۳.۴ درصد افزایش یافته است. تورم هسته ۲.۴ درصد بوده، در حالی که شاخص انرژی ۱۶.۳ درصد و شاخص بنزین ۲۷.۴ درصد رشد سالانه داشته است. اهمیت این ارقام تنها در نرخ تورم عمومی نیست،

مسئله اصلی در آستانه انتخابات میاندوره‌ای، بنابراین، نه یک بحران واحد بلکه تلاقی چند فشار اقتصادی است: تورم قدرت خرید را کاهش میدهد، سیاست پولی سخت‌تر → هزینه اعتبار بالاتر → افزایش حساسیت سیاسی نسبت به هزینه زندگی. این زنجیره نتیجه انتخابات را از پیش تعیین نمی‌کند، اما توضیح میدهد چرا اقتصاد و به‌ویژه هزینه زندگی، در فضای سیاسی آمریکا در سال ۲۰۲۶ به یکی از مهمترین مسائل مورد توجه افکار عمومی تبدیل شده است.

منابع

- Federal Reserve Board, FOMC Statement, September ۱۶, ۲۰۲۶.
- U.S. Bureau of Labor Statistics, Consumer Price Index – August ۲۰۲۶.
- Reuters/Ipsos, Trump's approval stuck – Democrats appear more fired up ۳۳٪ at ۳۱ for midterms, August ۲۰۲۶.
- U.S. Department of the Treasury, Government Financial Position

اساس گزارش‌های منتشرشده درباره بازار سال ۱۴۰۳، حدود ۲۰ پلنفرم تسهیلات یار بیش از ۶۷۰ هزار فقره وام به ارزش بیش از ۳۷ هزار میلیارد تومان پرداخت کرده‌اند؛ بنابراین این بخش هرچند در مقایسه با کل شبکه بانکی هنوز بازار کوچکی محسوب می‌شود، اما به یک بخش قابل توجه از خدمات مالی دیجیتال تبدیل شده است.

شرکت واقعی تسهیلات یار در چارچوب تعریف بانک مرکزی، واسط میان بانک، مشتری و تأمین‌کننده کالا و خدمات است و همکاری بانک با آن باید تابع مقررات بانک مرکزی باشد. اما شرکتي که صرفاً با تبلیغ وام میلیاردي فوري در ازای دریافت درصدی از مبلغ وام فعالیت می‌کند، لزوماً در این چارچوب قرار نمی‌گیرد.

بنابراین پیش از پرداخت هرگونه وجه، متقاضی باید از بانک طرف قرارداد استعلام کند که آیا شرکت مذکور واقعاً طرف قرارداد آن بانک است، قرارداد تسهیلات با چه نهادی منعقد می‌شود، نرخ سود مؤثر و کل هزینه دریافت تسهیلات چقدر است، کارمزد دقیق بابت چه خدمتی دریافت می‌شود و آیا پرداخت آن در قرارداد رسمی بانک و شرکت پیش‌بینی شده است یا خیر.

مسائل اقتصادی و هزینه زندگی در ارزیابی عملکرد دولت اهمیت بالایی دارند. این داده‌ها البته به‌معنای تعیین نتیجه انتخابات نیستند. نارضایتی اقتصادی می‌تواند بر نگرش رأی‌دهندگان اثر بگذارد، اما رفتار انتخاباتی تابع مجموعه‌ای از عوامل از جمله اشتغال، درآمد واقعی، وضعیت مسکن، مسائل اجتماعی، سیاست خارجی و عملکرد نامزدهاست. از همین منظر، سیاست خارجی و تحولات مربوط به ایران نیز می‌تواند بر فضای سیاسی آمریکا اثرگذار باشد، به‌ویژه از مسیر بازار انرژی و هزینه‌های دولت. اما نسبت دادن هر اقدام دیپلماتیک به هدف انتخاباتی مشخص، بدون شواهد مستقیم درباره نیت تصمیم‌گیرندگان، از نظر تحلیلی قابل اثبات نیست. بنابراین، در بررسی روابط تهران و واشنگتن باید میان مواضع رسمی، ادعاهای سیاسی و آثار قابل اندازه‌گیری تمایز قائل شد.

برآیند

اقتصاد آمریکا در پاییز ۲۰۲۶ با مجموعه‌ای از فشارهای هم‌زمان مواجه است: تورم سالانه ۳.۴ درصدی، افزایش قابل توجه قیمت انرژی و بنزین، نرخ بهره ۳.۷۵ تا ۴ درصدی و سطح بالای بدهی عمومی. با این حال، داده‌های موجود به‌تنهایی برای توصیف اقتصاد آمریکا به‌عنوان اقتصاد گرفتار رکود تورمی کافی نیستند؛ فدرال رزرو همچنان از تداوم رشد فعالیت اقتصادی سخن می‌گوید.

در شهریور ۱۴۰۵ در ابلاغیه جدید خود درباره کارمزد خدمات بانکی تأکید کرده که مطالبه و دریافت هرگونه وجه تحت عنوان کارمزد خدمات بانکی خارج از چارچوب مبالغ ابلاغی مجاز نیست.

تفاوت گرفتن وام از بانک با مراجعه به واسطه چیست؟ تفاوت اصلی در نقش واسطه، هزینه و مسئولیت قرارداد است. اگر مشتری مستقیماً به بانک مراجعه کند، رابطه حقوقی اصلی میان مشتری و بانک شکل می‌گیرد و نرخ سود، مدت بازپرداخت، وثایق و سایر شرایط مطابق مقررات و قرارداد بانک تعیین می‌شود.

اما در مدل تسهیلات یار، شرکت واسطه می‌تواند بخشی از فرآیند را دیجیتالی و ساده کند؛ از معرفی مشتری به بانک و تأمین‌کننده کالا گرفته تا خدمات فناوریانه و تسهیل اعتبارسنجی. در این مدل، مزیت اصلی برای مشتری می‌تواند کاهش زمان و پیچیدگی فرآیند باشد.

چرا برخی متقاضیان سراغ این شرکت‌ها می‌روند؟ بخش مهمی از جذابیت این بازار ناشی از دشواری دریافت تسهیلات بانکی است. متقاضی ممکن است با محدودیت اعتبار، وثیقه، میانگین حساب، رتبه اعتباری یا صف دریافت وام مواجه باشد و یک شرکت واسطه وعده دهد که فرآیند را سریع‌تر انجام می‌دهد. از طرف دیگر، بازار لندتک‌ها نیز رشد کرده است، بر

تسهيلات يارها؛ تسهیل وام يا هزینه اضافه برای وام‌گیرنده؟!

مؤسسات اعتباری یا شرکت‌های تسهیلات‌یار است؛ بنابراین اگر یک شرکت صرفاً ادعا کند که با چند بانک قرارداد دارد، این ادعا به تنهایی به معنای آن نیست که شرکت مذکور بانک یا مؤسسه اعتباری دارای مجوز برای اعطای مستقل تسهیلات است. **مسئله کارمزد؛ هزینه‌ای که باید دقیق بررسی شود** یکی از مهم‌ترین ابهام‌ها درباره بازار تسهیلات یارها، هزینه‌ای است که متقاضی برای دسترسی به وام پرداخت می‌کند. در چارچوب ابلاغی بانک مرکزی، درآمد تسهیلات‌یار در مدل تعریف شده، از کارمزدی است که مؤسسه اعتباری بابت خدمات مربوط به این همکاری پرداخت می‌کند و دریافت کارمزد مستقیم از مشتری یا فروشنده کالا در این چارچوب محل ایراد است. از سوی دیگر، بانک مرکزی در خرداد ۱۴۰۳ صراحتاً به شبکه بانکی اعلام کرد که همکاری با تسهیلات‌یاران باید در چارچوب بخشنامه مربوطه باشد و نرخ سود مؤثر تسهیلات نباید از نرخ‌های اعلامی بانک مرکزی فراتر رود. بنابراین نمی‌توان برای همه شرکت‌هایی که در بازار تحت عنوان وام فوری، تسهیلات میلیاردي یا تسهیلات یار فعالیت می‌کنند، یک درصد ثابت کارمزد تعیین کرد. میزان هزینه، مدل قرارداد و حتی قانونی بودن دریافت آن، به ساختار هر معامله بستگی دارد. بانک مرکزی نیز

خود بانک نیست و در چارچوب تعریف بانک مرکزی، تأمین‌کننده اصلی منابع تسهیلاتی محسوب نمی‌شود. بانک همچنان مسئول اعطای تسهیلات، رعایت مقررات، اعتبارسنجی و دریافت تضامین است.

مطابق ضوابط ابلاغی، همکاری بانک با تسهیلات‌یار فقط در صورت رعایت مقررات بانک مرکزی مجاز است. بانک موظف است در اعطای تسهیلات از طریق این شرکت‌ها، همان مقرراتی را رعایت کند که در اعطای مستقیم وام اعمال می‌شود؛ از جمله نرخ سود مصوب، سقف تسهیلات، اخذ تأمین کافی و استفاده از قراردادهای بانکی استاندارد. حتی در نحوه جابه‌جایی پول نیز محدودیت مشخصی وجود دارد. بانک اجازه ندارد اصل تسهیلات را به حساب تسهیلات یار واریز کند و باید وجه را مستقیماً به حساب تأمین‌کننده کالا یا خدمات پرداخت کند. همچنین بازپرداخت اقساط نیز باید مستقیماً به حساب مؤسسه اعتباری انجام شود و نه حساب تسهیلات‌یار.

