

رابطه بانک مرکزی با بانکها

علی نظافتیان دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها هفته گذشته در هفتمین جلسه کارشناسی و تخصصی رئیس کل بانک مرکزی با اقتصاددانان، «علی صالح‌آبادی» با اشاره به اهمیت رابطه بخش پولی و بخش واقعی اقتصاد در بحث «بانکداری اسلامی»، گفت: «ایجاد رابطه درست بین بخش پولی و بخش واقعی اقتصاد سبب می‌شود تا «بانکداری اسلامی» در عمل اجرایی شود؛ زیرا خلق ارزش بایستی از مسیر کار، تولید و فعالیت واقعی اقتصاد شکل بگیرد تا به سمت تحقق «بانکداری اسلامی» گام برداریم.» رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه «بانکداری اسلامی» فراتر از رابطه بانک و مشتریان است، افزود: «اصلاح رابطه دولت و بانک مرکزی، جزئی از فرآیند اجرایی‌شدن «بانکداری اسلامی» است و دولت‌ها در این شرایط نمی‌توانند بدون خلق ارزش و ثروت از بانک مرکزی استعراض کنند؛ چراکه نتیجه آن، ایجاد تورم در جامعه است که در گذشته شاهد آن بوده‌ایم، این موضوع درخصوص قوه قانونگذار و ایجاد توازن بین هزینه و درآمد و بحث تسهیلات تکلیفی در تصویب بودجه نیز صادق است و بدون پایبندی به این مسئله از «بانکداری اسلامی» دور می‌شویم.»

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ابربحران خودروی فرسوده

معطل خودروهای فرسوده حالا تبدیل به ابربحران شده است. با این حال به نظر می‌رسد دولت و مجلس هنوز به یک همگرایی درباره راه‌حل بحران فرسوده‌ها نرسیده‌اند. طبق آمارهای رسمی در حال حاضر حدود ۱۰میلیون و ۵۰۰هزار وسیله نقلیه فرسوده در کشور وجود دارد که این به معنای فرسودگی یک چهارم وسایل نقلیه است. معافیت خودروسازان از گواهی اسقاط و...

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در معاملات هفته گذشته ۰.۴۵ درصد افزایش ارتفاع داد

سبزیپوشی بورس پس از ۸ هفته

فرصت امروز: سه روز مثبت و دو روز منفی، حاصل کار شاخص کل بورس تهران در هفته گذشته بود. در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته، سوت پایان معاملات هفتگی بازار سهام در حالی به صدا درآمد که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای برای دومین روز متوالی سبزیپوش شد تا پس از گذشت هشت هفته بار دیگر در پایان معاملات هفتگی به رنگ سبز درآید و ۰.۴۵ درصد افزایش ارتفاع دهد. هرچند که شاخص‌های بورس، کار خود را با افزایش ارتفاع در هفته گذشته آغاز کردند، اما نتوانستند روند مثبت خود را در روزهای یکشنبه و دوشنبه ادامه دهند و در این دو روز بالغ بر بیش از ۱۲ هزار واحد از ارتفاع دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای کاسته شد...

۴

یک‌سوم اقتصادهای جهان در سال آینده کوچک‌تر می‌شوند

سال سخت اقتصاد ۲۰۲۳

۳

مدیریت و کسب‌وکار

۸ اصل کنفرانس آنلاین تاثیرگذار

امروزه جهان در سطحی از تکنولوژی قرار گرفته که دیگر نیازی به جلسات حضوری نیست. درواقع در حالت عادی حتی افراد نیاز به سفر کردن به یک مقصد مشخص دارند که بدون شک چالش‌های زیادی را به همراه داشته و سخت محسوب می‌شود. در کنار این مسئله، هزینه‌های چنین اقداماتی حتی در سطح خرد نیز، بالا می‌باشد. این امر در حالی است که در یک کنفرانس آنلاین، شما عملا هیچ محدودیتی نخواهید داشت و با کمترین هزینه ممکن، می‌توانید در این زمینه اقدام نمایید. با این حال یک کنفرانس حرفه‌ای نیاز به شرایط و رعایت الزاماتی دارد تا بهترین نتیجه ممکن را به دست آورید. درواقع شرایط با حالت رایج متفاوت بوده و نباید با اصول قبلی خود در این رابطه نیز اقدام نمایید که در این مقاله تحت عنوان هشت اصل، تمامی اقداماتی که برای یک کنفرانس آنلاین تاثیرگذار نیاز دارید، بررسی خواهد شد...