آیا تسهیلات یارها مجوز وام‌دهی از بانک مرکزی دارند؟ بانک مرکزی چارچوب همکاری بانک‌ها با شرکت‌های تسهیلات یار را به رسمیت شناخته و ضابطه‌مند کرده است؛ اما این موضوع را نباید با «مجوز بانک مرکزی برای فعالیت مستقل به عنوان وام‌دهنده» یکسان دانست. در واقع، بخشنامه سال ۱۴۰۲ ناظر بر نحوه همکاری

در حالی که دریافت تسهیلات بانکی برای بسیاری از افراد و شرکت‌ها با صف، اعتبارسنجی، وثایق و فرآیندهای طولانی همراه است، طی سال‌های اخیر شرکت‌ها و پلنفرم‌هایی با عنوان تسهیلات‌یار یا لندتک وارد این بازار شده‌اند و وعده تسهیل و تسریع دریافت وام را می‌دهند اما نکته مهم این است که متقاضیان باید توجه کنند هر شرکت فعال در بازار وام را نباید تسهیلات‌یار مورد تأیید بانک مرکزی تلقی کرد. به گزارش ایسنا، تفاوت میان یک تسهیلات‌یار رسمی و یک واسطه دریافت وام، میزان کارمزد قابل دریافت، نقش واقعی بانک در پرداخت تسهیلات و اینکه اساساً این شرکت‌ها چه مجوزی دارند، از جمله پرسش‌هایی است که برای متقاضیان وام مطرح می‌شود. تسهیلات‌یار در ادبیات رسمی بانک مرکزی، یک شرکت تجاری است که با ایجاد ارتباط میان مؤسسه اعتباری، مشتری و تأمین‌کننده کالا و خدمات، فرآیند اعطای تسهیلات را تسهیل می‌کند. بانک مرکزی در دی‌ماه ۱۴۰۲ با ابلاغ بخشنامه‌ای برای نخستین بار چارچوب مشخصی برای همکاری مؤسسات اعتباری با این شرکت‌ها تعیین کرد. هدف اعلام شده نیز تسهیل فرآیند اعطای تسهیلات، به ویژه تسهیلات خرد و استفاده از ظرفیت فناوری‌های مالی بود.

اما این ضابطه یک نکته کلیدی دارد؛ تسهیلات‌یار،

ریزش ۱۵۷ هزار واحدی بورس

شاخص کل بورس تهران در معاملات امروز (یکشنبه ۲۹ شهریورماه) با افت ۱۵۷ هزار و ۲۲۸ واحدی، به کانال ۷.۲ میلیون واحد عقب‌نشینی کرد تا روند نزولی بازار سهام برای دومین روز متوالی ادامه پیدا کند. به گزارش ایسنا، بورس تهران در معاملات امروز تحت فشار عرضه‌ها قرار داشت و شاخص کل با کاهش ۱۵۷ هزار و ۲۲۸ واحدی به رقم هفت میلیون و ۲۹۱ هزار واحد رسید. این افت در ادامه کاهش ۱۰۸ هزار و ۸۸۹ واحدی شاخص در معاملات روز گذشته رخ داد. در جریان معاملات امروز، شاخص کل هم‌وزن نیز همسو با شاخص کل حرکت کرد و با افت بیش از ۴۰ هزار واحدی در سطح یک میلیون و ۹۴۶ هزار واحد ایستاد. کاهش همزمان شاخص کل و هم‌وزن نشان‌دهنده گستردگی فشار فروش در بازار و محدود نبودن افت معاملات به نمادهای بزرگ است. در بازار امروز ۹۰۹ هزار و ۶۰۷ فقره معامله انجام شد و ارزش معاملات به حدود ۴۵ همت رسید. نمادهای فملی، شپنا، شبندر، فولاد، تاپان، وبملت و شستا از جمله نمادهای اثرگذار بر شاخص بورس تهران بودند. در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس ایران با افت ۳۹۹ واحدی مواجه شد و در ارتفاع ۵۶ هزار و ۶۲۷ واحد قرار گرفت. در فرابورس ایران نیز ۵۴۱ هزار و ۲۵۰ فقره معامله انجام شد. نمادهای ککهر، مارون، سامان، فزر، ومپنا، نیشک و آریان نیز از نمادهای اثرگذار بر شاخص فرابورس در معاملات امروز بودند. به این ترتیب، بورس تهران پس از ثبت افت سنگین در نخستین روز معاملاتی هفته، امروز نیز با کاهش قابل توجه شاخص‌ها مواجه شد و بخش دیگری از رشد هفته‌های اخیر خود را پس داد. شدت افت شاخص هم‌وزن نیز نشان می‌دهد فشار فروش امروز در بخش قابل توجهی از نمادهای بازار جریان داشته است.

خداحافظی با خوش‌بینی در برآورد منابع در بودجه ۱۴۰۶

رئیس مرکز پژوهش‌های اتاق ایران ضمن تأکید بر اینکه در بودجه ۱۴۰۶ باید از خوش‌بینی در برآورد منابع پرهیز شود، گفت: بودجه سال آینده باید به‌صورت سناریومحور و انعطاف‌پذیر تدوین شود. کسری بودجه نباید از مسیر شرکت‌های دولتی، صندوق‌ها و شبکه بانکی به شکل شبه‌مالی تأمین شود، زیرا این روند تورم‌زاست. به گزارش ایسنا، عیسی منصوری با اشاره به شرایط جاری کشور و متغیرهای نظامی، انرژی، مالی، کشتیرانی و نقش چین، بر تدوین بودجه ۱۴۰۶ به‌صورت سناریومحور و انعطاف‌پذیر تأکید و اظهار کرد: نباید بودجه را بر اساس یک سناریوی ثابت تدوین و سپس در طول سال به‌صورت غیرمنسجم اصلاح کرد. وی فرسایش اقتصاد ایران، اختلال در تنگه‌های هرمز و باب‌المندب، نقش چین و تحولات پرونده هسته‌ای را از عوامل مؤثر بر شرایط آینده دانست. منصوری گفت: در بودجه ۱۴۰۶ باید از خوش‌بینی در برآورد منابع پرهیز شود، افزایش احتمالی قیمت نفت به‌معنای افزایش قطعی درآمد کشور نیست و نباید برای جبران کسری بودجه از سرمایه‌گذاری و بودجه عمرانی کاست. همچنین کسری بودجه نباید از مسیر شرکت‌های دولتی، صندوق‌ها و شبکه بانکی به شکل شبه‌مالی تأمین شود، زیرا این روند تورم‌زاست. رئیس مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، ایجاد ذخیره بحران، تفکیک بودجه ارزی و ریالی، تعریف «هسته سخت» مخارج و امکان بازآرایی فصلی بودجه را از پیشنهادهای این مرکز عنوان کرد و افزود: اصلاح قیمت انرژی نباید به‌عنوان منبع تأمین کسری بودجه استفاده شود و باید در قالب بسته‌ای مستقل همراه با رتاقی بهره‌وری انرژی دنبال شود. وی همچنین خواستار هدفمند شدن حمایت‌های اجتماعی شد و گفت: منابع حمایتی باید به جای توزیع عمومی، به‌درستی به گروه‌های هدف اختصاص یابد. منصوری با تأکید بر اینکه بخش خصوصی باید شریک تحقق بودجه باشد، گفت: منابع مالی باید به سمت زنجیره‌ها و رشته‌های پیشران اقتصادی هدایت شود و دولت با کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، ایجاد سازوکارهای ضمانت و مشارکت واقعی بخش خصوصی، زمینه فعال شدن سرمایه‌های خصوصی را فراهم کند. وی در پایان پیشنهاد کرد که در بودجه، نظام انگیزشی و معیار سنجش اثرگذاری منابع عمومی تعریف شود تا مشخص باشد هر ریال منابع عمومی چه میزان سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی در بخش خصوصی ایجاد می‌کند و از انتقال ترازوی و کسری دولت به ترازنامه بنگاه‌ها جلوگیری شود.

مجوز تردد کامیون‌های ایران در قلمرو گرجستان به پایان رسید

دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران، در نامه‌ای از پایان اعتبار مجوزهای تردد سال جاری میلادی در قلمرو گرجستان (تالش) خبر داد. به گزارش خبرگزاری مهر، قاسم حبیبی، دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران، در نامه‌ای به سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای از پایان اعتبار مجوزهای تردد سال جاری میلادی در قلمرو گرجستان (تالش) خبر داد. حبیبی در این نامه با اشاره به نامه شماره ۳۷/۴/۹۰۱۱ مورخ ۲۵ شهریورماه ۱۴۰۵ مدیرکل دفتر ترانزیت و حمل‌ونقل بین‌المللی سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای اعلام کرد که مجوزهای تردد سال جاری میلادی در قلمرو گرجستان (تالش) خاتمه یافته است. دبیر انجمن صنفی شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران در ادامه، مراتب را برای اطلاع و جلوگیری از توقف کامیون‌ها اعلام کرد.

مصوبه جدید شورای عالی معادن برای حمایت از معدن‌کاران

با تصویب شورای عالی معادن، حقوق دولتی ۶ ماهه نخست ۱۴۰۵ بر اساس استخراج واقعی محاسبه می‌شود. به گزارش خبرگزاری مهر، بر اساس ابلاغیه وجه‌اله جعفری، معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت و دبیر شورای عالی معادن، موضوع مساعدت با بهره‌برداران معدنی به تصویب نهایی و لازم‌الاجرا رسیده است. براساس رأی قطعی شورای‌عالی معادن و به استناد بند (ت) تبصره (۳) ماده (۱۲)، تبصره (۷) ماده (۱۴) قانون معادن و بند (پ) ماده (۶۳) آیین‌نامه اجرایی آن، محاسبه و اخذ حقوق دولتی ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۵ بر مبنای میزان استخراج واقعی، مشروط به احراز شرایط زیر خواهد بود: ۱ فعال بودن معدن در نیمه دوم سال ۱۴۰۴؛ ۲ معدن مورد نظر در ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۴ باید فعال بوده و حداقل ۵۰ درصد از میزان استخراج اسمی سالیانه مندرج در پروانه بهره‌برداری را محقق کرده باشد. ۲. عدم شمول در ماده ۲۰؛ این مساعدت منوط به عدم قرارگیری معدن در فهرست معادن موضوع ماده ۲۰ قانون معادن است.