۸

رابطه بانک مرکزی با بانکها

ریان برای سپرده‌گذاران و صاحبان سهام بانکها شده است، در این صورت، لازمه حسن رابطه «بانک مرکزی با بانکها»، تلاش کارشناسی بانک مرکزی برای حل این قبیل مشکلات شبکه بانکی کشور است.

سوم: «رابطه دولت با بانکها»

تحولات یکی دو ساله اخیر در زمینه سیاست‌گذاری عملیات بانکی ظاهرا حاکی از آن است که دولت و مشخصا وزارت اقتصاد در مورد بانک‌های دولتی و همچنین بانک‌های خصولتی، خود را به عنوان رئیس مجمع عمومی ایین بانکها، صالح به سیاست‌گذاری بانک‌های دولتی و خصولتی می‌داند و مطابق این رویه عمل بانکی، دو نوع «بانکداری دولتی» و «بانکداری خصوصی» در کشور ایجاد شده است؛ در حالی که در حال حاضر، سیاست‌گذار و ناظر قانونی شبکه بانکی کشور، اعم از بانک‌های دولتی و بانک‌های خصولتی و بانک‌های خصوصی صرفا بانک مرکزی است و همانطور که مجامع سهامداران بانک‌های خصوصی، حق مداخله و سیاست‌گذاری در عملیات بانکی را ندارند، مجامع عمومی بانک‌های دولتی و خصولتی نیز از چنین اختیارات وسیعی برخوردار نیستند. نمونه بارز این سیاست، تکلیف بانک‌ها به افشای اطلاعات بدهکاران کلان بانکی است؛ در حالی که قانون بودجه ۱۴۰۱، انتشار این لیست را فقط توسط بانک مرکزی، آن هم با مشخصات خاص مجاز دانسته است و با آنکه تعیین شرایط پرداخت تسهیلات بانکی صرفا در صلاحیت شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی است. بنابراین اصلاح «رابطه دولت با بانک‌ها» نیز سخن به میان آورد. در این میان، مجلس شورای اسلامی با تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربه، اصول و مبانی زیر را پذیرفته است:

اول؛ اینکه منابع بانک‌ها، سپرده‌های بانکی مردم است که بانک‌ها به‌عنوان شریک یا وکیل سپرده‌گذاران بایستی این سپرده‌های مردمی را در عملیات بانکی به کار گیرند، کسب سود کنند و سود را به نسبت مشخصی بین خود و سپرده‌گذاران تقسیم نمایند. پس این پول‌ها، پول مردم است و نه پول دولت. دوم؛ تقریبا ۴۰ سال است که بانک‌ها قسمتی از سود عملیاتی خود را با نرخ مصوب شورای پول و اعتبار به سپرده‌گذاران پرداخت می‌کنند و تاکنون هیچ فقیه صاحب‌نامی برای سود علی‌الحساب، ایراد شرعی وارد نکرده است. پس وقتی اعلام غیرشرعی بودن سود علی‌الحساب مطرح می‌شود، بدان معناست