روسیه؛ از فرصت تا بازار



روسیه نیازمند سازوکارهای پرداخت متفاوتی باشند. مطالعات تجارت دو کشور نیز ثبات نرخ میان روبل، ریال و ارزهای واسط و نحوه بازگشت درآمد صادراتی را از چالش‌های مهم معرفی کرده‌اند. برای صادرکننده، این موضوع نباید بعد از قرارداد حل شود.

پیش از اعلام قیمت باید مشخص باشد خریدار با چه ارزی پرداخت می‌کند، پول از چه مسیری منتقل می‌شود، تبدیل ارز چه هزینه‌ای دارد و تعهد ارزی شرکت چگونه رفع خواهد شد.

یک معامله با حاشیه سود ۱۰ درصدی ممکن است پس از هزینه انتقال و تبدیل ارز به معامله‌ای با سود بسیار کمتر تبدیل شود.

چه کسب‌وکارهایی اکنون فرصت دارند؟

گروه نخست، شرکت‌هایی هستند که محصول صادراتی آماده دارند اما هنوز شبکه فروش روسیه را پیدا نکرده‌اند.

گروه دوم، تولیدکنندگانی هستند که تاکنون عمدتاً برای بازار داخلی تولید کرده‌اند اما محصول آنها امکان تطبیق با استاندارد روسیه را دارد. گروه سوم، شرکت‌های خدماتی‌اند: لجستیک، سردخانه، بسته‌بندی، خدمات بازرگانی، ترجمه و تطبیق مقررات، پرداخت و بازرایی.

افزایش تجارت فقط برای تولیدکننده کالا فرصت ایجاد نمی‌کند؛ یک اکوسیستم کامل از خدمات صادراتی نیز در اطراف آن شکل می‌گیرد. چه کسانی احتمالاً شکست می‌خورند؟

شرکتی که تصور کند صرفاً به دلیل محدودشدن برخی تأمین‌کنندگان غربی، خریدار روسی مجبور است کالای ایرانی بخرد، با ریسک بالایی روبه‌روست.

بازار روسیه خالی از رقیب نیست.

ترکیه، چین، کشورهای آسیای مرکزی و بسیاری از تولیدکنندگان دیگر برای همین بازار رقابت می‌کنند.

بنابراین ایران نمی‌تواند فقط با «فرصت سیاسی» وارد روسیه شود؛ باید با مزیت تجاری وارد شود.

کیفیت نامنظم، بسته‌بندی ضعیف، تأخیر در ارسال یا تغییر قیمت پس از قرارداد می‌تواند اعتماد خریدار را بسیار سریع از بین ببرد. سفر تجاری چه زمانی موفق است؟

معیار موفقیت هیأت ۳۰۰ یا ۳۶۰ نفره تعداد ملاقات‌ها نیست.

سه عدد باید بعد از این سفر اندازه‌گیری شود:

تعداد قراردادهای واقعی، ارزش سفارش‌های قطعی و میزان تکرار سفارش طی شش تا دوازده ماه آینده.

اگر این سه عدد رشد کنند، سفر به روسیه از «دیپلماسی تجاری» به «بازارسازی» تبدیل شده است.

اگر تنها خروجی آن تفاهم‌نامه، عکس نمایشگاه و کارت ویزیت باشد، اتفاق اقتصادی بزرگی رخ نداده است.

تصمیم عملی Decision Triggerاین گزارش برای مدیر صادرات، پیدا شدن یک خریدار نیست؛ پیدا شدن مسیر اقتصادی تکرار فروش است.

پیش از ورود جدی به روسیه باید پنج موضوع روشن باشد: قیمت نهایی تحویل‌شده، شریک توزیع، زمان حمل، استانداردهای محصول و روش دریافت پول.

اگر هر پنج مورد پاسخ قابل اتکا داشته باشند، بازار روسیه می‌تواند ارزش سرمایه‌گذاری بازرایی و توسعه محصول را داشته باشد.

اگر یکی از آنها هنوز نامعلوم است، شرکت بهتر است نخست با محموله آزمایشی وارد شود و قبل از توسعه حجم، مدل را آزمایش کند. اعزام بزرگ‌ترین هیأت تجاری ایران در هفت سال گذشته یک سیگنال مهم است: بخش خصوصی به‌دنبال استفاده جدی‌تر از بازار روسیه است.

اما بازار با تعداد مسافر ساخته نمی‌شود.

بازار زمانی ساخته می‌شود که خریدار روسی برای بار دوم و سوم نیز کالای ایرانی سفارش دهد.

استاندارد و شبکه توزیع مناسب نداشته باشد، مزیت تعرفه‌ای می‌تواند قبل از رسیدن محصول به قفسه فروشگاه از بین برود.

به همین دلیل، شرکت‌ها باید اقتصاد واقعی صادرات را با عدد محاسبه کنند:

قیمت کارخانه + بسته‌بندی صادراتی + حمل داخلی + تشریفات + حمل بین‌المللی + بیمه + هزینه مالی + توزیع روسیه = قیمت واقعی ورود به بازار

فقط پس از محاسبه این عدد است که می‌توان فهمید محصول ایرانی واقعاً قدرت رقابت دارد یا نه.

فرصت بزرگ صنایع غذایی ترکیب هیأت و نمایشگاه WorldFood نشان می‌دهد صنایع غذایی یکی از محورهای اصلی حرکت فعلی است. این انتخاب منطقی است.

ایران در بسیاری از محصولات کشاورزی، خشکبار، میوه و سبزیجات، محصولات فرآوری‌شده و برخی گروه‌های غذایی توان تولید و صادرات دارد. روسیه نیز بازار مصرف بزرگی دارد و شرایط اقلیمی آن باعث می‌شود بخشی از نیاز غذایی خود را از واردات تأمین کند.

اما شرکت ایرانی برای موفقیت باید از فروش کالای فله‌ای فاصله بگیرد. حاشیه سود اصلی معمولاً زمانی ایجاد می‌شود که محصول با برند، بسته‌بندی مناسب، استاندارد بازار مقصد و شبکه توزیع وارد شود.

اگر ایران فقط ماده غذایی خام صادر کند و ارزش برند و توزیع در روسیه ایجاد شود، بخش مهمی از ارزش افزوده نصیب حلقه‌های بعدی زنجیره خواهد شد.

بنابراین برای شرکت‌های غذایی، مسئله امروز فقط یافتن خریدار نیست؛ یافتن شریک توزیع است.

آزبان؛ بازاری با ظرفیت و حساسیت بالا

حضور شرکت‌ها در نمایشگاه تخصصی شیلات و آبری‌پروری سن‌پترزبورگ نیز اهمیت دارد.

ایران در جنوب و شمال کشور ظرفیت تولید محصولات شیلاتی دارد، اما صادرات این محصولات به بازاری مانند روسیه به استانداردهای بهداشتی، زنجیره سرد و قابلیت ردیابی بسیار حساس است.

در چنین بازاری کوچک‌ترین اختلال در دمای حمل یا اسناد دامپزشکی می‌تواند کل محموله را با مشکل روبه‌رو کند.

بنابراین صادرکننده‌ای که می‌خواهد وارد بازار روسیه شود، باید لجستیک سرد را بخشی از محصول خود بداند، نه هزینه‌ای جانبی.

این موضوع برای شرکت‌های حمل یخچالی، سردخانه‌ها، بسته‌بندی و خدمات کنترل کیفیت نیز فرصت اقتصادی ایجاد می‌کند.

مسئله حمل هنوز تعیین‌کننده است

جغرافیا به ایران و روسیه امکان تجارت زمینی، دریایی و ریلی می‌دهد، اما همین تنوع مسیر هنوز به یک سیستم لجستیکی کاملاً روان تبدیل نشده است.

هزینه و زمان حمل در محصولی مانند مواد غذایی می‌تواند تعیین‌کننده باشد.

اگر یک صادرکننده نتواند زمان تحویل را پیش‌بینی کند، واردکننده روسی نیز نمی‌تواند موجودی و فروش خود را مدیریت کند. نتیجه این است که حتی محصول خوب با قیمت مناسب ممکن است از بازار حذف شود.

برای همین، صادرکننده نباید فقط نرخ حمل را ببرد؛ باید زمان واقعی درب کارخانه تا انبار خریدار را محاسبه کند.

تفاوت میان ۱۰ و ۲۰ روز حمل در بسیاری از کالاهای فسادپذیر تفاوت میان سود و زیان است.

پرداخت؛ حلقه‌ای که هنوز باید جدی گرفته شود

اما کاهش تعرفه به‌تنهایی صادرات ایجاد نمی‌کند. محدودیت‌های بانکی و تحریم‌ها باعث شده‌اند معاملات ایران و

فرصت امروز: حضور یکی از بزرگ‌ترین هیأت‌های تجاری ایران در سال‌های اخیر در روسیه، در نگاه نخست شبیه بسیاری از سفرهای تجاری و نمایشگاهی است که طی سال‌های گذشته برگزار شده‌اند؛ اما ابعاد این حضور نشان می‌دهد این بار مسئله فقط برگزاری چند نشست رسمی نیست. بیش از ۳۰۰ فعال اقتصادی از ۱۸ استان ایران برای حضور در دو نمایشگاه بین‌المللی صنایع غذایی و نوشیدنی در مسکو و شیلات و آبری‌پروری در سن‌پترزبورگ به روسیه رفته‌اند. سفارت ایران در مسکو تعداد فعالان اقتصادی، صادرکنندگان و اعضای اتاق‌های بازرگانی حاضر را ۳۶۰ نفر اعلام کرده است.

این ترکیب یک نکته مهم دارد. بخش مهمی از هیأت را فعالان واقعی کسب‌وکار تشکیل می‌دهند و تمرکز سفر نیز روی حوزه‌هایی قرار گرفته که ایران در آنها ظرفیت صادراتی قابل توجهی دارد؛ به‌ویژه غذا، کشاورزی، شیلات و محصولات مرتبط.

مسئله اصلی اما تعداد افراد اعزام‌شده نیست. ایران سال‌هاست درباره بازار روسیه صحبت می‌کند و بارها از ظرفیت‌های آن گفته شده است. سؤال اقتصادی امروز این است که آیا این بار می‌توان فاصله میان «ظرفیت صادرات» و «فروش پایدار در بازار روسیه» را کاهش داد؟

روسیه بازار بزرگ است، اما بازار آسانی نیست

پس از تغییرات ژئوپلیتیک چند سال اخیر، روسیه برای یافتن تأمین‌کنندگان تازه در برخی گروه‌های کالایی انگیزه بیشتری پیدا کرده است. در سوی دیگر، ایران نیز به دنبال بازارهای صادراتی متنوع‌تر و کاهش وابستگی به چند مقصد سنتی بوده است.

روی کاغذ، این دو نیاز مکمل یکدیگرند.

اما تجارت فقط با مکمل‌بودن نیازها شکل نمی‌گیرد. کالا باید با قیمت مناسب، کیفیت ثابت، بسته‌بندی قابل قبول و زمان تحویل قابل اتکا وارد بازار شود. پرداخت نیز باید امکان‌پذیر باشد و صادرکننده بدانند پول خود را چگونه دریافت خواهد کرد.

همین مسائل توضیح می‌دهد چرا بازار روسیه با وجود سال‌ها مذاکره هنوز به اندازه ظرفیت بالقوه خود برای صادرکننده ایرانی بزرگ نشده است. یک بررسی دانشگاهی درباره تجارت دو کشور نیز به مواعی مانند مشکلات پرداخت، حمل‌ونقل و بازگشت ارز اشاره کرده و نشان می‌دهد تجارت دوجانبه هنوز با ظرفیت بالقوه فاصله دارد.

بنابراین هیأت بزرگ تجاری فقط زمانی ارزش اقتصادی ایجاد می‌کند که بعد از نمایشگاه، قرارداد و جریان مستمر کالا شکل بگیرد. نمایشگاه با بازار فرق دارد

یکی از اشتباهات متداول در توسعه صادرات این است که حضور در نمایشگاه یا برگزاری جلسه B2B با «ورود به بازار» اشتباه گرفته شود. شرکت ممکن است صدها مذاکره انجام دهد، نمونه محصول ارائه کند و حتی تفاهم‌نامه امضا کند، اما تا زمانی که سفارش تکرارشونده شکل نگرفته است، بازار واقعی ساخته نشده است.

برای صادرکننده ایرانی، روسیه دقیقاً از همین زاویه باید دیده شود. اگر یک شرکت صنایع غذایی بتواند یک محموله آزمایشی بفروشد اما نتواند سه یا شش ماه بعد با همان کیفیت، قیمت و زمان‌بندی محموله دوم را تحویل دهد، خریدار روسی به تأمین‌کننده دیگری مراجعه خواهد کرد.

بازار صادراتی با معامله اول ساخته نمی‌شود؛ با تکرار قابل اتکای معامله ساخته می‌شود.

مزیت توافقی تجاری زمانی واقعی می‌شود که شرکت بتواند کالا بفروشد

توسعه روابط ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا طی سال‌های گذشته فرصت تعرفه‌ای و حقوقی تازه‌ای برای تجارت ایجاد کرده است. روسیه نیز بزرگ‌ترین بازار این اتحادیه است.

اما کاهش تعرفه به‌تنهایی صادرات ایجاد نمی‌کند.

اگر هزینه حمل بالا باشد، مسیر پرداخت دشوار باشد یا صادرکننده

داده‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد حجم استخراج سنگ‌آهن کشور در سال ۱۴۰۴ با تنزل از مرز ۱۲۷ میلیون تن به ۱۱۵ میلیون تن رسید؛ افتی چشمگیر که در سایه کاهش ۱۲ میلیون تنی زنگ خطری برای ظرفیت‌های خالی کارخانجات کنسانتره و گندله‌سازی است. به گزارش ایسنا، سنگ‌آهن ماده حیاتی تغذیه‌کننده اصلی صنایع بالادستی و پایین‌دستی فولاد، در سال ۱۴۰۴ دوره‌ای از نوسانات ناشی از افت تناژ و تغییر در برداشت جغرافیای تولید را پشت سر گذاشته است.

جدیدترین آمارهای منتشر شده توسط وزارت صمت از استخراج سالانه سنگ آهن براساس سنجه عملکردی برنامه هفتم توسعه از سوی وزارت صمت در سال ۱۴۰۴، نشان می‌دهد که حجم استخراج این ماده معدنی راهبردی از رقم ۱۲۷ میلیون و ۳۷۶ هزار تن در سال ۱۴۰۳ به ۱۱۵ میلیون و ۵۳۷ هزار تن در سال ۱۴۰۴ تنزل یافته که این افت ۹ درصدی معادل کاهش خالص ۱۱ میلیون و ۸۳۹ هزار تن سنگ‌آهن خام است که بی شک در زنجیره تأمین خوراک کارخانجات کنسانتره، گندله و احیای مستقیم اثرگذار خواهد بود.

بررسی این آمارها نشان می‌دهد که افت نزدیک به ۱۲ میلیون تنی کشور در سال ۱۴۰۴ ناشی از یک افت فراگیر و یکدست در تمامی استان‌ها نبوده، بلکه به نظر می‌رسد که کانون اصلی این شوک منفی در استان خراسان رضوی و حوزه معدنی عظیم سنگان نهفته باشد به طوریکه استخراج سنگ‌آهن در این استان با افتی سنگین و ۳۴ درصدی از ۳۳ میلیون و ۳۴۴ هزار تن در سال ۱۴۰۳ به ۲۱ میلیون و

اخبار

بیش از ۲۰ همت به کسب‌وکارهای گردشگری خسارت وارد شده است

نایب‌رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی ایران گفت: برآورد بخش خصوصی نشان می‌دهد بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان به کسب‌وکارهای گردشگری خسارت وارد شده و ۱۴۹ بنای تاریخی نیز آسیب دیده که بازسازی آنها حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان هزینه دارد.

به گزارش ایسنا، نشست هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران با حضور رئیس اتاق ایران، هیأت‌رئیس و اعضای هیأت نمایندگان امروز (۲۹ شهریورماه) در اتاق ایران برگزار شد و راهکارهای ارتقای تاب‌آوری بخش‌های صنعت، تجارت و معدن و دیدگاه‌های اعضا بررسی شد.

در این نشست شهاب علی عرب – نایب‌رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی ایران – با تأکید بر ضرورت بازطراحی گردشگری با استفاده از فناوری‌های دیجیتال و هوش مصنوعی، گفت: برآورد بخش خصوصی نشان می‌دهد بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان به کسب‌وکارهای گردشگری خسارت وارد شده و ۱۴۹ بنای تاریخی نیز آسیب دیده که بازسازی آنها حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان هزینه دارد. وی با اشاره به ظرفیت‌های تاریخی، فرهنگی و طبیعی ایران، اظهار کرد: گردشگری باید از یک موضوع صرفاً فرهنگی و خدماتی به یک موضوع جدی اقتصادی تبدیل شود و ظرفیت‌های موجود به مزیت اقتصادی واقعی تبدیل شود.

پیگیری راه‌اندازی «فدراسیون گردشگری»

عرب از پیگیری مسائل مالیاتی، تأمین اجتماعی، حمل‌ونقل، سرمایه‌گذاری و زیرساخت‌های گردشگری در کمیسیون خبر داد و گفت: راه‌اندازی «فدراسیون گردشگری» نیز با هدف هماهنگی و هم‌افزایی تشکل‌های بخش خصوصی دنبال می‌شود.

وی همچنین بر ضرورت ایجاد تقاضا برای گردشگری داخلی تأکید کرد و پیشنهاد داد بنگاه‌های اقتصادی، برنامه گردشگری سازمانی داشته باشند و بخشی از برنامه‌های رفاهی کارکنان را به سفرهای داخلی، برگزاری نشست‌ها در شهرهای مختلف و استفاده از ظرفیت هتل‌ها و اماکن گردشگری کشور اختصاص دهند. عرب گفت: برای نجات گردشگری فقط به سرمایه‌گذاری و بودجه نیاز نداریم، بلکه به تقاضا نیاز داریم و بخش خصوصی می‌تواند بخشی از این تقاضا را ایجاد کند.

نباید واردکننده را غارتگر دانست

در ادامه نیز موسی احمدزاده – عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران – با تأکید بر ضرورت توسعه تولید رقابت‌پذیر و صادرات‌محور، خواستار رفع موانع بروکراتیک تولید بدون کارخانه شد و گفت: مصوبه هیأت وزیران نباید در فرآیندهای اداری وزارتخانه‌ها متوقف بماند.

وی ثبت علام تجاری، صدور گواهی تولید بدون کارخانه و پروانه‌های بهداشتی را از موانع تولید دانست و تأکید کرد: طولانی بودن فرآیند صدور مجوزها، انگیزه تولید و امکان رقابت در بازارهای جهانی را کاهش می‌دهد. احمدزاده همچنین گفت: واردات به تولید کمک می‌کند و نباید واردکننده را غارتگر دانست؛ تولیدکننده‌ای که توان رقابت با برندهای چندملیتی و حضور در بازارهای جهانی را دارد، باید مورد حمایت قرار گیرد.