سیر نزولی شاخص مدیران خرید متوقف شد

مکت تولید در نیمه ۱۴۰۱

یک، گزینه بدون تغییر عدد ۰.۵ و گزینه کمتر از ماه قبل عدد صفر برای آن پرسش ثبت می‌شود.
مجموع حاصضرب درصد پاسخگویان به هر یک از گزینه‌ها در عدد همان گزینه، مبین عدد شاخص در آن پرسش است. در نهایت، معیار سنجش این شاخص، عددی بین صفر تا صد است. عدد صفر و صد به ترتیب به معنای آن است که ۱۰۰ درصد پاسخگویان گزینه «بدر شده است» و «بهرتر شده است» را انتخاب کرده‌اند. عدد ۵۰ نیز نشان‌دهنده عدم تغییر وضعیت نسبت به ماه قبل، بالای ۵۰ نشانه بهبود وضعیت نسبت به ماه قبل و زیر ۵۰ به معنای بدتر شدن وضعیت نسبت به ماه قبل است. در این راستا چنانچه عدد محاسبه شده زیر ۵۰ باشد اما از عدد محاسبه شده ماه قبل بیشتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بدتر شدن وضعیت کاهش یافته است. در سمت مقابل چنانچه عدد محاسبه شده بالای ۵۰ باشد، اما از عدد ماه قبل کمتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بهبود وضعیت در مقایسه با ماه قبل کاهش یافته است.
حالا انطور که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از شاخص کل اقتصاد و شاخص بخش صنعت در پایان فصل تابستان گزارش داده است، هر دو شاخص در شهریورماه بهبود پیدا کرده‌اند و رقم

شده است: «بانک مرکزی ایران جز در مواردی که قانون صریحا مقرر داشته باشد، مشمول قوانین و مقررات عمومی مربوط به وزارتخانه‌ها و شرکت‌های دولتی و مؤسسات دولتی و وابسته به دولت و همچنین مشمول مقررات قسمت بانکداری این قانون نمی‌باشد.» اما باید اذعان کرد که با وجود صراحت قوانین تاکنون «رابطه دولت با بانک مرکزی» همچون رابطه دولت با شرکت‌های دولتی بوده است. پس با این عملکرد، انتظار استقلال عملیاتی و کارشناسی بانک مرکزی از دولت‌ها چندان واقع‌بینانه به نظر نمی‌آید؛ بنابراین مهمترین موضوع برای کارشناسان می‌تواند بر غای بانک مرکزی»، این است که بانک مرکزی، اصول و ضوابط مورد نظر خود را برای اصلاح این رابطه به نظرخواهی عموم بگذارد. مسلما توجه به نقطه‌نظرات کارشناسان می‌تواند بر غای کارشناسی طرح‌های بانک مرکزی بیفزاید و تقویت پایه‌های استقلال بانک مرکزی را به همراه داشته باشد.

دوم: «رابطه بانک مرکزی با بانک‌ها»

بانک مرکزی، ناظر سیاست‌گذار عملیاتی و در عین حال، ناظر قانونی بانک‌هاست؛ بنابراین بانک‌ها می‌بایستی دستورالعمل‌های بانک مرکزی را بدون کم‌وکاست اجرا کنند، اما نکته مهم این است که دستورات بانک مرکزی به بانک‌های کشور بایستی کاملا مطابق با قانون و اصول حقوقی و مصالح اقتصادی کشور باشد. پس بانک مرکزی نباید در سیاست‌گذاری نظارت بر شبکه بانکی کشور، پا را از مرزهای قانون فراتر نهد و در عین حال، پشتیبان شبکه بانکی باشد؛ بنابراین وقتی وقتی بانک‌های دولتی و بانک‌های خصوصی همگی بر این نکته متفق‌القول هستند که بین نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های بانکی و نرخ علی‌الحساب تسهیلات بانکی، توازن اقتصادی وجود ندارد و این پدیده منتهی به ایجاد