وی خواستار رفع بروکراسی‌های موجود و افزایش مطالبه‌گری اتاق ایران شد و گفت: دولت باید موانع تولید را بردارد.

حقوق دولتی معادن طبق استخراج واقعی محاسبه می‌شود

وزارت صمت در بخشنامه‌ای به ادارات کل صمت استان‌ها اعلام کرد که حقوق دولتی معادن در شش ماهه نخست امسال، با توجه به شرایط ویژه و به منظور مساعدت با فعالان این بخش، بر مبنای «میزان استخراج واقعی» محاسبه و اخذ خواهد شد.

به گزارش ایسنا، بر اساس بخشنامه ۲۴ شهریور امسال که از سوی وجهاله جعفری – معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت و دبیر شورای‌عالی معادن – به ادارات کل صمت استان‌ها ابلاغ شده، در راستای اجرای بند «ت» تبصره ۳ ماده ۱۲ و تبصره ۷ ماده ۱۴ قانون معادن و همچنین بند «پ» ماده ۶۳ این‌نامه اجرایی قانون معادن، حقوق دولتی معادن در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۵، با توجه به شرایط ویژه و به منظور مساعدت با فعالان این بخش، بر مبنای «میزان استخراج واقعی» محاسبه و دریافت می‌شود.

طبق این بخشنامه، این تصمیم با توجه به مصوبات هیئت وزیران و با هدف حمایت از بهره‌برداران معادن اتخاذ شده و شروط مشمولیت معادن برای محاسبه بر اساس استخراج واقعی، منوط به احراز شرایط زیر است:

- سابقه فعالیت در نیمه دوم سال گذشته: معدن مربوطه در شش ماهه دوم سال ۱۴۰۴ فعال بوده و حداقل به میزان ۵۰ درصد از استخراج اسمی سالیانه درج‌شده در پروانه بهره‌برداری، استخراج داشته باشد.

- عدم شمول ماده ۲۰: نام معدن در فهرست معادن مشمول اعمال ماده ۲۰ قانون معادن (سلب صلاحیت و تعطیلی) قرار نداشته باشد.

در تبصره این بخشنامه در خصوص معادن با ماهیت فصلی تصریح شده که ملاک عمل برای این دسته از معادن، بازه زمانی مشخص‌شده در طرح بهره‌برداری مصوب صندوق توسعه ملی همان تقویم کاری مورد محاسبه قرار می‌گیرد.

گفتنی است: معاونت امور معادن وزارت صمت در این ابلاغیه، ادارات کل صمت ۳۱ استان، اداره‌کل صمت جنوب کرمان و همچنین سازمان‌های مناطق آزاد تجاری-صنعتی (چابهار، قشم، ارس و ماکو) را موظف کرده که ضمن اقدام بر اساس این مصوبه، رونوشتی از اقدامات انجام‌شده را به دبیرخانه شورای‌عالی معادن ارسال کنند.

تأمین سرمایه بخش صنعت و معدن از صندوق توسعه ملی

شرایط اختصاصی قرارداد سپرده‌گذاری ریالی صندوق توسعه ملی با بانک‌های عامل، با هدف تأمین سرمایه ثابت طرح‌های بخش صنعت و معدن ابلاغ شد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از اتاق بازرگانی تهران، براساس اعلام اداره‌کل صنعت، معدن و تجارت استان تهران، شرایط اختصاصی قرارداد سپرده‌گذاری ریالی صندوق توسعه ملی با بانک‌های عامل، با هدف تأمین سرمایه ثابت طرح‌های بخش صنعت و معدن در مناطق برخوردار و همچنین تأمین سرمایه در گردش واحدهای این بخش ابلاغ شد.

بر اساس این ابلاغ، متقاضیان واجد شرایط می‌توانند با مراجعه به بانک‌های عامل، از تسهیلات صندوق توسعه ملی با نرخ ترجیحی و مطابق ضوابط و شرایط تعیین‌شده بهره‌مند شوند.

رئیس اتاق بازرگانی ایران خبر داد

قول مساعد رئیس کل بانک مرکزی برای رفع مسدودی حساب‌های فعالان اقتصادی



داد و گفت: این سامانه می‌تواند به ایجاد پیوند میان صنایع بزرگ و بنگاه‌های کوچک و متوسط کمک کند و لازم است مدیران بنگاه‌های بزرگ در این زمینه همکاری بیشتری داشته باشند. رئیس اتاق ایران با انتقاد از تعدد مراکز تصمیم‌گیری در حوزه اقتصاد، گفت: نبود یک فرماندهی متمرکز و تصمیم‌گیری‌های متعدد و متفاوت، مشکلاتی را برای بنگاه‌های اقتصادی ایجاد کرده است. بر همین اساس، اتاق ایران شکل‌گیری یک تعامل پنج‌جانبه میان اتاق ایران، وزارت اقتصاد، معاونت حقوقی رئیس‌جمهور، وزارت جهاد کشاورزی و دبیرخانه هیأت دولت را دنبال کرده که قرار است در حاشیه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی به امضا برسد.

به گفته وی، هدف این تفاهم‌نامه افزایش تعامل و هماهنگی میان نهادهای حاکمیتی مرتبط با بهبود محیط کسب‌وکار، ایجاد فضای اقتصادی شفاف، باثبات، رقابت‌پذیر و پیش‌بینی‌پذیر، ارتقای کیفیت سیاست‌ها و مقررات اقتصادی، تسهیل و پایش اجرای قوانین و شناسایی و رفع موانع حقوقی و اجرایی فعالان اقتصادی است. حسن‌زاده همچنین با اشاره به آغاز سال تحصیلی، از رؤسای اتاق‌های بازرگانی و هیأت‌های نمایندگان خواست از خانواده‌های کم‌برخوردار در تأمین هزینه‌های آموزشی و تحصیلی حمایت کنند و گفت: تقویت آموزش و پرورش، به‌ویژه در استان‌های کم‌برخوردار، یک وظیفه مهم برای بخش خصوصی است.

وی در بخش دیگری از سخنان خود، افزایش نرخ ارز و تأثیر آن بر تورم و همچنین محدودیت‌های ناشی از سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی در تخصیص ارز را از مشکلات مهم بخش خصوصی دانست و گفت: این محدودیت‌ها تأمین مواد اولیه و قطعات مورد نیاز واحدهای تولیدی را با مشکل مواجه کرده است.

قول مساعد رئیس کل بانک مرکزی به پیشنهاد ارزی اتاقی‌ها رئیس اتاق ایران پیشنهاد کرد که تخصیص ارز برای کالاهای اساسی مانند دارو همچنان از سوی بانک مرکزی انجام شود، اما در سایر موارد، بخش خصوصی بتواند با ثبت سفارش و بدون انتقال ارز و رسیدگی به منشأ ارز آزادی عمل بیشتری برای تأمین نیاز واحدهای تولیدی داشته باشد. وی گفت: این موضوع در جلساتی با مسئولان بانک مرکزی مطرح شده و رئیس کل بانک مرکزی نیز برای بررسی و اجرای آن قول مساعد داده است.

حسن‌زاده با اشاره به محدودیت‌های اقتصادی و تحریم‌ها اظهار کرد: بر اساس آمارهای مراکز کارشناسی، رشد صنعتی کشور از حدود پنج

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: در آخرین جلسه با رئیس کل بانک مرکزی، مقرر شد مطالبات با مبالغ پایین‌تر در حد ۵۰۰ میلیون دلار پرداخت شود و درباره رفع مسدودی حساب‌های فعالان اقتصادی نیز مقرر شد در بانک‌های دولتی اقدامات لازم انجام شود.

به گزارش ایسنا، صمد حسن‌زاده با اشاره به شرایط دشوار اقتصادی کشور، بر ضرورت تداوم تولید و حمایت بنگاه‌های بزرگ از واحدهای کوچک و متوسط تأکید کرد و گفت: فعالان اقتصادی باید با تمام توان برای استمرار تولید و حفظ اشتغال تلاش کنند.

وی با اشاره به نشست روز گذشته با وزیر صنعت، معدن و تجارت، اظهار کرد: فعالان اقتصادی در شرایط سخت اقتصادی تلاش کرده‌اند مراکز تولیدی و اشتغال خود را حفظ کنند و مسئولان نیز باید برای حل مشکلات و نارسایی‌های بنگاه‌های اقتصادی حمایت‌های لازم را انجام دهند.

حسن‌زاده درباره موضوع ثبت برند نیز گفت: با سازمان ثبت شرکت‌ها تفاهم‌نامه‌ای منعقد شده که بر اساس آن، فرآیندهای مربوط به ثبت شرکت‌ها و ثبت برند در اتاق انجام خواهد شد و انتظار می‌رود مشکلات و تأخیرهای موجود در این زمینه برطرف شود.

رئیس اتاق ایران با اشاره به آسیب‌های ناشی از جنگ‌ها و تحریم‌ها بر اقتصاد کشور، صنایع و بنگاه‌های بزرگ، تأکید کرد: وظیفه فعالان اقتصادی و مدیران بنگاه‌ها در شرایط فعلی بیش از گذشته است و باید برای استمرار تولید نهایت تلاش خود را به کار گیرند.

وی با اشاره به مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط، گفت: تفاهم‌نامه‌ای با سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی در حال نهایی شدن است تا بنگاه‌های بزرگ، واحدهای کوچک و متوسط را در زنجیره تولید، فروش، توزیع و صادرات همراه کنند و از محصولات آنها استفاده شود.