به نظر می‌رسد در حال حاضر، مستند قانونی مشخصی که برای بانک‌ها و مردم دقیقا مشخص کند «بانکداری اسلامی» چیست و مرزهای علمی این مکتب نوین بانکداری در مقایسه با «بانکداری غربی» کجاست، در دسترس نیست، اما اگر منظور رئیس کل بانک مرکزی از اصطلاح «بانکداری اسلامی»، همان اصول مبانی قانون عملیات بانکی بدون ریاست، در این صورت باید گفت که قانون مورد اشاره در شهریورماه ۱۳۶۲ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده است و این بدان معناست که از عمر این قانون بیش از چهار دهه می‌گذرد؛ یعنی آنکه بانکداری بدون ربه بعد از گذشت ۴۰ سال همچنان محقق نشده و «ما هنوز اندر خم یک کوچه‌ایم» و باید به سوی تحقق بانکداری بدون ربه حرکت کنیم. عدم دستیابی به تحقق کامل بانکداری بدون ربه در طول چهار دهه گذشته می‌تواند ناشی از نقض خود قانون باشد که اجرای کامل و بدون عیب و نقص آن را با موانع جدی مواجه می‌کند، در این صورت، اصلاح قانون عملیات بانکی بدون ربه، امری ضروری است، اما اگر عدم دستیابی به اجرای اصول و موازین عملیات بانکی بدون ربه، ناشی از مشکلات اجرایی (همچون «رابطه دولت با بانک مرکزی» و «رابطه بانک مرکزی با بانک‌ها» و...) باشد، در این صورت، چاره کار در اصلاح روابط چهار گانه «دولت با بانک مرکزی»، «دولت با بانک‌ها»، «بانک مرکزی با بانک‌ها» و «بانک‌ها با مشتریان» است.

اول: «رابطه دولت با بانک مرکزی»

مطابق قانون پولی و بانکی کشور، بانک مرکزی مسئول تنظیم و اجرای سیاست پولی و اعتباری براساس سیاست کلی اقتصادی کشور است و اینکه بانک مرکزی، بانکدار دولت است. برای اجرای موثر و کارای این نقش در قانون پولی و بانکی کشور تصریح

جدیدترین گزارش شاخص مدیران خرید از مکت تولید در پایان فصل تابستان حکایت دارد و چهار عامل مواد اولیه گران، فروش اندک، موجودی مواد اولیه ناچیز و موجودی انبار زیاد موجب تنگنای تولید در پایان نیمسال ۱۴۰۱ شده است. طبق گزارش بازوی پژوهشی اتاق ایران، روند نزولی سه‌ماهه شاخص مدیران خرید اقتصاد ایران در شهریورماه متوقف شده و این شاخص به بالای ۵۰ واحد بازگشته است، اما این وضعیت برای همه صنایع یکسان نبوده، به طوری که برخی شرایط بهتری را تجربه کرده‌اند و برخی دچار وضعیت بدتری شده‌اند.

از بین شاخص‌های متنوع و گوناگونی که توسط کشورها و سازمان‌های بین‌المللی منتشر می‌شوند، شاخص مدیران خرید (Purchasing Manager's Index) یکی از مهمترین شاخص‌های اقتصادی است که مورد پذیرش اکثر کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه قرار دارد و در حال حاضر برای حدود ۲۹ هزار بنگاه بخش خصوصی در بیش از ۴۰ کشور دنیا محاسبه می‌شود. این شاخص در فارسی به اختصار «شاخص» نامگذاری شده و مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران ماموریت محاسبه و انتشار آن را به عهده دارد. آخرین وضعیت شاخص

که شبکه بانکی کشور برای بیش از ۴۰ سال، سود نامشروع به سپرده‌گذاران پرداخت کرده است.

سوم؛ در قانون مورد اشاره هم راه‌های تأمین و تجهیز منابع بانک‌ها و هم اصول و ضوابط پرداخت انواع تسهیلات و وام قرض‌الحسنه مشخص شده است. پس اگر قرار است بعد از چهار دهه اجرا، این اصول تغییر یابند، بدون شک تنها مجلس شورای اسلامی صلاحیت تغییر و اصلاح آنها را دارد.

چهارم؛ سیاست‌گذار عملیات بانکی صرفا بانک مرکزی است، اما عملکرد مجلس در زمینه الزام بانک‌ها به پرداخت انواع و اقسام تسهیلات تکلیفی، همانند آن است که گویی منابع بانک‌ها متعلق به دولت است که می‌بایستی در جهت اجرای سیاست‌های دولت هزینه شود. حتی در بسیاری از موارد، متاسفانه مجلس محترم به جای بانک‌های تسهیلات‌دهنده یا به جای شورای پول و اعتبار، وثیقه تسهیلات تکلیفی را خود تعیین می‌کند که این نوع سیاست‌گذاری بانکی با اصول و ضوابط قانون عملیات بانکی بدون ربه، چندان سازگار نیست. پس بانک مرکزی باید در طرح‌های ابتکاری خویش، اصول و ضوابط حاکم بر «رابطه مجلس با بانک‌ها» را مشخص کرده و به مردم ارائه کند.

مخلص کلام آنکه ایجاد توازن بین بخش پولی و بخش واقعی اقتصاد در امر بانکداری، چندان ساده و سهل‌الوصول به نظر نمی‌رسد و نمی‌توان بدون بررسی دقیق نقش تورم در کاهش ارزش پول ملی و... به سیاست‌گذاری بانکی پرداخت و موضوعات بانکی را صرفا از دریچه ایجاد سهولت در پرداخت انواع تسهیلات نگاه کرد و به مصالح و منافع اقتصادی سپرده‌گذاران و سهامداران بانک‌ها و آثار سوء خروج سپرده‌های بانکی و سرازیر شدن این حجم منابع مالی به بازارهای غیرمول توجهی نداشت.

دلیل افت صادرات به عراق بر اثر تعطیلات اربعین است. از سوی دیگر، از آنجا که صادرات کشور عمدتا به کشورهای همسایه انجام می‌شود، به گفته فعالان اقتصادی، ترکیه در برخی فعالیت‌ها جانشین صادراتی ایران شده است. شاخص قیمت محصولات تولیدشده و خدمات ارائه‌شده نیز در شهریورماه به ۵۴.۵۷ واحد افزایش یافته و این در حالی است که در مردادماه به یکی از کمترین مقادیر ۲۸ ماه خود رسیده بود. شاخص میزان فروش کالاها یا خدمات هم اندکی (۵۲.۸۳ واحد) در مقایسه با ماه قبل بهتر شده است. این شاخص به‌رغم رکود در بخش ساختمان و صنعت، شاهد رونق در بخش خدمات و کشاورزی بوده است. نهایتا شاخص انتظارات درخصوص میزان فعالیت اقتصادی طی ماه آینده در شهریورماه در مقایسه با مردادماه با رسیدن به رقم ۵۲.۴۷ واحد، کاهش قابل توجهی را نشان می‌دهد. با وجود انتظارات خوش‌بینانه نسبت به بهبود فعالیت‌ها در بخش صنعت، فعالان اقتصادی در بخش‌های خدمات و کشاورزی و ساختمان، انتظار کاهش فعالیت‌ها را در مهرماه دارند. به‌خصوص با اختلال اینترنت، کاهش فعالیت‌ها در بخش خدمات طی مهرماه قابل پیش‌بینی است.

آیا مشکل تورم لاینحل شده است؟

راهنمای مهار تورم

دهه‌هاست که تورم در ایران بیداد می‌کند و مهار این هیولا به یک آرزوی بزرگ برای مردم تبدیل شده است. گهگاه موج تورم قدری آرام می‌گیرد و اندک فرصتی برای تنفس پیش می‌آید، اما طولی نمی‌کشد که موجی دیگر از جهش قیمت‌ها برمی‌خیزد و آرام و قرار را از خانواده‌ها می‌رباید. سبیل هزینه زندگی به سرعت طغیان می‌کند و نان‌آوران را به تلاش می‌اندازد تا نگذارند معیشت خانواده‌های‌شان در توفان قیمت‌ها غرق شود؛ تلاشی که متأسفانه همیشه موفقیت‌آمیز نیست. آیا مشکل تورم در ایران لاینحل شده است؟ چطور است که در بسیاری از کشورها تورم به ندرت مسئله مهمی می‌شود؟ چه سیاست‌هایی برای مهار تورم لازم است؟ مرتضی افقه، اقتصاددان در پاسخ به این سوالات در یادداشتی می‌نویسد: «بیش از چهار دهه است که اقتصاد کشور (به جز یکی دو سال) با تورم‌های دورقمی مواجه بوده است. بارها در نوشته‌های متعدد تکرار کرده‌ام که اگر ریشه درد به درستی تشخیص داده نشود، نسخه اشتباه تجویز می‌شود که نه تنها درد را برطرف نمی‌کند بلکه آن را بدتر و مزمن می‌کند. سال‌هاست که برخی اقتصاددانان نسخه‌های بی‌ارتباط با ریشه‌های مشکلات اقتصادی تجویز می‌کنند که حاصل آن لاینحل ماندن مشکل تورم و تداوم آن بوده است. حال سؤال این است که چرا نسخه‌های اقتصاددانان تاکنون بی‌نتیجه بوده است؟ سؤال دیگری که ذهن بسیاری را به خود مشغول کرده، نرخ تورم برخی کشورهای همسایه مثل افغانستان است که به رغم جنگ و تنش‌های داخلی و بیرونی، نرخ تورمی به مراتب کمتر از ایران دارد که از نعمت نفت نیز برخوردار بوده است.