حسن‌زاده افزود: با وجود اینکه بخش مهمی از اشتغال کشور در بنگاه‌های کوچک و متوسط ایجاد می‌شود، حمایت‌های بانکی و بسته‌های حمایتی در نظر گرفته‌شده برای این بخش تاکنون به شکل مؤثر اجرا نشده است. با این حال، وزیر صنعت، معدن و تجارت در جلسه روز گذشته از اختصاص حدود ۴۰۰ میلیارد تومان برای حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط و ۲۰۰ میلیارد تومان برای تأمین نیازهای واقعی کشور، به‌ویژه کالاهای اساسی قابل تولید در داخل خبر داده است.

وی همچنین از اجرای سامانه نظام مبادلات پیمانکاری (SPX) با همکاری اتاق ایران و سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی خبر

طبق گفته نماینده کارگران، شورای عالی کار در هفته جاری یا هفته آینده، برای پیگیری موضوع ترمیم دستمزد برای نیمه دوم سال تشکیل جلسه می‌دهد.

به گزارش ایسنا، در شرایطی که افزایش هزینه‌های زندگی و تداوم تورم، فشار بیشتری بر معیشت خانوارهای کارگری وارد کرده، موضوع ترمیم‌مزد کارگران در طول سال از سوی مسئولان مطرح و وعده‌هایی نیز درباره بررسی و اجرای آن داده شد. همچنین در لایحه بودجه، موضوع جبران آثار تورم بر حقوق و دستمزد مورد توجه است، موضوعی که در صورت اجرای آن می‌تواند بخشی از کاهش قدرت خرید حقوق‌بگیران را جبران کند.

در همین راستا، شورای عالی کار در جلسه سیصد و چهل و پنجم خود

که روز گذشته (شنبه - ۲۸ شهریور ۱۴۰۵) برگزار شد، بررسی موضوع ترمیم‌مزد کارگران را در دستور کار قرار داد.

با این حال، جلسه اخیر این شورا نیز همانند جلسه قبیل‌تر بدون دستیابی به توافق درباره میزان و نحوه ترمیم‌مزد به پایان رسید که انتقاد جامعه کارگری را نیز به همراه داشت.

عضو شورای عالی کار و عضو هیات مدیره کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران ایران - به ایسنا گفت: جلسه روز گذشته برگزار شد، اما متأسفانه باز هم به نتیجه نرسیدیم و بحث درباره افزایش و در واقع ترمیم‌مزد کارگران همچنان وجود دارد و باید دید در جلسه بعد به کجا می‌رسد.

به گفته وی، به دلیل اینکه برای نخستین‌بار قرار است ترمیم‌مزد

آخرین خبر از ترمیم دستمزد کارگران

کارگران در طول سال انجام شود، چالش‌هایی وجود دارد که باید با گفت‌وگو برطرف شود و امیدوارم در اسرع وقت این مشکل نیز در راستای بهبود معیشت جامعه کارگری و مجموعاً مردم کشور حل شود. نماینده کارگران در شورای عالی کار در پاسخ به اینکه آیا بحث مشخصی درباره نحوه ترمیم یا حمایت از معیشت کارگران مطرح شد که مورد مخالفت باشد؟ توضیح داد: هیچ‌یک از طرفین درباره میزان افزایش و نحوه ترمیم‌مزد به نتیجه نرسیده‌اند و این بحث همچنان مطرح است و نیاز به جلسه بعدی است. او در پایان ضمن ابراز امیدواری از تعیین تکلیف شدن شرایط‌مزد کارگران، گفت: جلسه آینده شورای عالی کار احتمالاً تا انتهای هفته جاری یا هفته آینده برگزار می‌شود تا مجدداً این موضوع مورد بررسی قرار گیرد.

مدیر مالی باید بداند کدام حواله فقط خرید است و کدام حواله مانع توقف تولید می‌شود.

نقطه‌ای وارد می‌شود که زنجیره واردات در معرض توقف قرار گرفته است.

مجهوز تخصیص ارز در صورت ناتوانی واردکننده در تأمین وجه در مهلت مقرر عنوان شده است.

آمادگی سازمان راهداری برای مقابله با ال نینو

به گفته تاجبخش، اگر اتفاق جدیدی رخ دهد با نقشه‌ها الگوی جدیدی را نشان دهند، سازمان هواشناسی حتماً اطلاع‌رسانی کرده و آگاهی‌ها را به‌روزرسانی خواهد کرد اما آخرین اطلاعات حاکی از آن است که در پاییز بارش‌های بیشتر از نرمال خواهیم داشت؛ لذا آمادگی برای مواجهه بارش‌های احتمالی ضروری است و باید آمادگی کافی و اتخاذ تدابیر لازم برای مواجهه احتمالی با بارش‌های ناشی از این پدیده داشته باشیم، زیرا زیرساخت‌های ما در بسیاری از مناطق آسیب‌پذیر هستند و تغییرات کاربری اراضی نیز انجام شده است؛ بنابراین این ممکن است حتی با کمترین بارش‌ها در بسیاری از نقاط منجر به خسارت‌های سیلابی بشود.

جمشیدی با اشاره به اینکه آسیب ترین نقاط در مخاطرات طبیعی پل‌ها و ابنیه طبیعی هستند، گفت: اکنون حدود ۳۰۰۰ دستگاه پل و دهانه پل در محورهای مختلف لاریوی و پاکسازی شده و پاکسازی آب‌روها و کانال‌های انتقال آب‌های سطحی نیز در انجام است. مدیر کل دفتر امور عملیات راهداری، ماشین‌آلات و مدیریت بحران سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای ادامه داد: علاوه بر این، تجهیزات راهداری زمستانی از جمله مک و شن، تیغه و برف‌روب‌ها تأمین شده و آمادگی پیانه‌های راهداری برای استقرار نیروها و اسکان اضطراری رانندگان نیز در حال بررسی است. وی هنگام مقیم شدن در سازمان راهداری با اشاره به برگزاری جلسه هماهنگی معرور سازمان و برون‌سازمانی اظهار کرد: سازمان هواشناسی هشدارهای اولیه را ارائه کرده و سازمان راهداری نیز در حال تکمیل آمادگی‌های لازم برای مقابله با مخاطرات احتمالی است. به گفته جمشیدی، حدود ۱۳۰۰ گشت راهداری و ۴۵۰۰ دستگاه ماشین‌آلات راهداری در محورهای کشور برای انجام اقدامات مقدماتی و افزایش آمادگی فعال هستند. وی همچنین از آموزش مسرور بازآموزی میدانی از سطح محورها و تأمین ذخایر مورد نیاز، پیانه‌های راهداری خبر داد.

همچنین ارتفاع کل ریزش‌های جوی کشور تا روز ۲۷ شهریورماه سال ۱۴۰۵ معادل ۲۴۱۸ میلی‌متر است. این مقدار بارندگی در دوره‌های مشابه درازمدت ۲۴۵۵ میلی‌متر و در دوره مشابه سال بی گذشته ۱۴۹۳ میلی‌متر را نشان می‌دهد.

نسبت به شش‌دانگ یکپاک آپارتمان بمساحت ۵۹/۲۳ متر مربع به پراک ۱۲۴۳ فرعی از ۲۸۱۱ فرعی از یک اصلی تا کاستان بخش ۸ قزوین ذیل دفتر الکترونیک بشماره ۲۰۸۱۳-۳۰۹۰۶۴۳۷ سند ۱۶۴۳۰۰۰۱۳ بامقامت روحانی فرمانده مسلسل ۹۶۴۳۰۰۰۱۳ تسلیم گردیده است سپس نامبرده با ارائه دو برگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند مالکیت به علت جابجایی منزل مفقود گردیده است و تقاضای صدور سند مالکیت المعنوی خود را ردموده است علیهذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت اعلام میدارت تا چنانچه نسبت به ملک مذکور حق ادعایی دارد یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ده روز می تواند با ارائه مدارک و یا اصل سند مالکیت اعتراض خود را به این اداره تسلیم نماید در غیر اینصورت پس از گذشت مهلت مقرر مطابق مقررات ثبت به صدور سند مالکیت المعنوی و ثبت آن اقدام می گردد.

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک تاسکن - مسعود کردی

یک پاپ آب خوب فقط رویداد نیست؛ موتور محتوا، آزمایش و فروش است



نویسنده: گروه کسب و کار

در بسیاری از شرکت‌ها، «یونت بازاریابی» هنوز یک پروژه کوتاه‌مدت است. غرفه ساخته می‌شود، چند عکس گرفته می‌شود، نمونه محصول توزیع می‌شود و بعد از سه روز همه چیز جمع می‌شود. اگر تیم حرفه‌ای‌تر باشد، تعداد بازدیدکنندگان و شاید چند هزار Impression نیز در گزارش نهایی ثبت می‌شود. اما سؤال مهم‌تر کمتر پرسیده می‌شود: بعد از تمام شدن رویداد چه چیزی برای کسب‌وکار باقی ماند؟ یک فعال سازی خوب نباید فقط در همان ساعت‌هایی که درها باز هستند ارزش ایجاد کند. باید بتواند هم‌زمان حداقل چهار خروجی بسازد: تجربه واقعی مشتری، محتوای قابل انتشار، داده یا Lead.

و یادگیری برای کمپین بعدی. کمپین TEMPTATIONS Cat Bodega نمونه خوبی برای دیدن این معماری است. برند یک فضای فیزیکی محدود در نیویورک ساخته، اما تجربه را به فضای دیجیتال نیز امتداد داده است؛ بازدیدکنندگان نمونه محصول می‌گیرند و با بازی‌ها و فضاهای قابل اشتراک درگیر می‌شوند، درحالی‌که مخاطبان خارج از نیویورک نیز از طریق نسخه آنلاین می‌توانند در بخشی از کمپین مشارکت کنند. ارزش اصلی این ایده «گره» یا «Bodega» نیست. ارزش در ساختاری است که یک رویداد کوچک را به چند کانال بازاریابی متصل می‌کند.