تورم به معنای افزایش مداوم سطح عمومی قیمت‌ها، وقتی رخ می‌دهد که تعادل بین عرضه و تقاضا بهم بخورد. با افزایش سرعت تقاضا نسبت به عرضه (تولید) تورم رخ می‌دهد. در ادبیات علم اقتصاد، چند دلیل برای تورم ناشی از فرونی تقاضا نسبت به عرضه بیان شده است: تورم ناشی از فشار تقاضا، تورم ناشی از افزایش هزینه تولید، تورم ناشی فرونی سرعت عرضه پول نسبت به افزایش نرخ رشد اقتصادی و... اما نکته مهم آن است که برای مهار تورم باید ریشه بروز آن به درستی شناخته شود. دلیل تورم در زمان‌ها و کشورهای مختلف می‌تواند متفاوت باشد و بنابراین راه‌های درمان و مهار آن نیز مختلف است. یکی از اشتباهات مکرری که طی سه دهه گذشته در اقتصاد کشور رخ داده، تجویز نسخه‌های اشتباه توسط بخشی از اقتصاددانانی است که ریشه تورم را در افزایش نقدینگی دیده و بنابراین کاهش آن را به سیاست‌گذاران تجویز کرده‌اند.

هرچند نقدینگی می‌تواند حلقه نهایی ایجاد تورم باشد، اما نقدینگی خود معلول عوامل دیگری است که غفلت از آنها مانع از اثرگذاری نسخه‌های تجویز شده برای مهار تورم خواهد شد. در واقع، افزایش زیاد در اقتصاد کشور ناشی از کسری بودجه دولت است اما کسری بودجه خود ریشه در عوامل دیگری دارد. در همین شرایطی که بسیاری از کارشناسان و سیاست‌گذاران، تورم موجود را ناشی از فرونی نقدینگی اعلام می‌کنند، بسیاری از بنگاه‌های کوچک و متوسط، بخشی از کاهش تولید خود (در بسیاری موارد بیش از ۵۰ درصد ظرفیت تولیدشان) را ناشی از کمبود نقدینگی می‌دانند. بنابراین به نظر می‌رسد برای کاهش تورم، تأکید بیش از حد بر کاهش نقدینگی بدون توجه به ریشه‌های آن، آدرس غلط دادن به سیاست‌گذاران و بنابراین لاینحل باقی ماندن تورم دورقمی در کشور بوده است.