اشتباه اول: ساختن رویدادی که فقط برای حاضرین معنا دارد. فرض کنید یک برند غذایی در تهران یک Pop-up سه‌روزه برپا می‌کند.

سه هزار نفر مراجعه می‌کنند. نمونه محصول می‌گیرند. عکس می‌گیرند. بعد رویداد تمام می‌شود. آیا سه هزار نفر نتیجه خوبی است؟

برای پاسخ باید بدانیم هزینه کل چه بوده و این سه هزار نفر چه اثری ایجاد کرده‌اند.

ممکن است هزینه واقعی جذب هر نفر بسیار بیشتر از Sampling در فروشگاه باشد.

اما اگر همان رویداد باعث شود: صدها محتوای کاربر ساخته شود، رسانه‌ها درباره برند بنویسند، هزاران نفر وارد صفحه آنلاین شوند، داده علاقه‌مندان جمع شود، و محصول جدید آزمایش شود، معادله کاملاً تغییر می‌کند.

پس Pop-up را نباید با «تعداد ورودی» اندازه گرفت. باید آن را یک سیستم تولید اثر دید. ابزار فرصت امروز: Physical-to-Digital Activation Loop قبل از اجرای هر فعال‌سازی، شش حلقه را طراحی کنید. حلقه اول: Cultural Hook

مردم چرا باید درباره این رویداد حرف بزنند؟ نه اینکه چرا باید محصول شما را بخرند. بلکه چرا خود تجربه ارزش تعریف‌کردن دارد؟ TEMPTATIONS از یک واقعیت فرهنگی محلی استفاده کرده: گربه‌هایی که در بسیاری از فروشگاه‌های محلی نیویورک حضور دارند. این موضوع از قبل برای مردم آشنا و قابل اشتراک بوده است. برای یک برند ایرانی Cultural Hook می‌تواند از این جنس باشد: یک عادت شهری، یک خاطره جمعی، یک خوراکی محلی، یک رفتار نسل جدید، یک محله، یک فصل، یا یک موقعیت واقعی مصرف.

اگر Hook را برند از صفر اختراع کند، باید هزینه زیادی برای توضیح آن بپردازد. اگر Hook از قبل در فرهنگ وجود داشته باشد، بخشی از معنا آماده است.

حلقه دوم: Participation مخاطب در رویداد چه کاری انجام می‌دهد؟ فقط تماشا می‌کند؟ یا کاری دارد که باید انجام دهد؟ لمس کند. امتحان کند. بازی کند. انتخاب کند. رأی بدهد. چیزی بسازد. محتوایی ثبت کند. هر چه مشارکت بیشتر باشد، احتمال ساخته‌شدن حافظه و محتوا نیز بیشتر است.

حلقه سوم: Trial فعال‌سازی باید به تجربه محصول متصل باشد. این قسمت در کمپین‌های زیادی گم می‌شود. مردم یک فضای زیبا می‌بینند اما دلیل محصولی آن را به خاطر نمی‌آورند.

Sampling خوب، محصول بخشی از داستان است؛ نه هدیه‌ای که هنگام خروج تحویل داده می‌شود. یک سؤال ساده پرسید: اگر لوگو را از رویداد حذف کنیم، آیا هنوز مشخص است محصول چه نقشی دارد؟ اگر نه، احتمالاً سرگرمی از برند جلو زده است. حلقه چهارم: Capture هر رویداد باید چیزی را ثبت کند. نه لزوماً اطلاعات شخصی زیاد. ممکن است ثبت شود: انتخاب محصول، علاقه به یک طعم،

QR Scan، ثبت‌نام، کد تخفیف، عضویت، UGC، یا Feedback.

اگر هیچ چیز ثبت نشود، بخش زیادی از یادگیری بعد از رویداد از بین می‌رود.

حلقه پنجم: Digital Extension چگونه فردی که در مکان فیزیکی حضور ندارد تجربه می‌شود؟ این یکی از نقاط مهم کمپین TEMPTATIONS است؛ نسخه آنلاین کمپین بعد از پایان بخش فیزیکی نیز ادامه دارد. Digital Extension می‌تواند بسیار ساده باشد:

قرعه‌کشی آنلاین، محتوای تعاملی، نسخه مجازی تجربه، کد محصول، چالش شبکه اجتماعی، رأی‌گیری، یا دسترسی به Offer مخصوص.

هدف این نیست که یک Metaverse گران‌قیمت بسازید. هدف این است که «جغرافیا» سقف کمپین نباشد.

حلقه ششم: Measurement قبل از اجرا مشخص کنید رویداد برای چه ساخته شده است. اگر هدف Trial است:

Cost per Trial اگر هدف Lead است:

Cost per Qualified Lead اگر هدف محتواست:

Cost per Usable UGC اگر هدف فروش است:

Incremental Sales اگر هدف برند است:

Brand Consideration یا Search Lift نباید بعد از پایان رویداد تازه دنبال Metric مناسب بگردیم.

ابزار عددی: Activation Yield یک شاخص ساده بسازید:

Activation Yield = مجموع خروجی‌های بارز ÷ هزینه کل فعال‌سازی

خروجی بارز می‌تواند شامل Trial، Lead، محتوای قابل استفاده، فروش و ارزش رسانه‌ای باشد. هدف ساختن یک فرمول حسابداری کامل نیست. هدف این است که تیم از سؤال «چند نفر آمدند؟» به سؤال «چند دارایی ایجاد شد؟» حرکت کند.

Pop-up را مثل یک آزمایش محصول ببینید. یکی از ارزش‌های پنهان ایونت این است که مشتری واقعی روبه‌روی شما قرار دارد. می‌توانید بفهمید:

کدام محصول بیشتر برداشته شد؟ کدام پیام سؤال ایجاد کرد؟ مردم جلوی چه چیزی توقف کردند؟ کدام بخش تجربه را فیلم گرفتند؟ چه چیزی را نادیده گرفتند؟ این داده گاهی از یک Survey بسیار ارزشمندتر است. برای هر Pop-up حداقل سه Hypothesis تعریف کنید. مثلاً:

مشتری طعم A را به B ترجیح می‌دهد. پیام «سلامت» بهتر از «طعم» عمل می‌کند. مشتری حاضر است برای بسته‌بندی جدید مبلغ بیشتری بدهد. رویداد بعد از آن تبدیل به Research Field می‌شود.

Local Culture فقط تزئین نیست. یکی از نکات ارزشمند این کمپین استفاده از «Bodega Cat» به‌عنوان هسته داستان است.

این منطق برای برند ایرانی نیز قابل استفاده است، اما باید مراقب بود Local Culture به چند نشانه کلیشه‌ای تقلیل پیدا نکند.

قرار نیست برای ایرانی‌شدن هر کمپین از فرش و سماور استفاده شود.

Local Relevance یعنی پیدا کردن چیزی که واقعاً در زندگی مخاطب حضور دارد. مثلاً:

صف صبحگاهی نانوايي، کافه‌های محله، سفر جاده‌ای، خرید شب عید، کارگاه صنعتی، بازار سنتی، یا عادت‌های روزمره نسل جوان. آزمون پنج‌دقیقه‌ای قبل از تصویب رویداد قبل از تصویب بودجه، از تیم بخواهید به پنج سؤال پاسخ دهد: چرا کسی باید بیاید؟ وقتی آمد چه کار می‌کند؟ محصول کجای تجربه است؟ اگر نباید چگونه آنلاین وارد کمپین می‌شود؟ بعد از پایان چه چیزی اندازه‌گیری خواهیم کرد؟ اگر یکی از این پاسخ‌ها خالی است، احتمالاً هنوز با یک Activation کامل روبه‌رو نیستید.

حکم فرصت امروز. یک Pop-up خوب فروشگاه‌ای موقت نیست. یک آزمایشگاه کوچک برند است.

مشتری را وارد می‌کند. محصول را امتحان می‌کند. محتوا می‌سازد. داده تولید می‌کند.

و تجربه را به فضای دیجیتال می‌برد. اگر این پنج اتفاق هم‌زمان طراحی شوند، حتی یک رویداد سه‌روزه می‌تواند اثری بسیار طولانی‌تر از عمر فیزیکی خودش ایجاد کند.

اخبار

مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی خبر داد:

تداوم پرداخت مطالبات مراکز درمانی و افزایش حمایت از بیماران خاص در استان مرکزی

اراک - فرناز امیدي: مدیرکل بیمه سلامت استان، از تداوم پرداخت ماهانه مطالبات مراکز درمانی، حمایت مالی از اهداکنندگان زنده کلیه و افزایش اعتبارات بیماران خاص، نادر و زوج‌های ناباور خبر داد.



ابوالفضل نجاتی با اشاره به روند پرداخت مطالبات مراکز درمانی اظهار کرد: پرداخت‌ها از ابتدای سال ۱۴۰۵ به‌صورت ماهانه انجام شده و تاکنون چهار مرحله پرداخت صورت گرفته است. در هر مرحله حدود ۵۰ درصد مطالبات ماهانه مراکز درمانی تسویه می‌شود؛ با این حال، بخشی از مطالبات سال گذشته به دلیل عدم تحقق بخشی از منابع پیش‌بینی‌شده، از جمله اوراق مالی، همچنان باقی مانده است. وی افزود: پیگیری‌های لازم با نمایندگان مجلس و کمیسیون بهداشت برای تأمین منابع و تسویه کامل بدهی‌های معوق در حال انجام است.

مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی همچنین از پرداخت یک میلیارد و ۸۰ میلیون ریال (۱۱۰ میلیون تومان) حمایت مالی به اهداکنندگان زنده کلیه خبر داد و گفت: متقاضیان با ارائه مدارک و مستندات لازم و پس از بررسی، می‌توانند از این حمایت مطابق ضوابط بهره‌مند شوند. نجاتی با اشاره به حمایت از زوج‌های ناباور و بیماران خاص، نادر و صعب‌العلاج بیان کرد: اعتبارات حوزه درمان زوج‌های ناباور از ۲۷ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۳ به ۶۰ میلیارد ریال در سال گذشته افزایش یافته است. همچنین بیش از هزار و ۵۰ میلیارد ریال در سال گذشته و ۶۴۱ میلیارد ریال در سه ماهه نخست سال جاری برای بیماران خاص، نادر و صعب‌العلاج هزینه شده است. در استان مرکزی حدود ۲۰ هزار بیمار در این گروه‌ها نشان‌دار هستند و بیمه سلامت، علاوه بر خدمات درمانی، برخی تجهیزات مورد نیاز بیماران را نیز طبق ضوابط پوشش می‌دهد. وی در ادامه درباره پوشش بیمه‌ای روستاییان و عشایر گفت: بر اساس قانون برنامه هفتم توسعه، دهک‌های یک تا پنج روستاییان، عشایر و ساکنین شهرها به‌صورت رایگان تحت پوشش بیمه سلامت قرار دارند. دهک‌های ششم به بالا نیز متناسب با وضعیت دهک خود، سهمی از حق بیمه را پرداخت می‌کنند. سرانه مصوب حق بیمه در سال ۱۴۰۵، برای هر نفر ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان تعیین شده است. مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی با اشاره به جمعیت تحت پوشش این سازمان افزود: در حال حاضر ۶۲۷ هزار نفر در استان تحت پوشش بیمه سلامت قرار دارند که ۳۱۰ هزار نفر از آنان روستایی و عشایر هستند. همچنین برای حمایت از افرادی که توان پرداخت سهم بیمه خود را ندارند، رازینی‌هایی با خیرین در حال انجام است. نجاتی در بخش دیگری از سخنان خود از آغاز فاز جدید طرح پزشک خانواده و نظام ارجاع در شهرستان‌های محلات، خمین و زرندیه خبر داد و اظهار کرد: هدف این طرح، هدایت هدفمند بیماران، ساماندهی فرایند درمان و جلوگیری از مراجعات غیرضروری است. در این طرح، بیمه‌شده ابتدا به پزشک خانواده مراجعه می‌کند و در صورت نیاز، ارجاع به سطوح تخصصی توسط پزشک انجام می‌شود. وی خاطر‌نشان کرد: هر پزشک خانواده می‌تواند تا سه هزار نفر را تحت پوشش قرار دهد و تیم سلامت وی نیز شامل ماما و پرستار خواهد بود. این طرح به‌تدریج و در بازه‌های یک تا دو ماهه به سایر شهرستان‌های استان گسترش می‌یابد. مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی در پایان تأکید کرد: اجرای طرح پزشک خانواده و نظام ارجاع با هدف محدودسازی خدمات نیست، بلکه مدیریت منطقی هزینه‌ها و بهبود فرآیند درمان و دسترسی هدفمند بیمه‌شدگان به خدمات سلامت را دنبال می‌کند.

برگزاری مانور خودحفاظتی و آمادگی عملیاتی در اداره گاز شهرستان آژادشهر در آستانه فصل سرد

در راستای ارتقای سطح آمادگی کارکنان و افزایش تاب‌آوری شبکه در مواجهه با شرایط جوی فصل سرد، مانور خودحفاظتی با حضور کلیه کارکنان برگزار گردید.در این مانور که با هدف سنجش میزان آمادگی تیم‌های امدادی و واحدهای فنی اجرا شد، تمامی تجهیزات گرمایشی، خودروهای عملیاتی و سیستم‌های پشتیبانی مورد ارزیابی قرار گرفتند. مهندس بابائی، رئیس اداره گاز شهرستان آژادشهر، ضمن تأکید بر اهمیت پایداری جریان گاز در ماه‌های سرد سال، بیان داشتند: «ایمنی، تداوم خدمت‌رسانی و حفظ آمادگی کامل برای پاسخ‌دهی سریع به حوادث احتمالی، اولویت اصلی ما در فصل زمستان است. این مانور فرصتی بود تا با شناسایی نقاط قوت و ضعف، بهترین سطوح خدمات را به مشترکین عزیز ارائه دهیم.»در این عملیات، سناریوهای مختلفی از جمله محدودیت احتمالی انرژی، حوادث خطوط انتقال و امدادرسانی اضطراری با موفقیت تمرین شد.

بازرسی مشترک از آمادگی ناوایی‌های آق‌قلا جهت تأمین سوخت جایگزین در فصل سرما

در راستای اجرای سیاست‌های سراسری کشور برای مدیریت مصرف انرژی و تضمین تداوم خدمات عمومی در فصل سرما، تیم بازرسی مشترک شهرستان آق‌قلا با هدف ارزیابی سطح آمادگی ناوایی‌ها جهت استفاده از سوخت جایگزین، از واحدهای ناوایی این شهرستان بازدید کردند.این اقدام در قالب طرح آمادگی برای مقابله با محدودیت های احتمالی انرژی در زمان اوج مصرف صورت گرفت، با همکاری و هماهنگی گسترده میان فرمانداری آق‌قلا، اداره صنعت، معدن و تجارت (صمت)، اتحادیه ناواییان و نمایندگان مراکز امنیتی شهرستان انجام شد.هدف اصلی از این بازدید میدانی، بررسی دقیق میزان آمادگی ناوایی‌ها برای بهره‌گیری از سیستم‌های دوگانه‌سوز (استفاده از گازوئیل در صورت لزوم) و اطمینان از موجودی ذخایر سوخت جایگزین بود. این بازرسی‌ها با هدف جلوگیری از هرگونه اختلال در زنجیره تأمین کالای استراتژیک نان و تضمین رفاه مردم در روزهای پرمصرف سال انجام می‌گیرد.در جریان این بازدید، ضمن بررسی فنی تجهیزات و مخازن ذخیره سوخت، سطح انطباق ناوایی‌ها با استانداردهای لازم برای مدیریت بحران سنجیده شد. این اقدام نشان‌دهنده تعهد شرکت گاز استان گلستان و نهادهای ذی‌ربط در راستای پیش‌بینی و جلوگیری از بروز هرگونه بحران در حوزه تأمین انرژی است.

مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران:

با شتاب‌بخشی به پروژه‌های زیرساختی پایداری انتقال گاز را تضمین کنیم



خضرایبی اجرای پروژه تعویض کلاس خطوط لوله را اقدامی مؤثر در ارتقای ایمنی و قابلیت اطمینان شبکه دانست و گفت: این پروژه علاوه بر افزایش ضریب ایمنی و قابلیت اطمینان خطوط انتقال گاز، موجب ارتقای آمادگی شبکه برای مواجهه با شرایط مختلف عملیاتی شده و در نهایت می‌تواند پاسخگوی نیازهای مردم و صنایع به انرژی پایدار باشد. خضرایبی همچنین بر ضرورت آمادگی کامل مناطق عملیاتی برای فصل سرد سال تأکید کرد و افزود: با توجه به افزایش مصرف گاز در ماه‌های سرد سال، باید تمامی ظرفیت‌های فنی و عملیاتی برای عبور ایمن و پایدار از فصل سرد سال به‌کار گرفته شود و تعمیرات، پایش خطوط، آمادگی تجهیزات و رفع نقاط آسیب‌پذیر شبکه با جدیت ادامه یابد.

وی فرهنگ‌سازی در زمینه مدیریت مصرف گاز را نیز در کنار توسعه و تقویت زیرساخت‌ها ضروری دانست و خاطر‌نشان کرد: پایداری شبکه انتقال گاز تنها با توسعه زیرساخت‌ها محقق نمی‌شود و مدیریت مصرف در بخش‌های خانگی و صنعتی نیز اهمیت ویژه‌ای دارد؛ از این‌رو فرهنگ‌سازی، مدیریت صرفه‌جویی و بهینه‌سازی مصرف گاز باید به‌عنوان یک رویکرد مستمر مورد توجه قرار گیرد.



در محل علمک‌ها نیز ۵۰ هزار اتصال دارای نشستی با اتصالات مفصلی جایگزین شد که از این‌ محل حدود ۴ میلیون مترمکعب صرفه‌جویی در مصرف گاز طبیعی محقق شده است. حسینی با اشاره به بهره‌گیری از فناوری در مسیر مدیریت و بهینه‌سازی مصرف گاز اظهار کرد: هوشمند سازی موتورخانه‌های ۵۰ مشترک بهسازی‌شده، یکی از اقدامات مؤثر این شرکت در مدیریت مصرف انرژی بوده است که با اثربخشی حدود ۳۰ درصدی، زمینه کاهش مصرف گاز این مشترکان را به دنبال داشته است.

وی ادامه داد: مقدمات نصب ۵۰ هزار دستگاه بخاری با راندمان بالا به جای بخاری‌های فرسوده و قدیمی نیز انجام شده و اجرای این طرح در سال پیش‌رو دنبال خواهد شد. سرپرست شرکت گاز استان البرز گفت: در راستای توسعه ظرفیت‌های تخصصی برای بهینه‌سازی مصرف، قرارداد با هشت شرکت برتر کارور به عنوان شرکت‌های فنی و عملیاتی منعقد و فعالیت آنها آغاز شده است، این شرکت‌ها در حوزه بهینه‌سازی مصرف مشترکان خانگی، اداری، صنعتی و کشاورزی فعالیت می‌کنند و پیش‌بینی می‌شود سالانه حدود ۴۰ میلیون مترمکعب صرفه‌جویی در مصرف گاز طبیعی از این محل احصا شود.