واقعیت آن است که ریشه تورم در کشور، بیش از آنکه متوجه سمت تقاضای اقتصاد باشد، به کمبود تولید و عرضه مربوط می‌شود. اینکه گروهی از اقتصاددانان برای حل مشکل تورم کشور بر سمت تقاضای اقتصاد تمرکز کرده‌اند، به دلیل تبعیت از تئوری‌هایی است که مفروضاتی متفاوت از واقعیات ایران داشته‌اند. تئوری‌های کلاسیک در ادبیات اقتصاد (به درستی) مبتنی بر مفروضاتی است که در جوامع مبدأ وجود دارد. در کشورهای پیشرفته که عمده تئوری‌های اقتصادی در آن محیط و فضا شکل گرفته‌اند، توان تولید و عرضه کالا و خدمات به میزانی است که نیازهای رایج جامعه را تأمین می‌کند. در چنین شرایطی است که سیاست‌هایی که افزایش تقاضا را ایجاد می‌کنند موجب بروز تورم می‌شوند؛ یعنی ریشه تورم از سمت تقاضاست و بنابراین توصیه‌های تئوریک بر تغییر تقاضا متمرکز شده‌اند، اما تقلید بدون اندیشه و بی‌اعتنا به مفروضات داخلی باعث شده تا در تمام سه دهه گذشته بسیاری از مشکلات اقتصادی به خصوص تورم حل نشوند.

در شرایط فعلی ایران، ریشه تورم بیش و پیش از آنکه ناشی از متغیرهای سمت تقاضا باشد، ناشی از ناتوانی در افزایش تولید و عرضه و نیز بالا بودن هزینه تولید است و تا زمانی که اصلاحات لازم برای افزایش تولید و کاهش هزینه‌های آن انجام نشود، اثر اقدامات صرفا سمت تقاضا، کم دامنه و موقت خواهند بود. بنابراین اثر می‌توان ادعا کرد که دلیل پایداری و مزمن شدن تورم در ایران، نسخه‌های اشتباهی است که تاکنون توسط گروهی از اقتصاددانان تجویز و اجرا شده است. به همین دلیل، مادامی که توجه سیاست‌گذاران بر افزایش تولید و عرضه متمرکز نشود، مشکل تورم کشور لاینحل باقی خواهد ماند. آنچه باعث شده که تورم در برخی از دوره‌ها به صورت موقت کاهش یابد، عمدتاً ناشی از بهبود درآمدهای نفتی بوده و نه الزاماً بازی کردن با متغیرهای سمت تقاضا. با این وصف، در شرایط کمبود عرضه، کاهش تورم از طریق سیاست کاهش نقدینگی، به قیمت تحمیل

رکود به اقتصاد کشور است؛ یعنی سقوط از آن سوی پشت بام.

اما اینکه چرا در برخی کشورهای همسایه مثل افغانستان که سال‌هاست درگیر تنش‌های داخلی و خارجی بوده و هست، تورم پایین است، بیشتر ناشی از گستردگی فقر در این کشور است. وقتی مردم درآمدی نداشته باشند، طبعا تقاضای چندانی در بازار وجود ندارد تا موجب تورم شود. به عبارت دیگر، پایین بودن تورم در این گروه از کشورها به معنای بالا بودن سطح رفاه و قدرت خرید مردم نیست، بلکه به دلیل وجود فقر گسترده است. در واقع، ملاک ارزیابی و مقایسه کشورها باید سطح رفاه جامعه باشد و پایین بودن نرخ تورم اگرچه می‌تواند شرط لازم برای مناسب بودن شرایط اقتصادی و رفاه جامعه باشد، اما شرط کافی نیست. بنابراین می‌توان گفت که غفلت از ریشه اصلی مشکلات اقتصادی، هم به گمراهی و ابهام مردم می‌انجامد و هم موجب تجویز نسخه‌های غلط و پرهزینه برای کشور خواهد شد.»

آژانس بین‌المللی انرژی از توافق کاهش تولید اوپک پلاس انتقاد کرد

التهاب در بازار نفت



پول که پیش‌بینی خود از رشد اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۲ را کاهش داد، افت بیشتری پیدا کرد. صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش دورنمای اقتصادی جهان، پیش‌بینی کرد که رشد اقتصاد جهانی از ۶ درصد در سال ۲۰۲۱ میلادی به ۳٫۲ درصد در سال ۲۰۲۲ کاهش می‌یابد؛ در حالی که نرخ تورم از ۴٫۷ درصد به ۸٫۸ درصد افزایش پیدا می‌کند. بدین ترتیب، ریسک‌های اقتصاد جهانی به شکل غیرقابل معمولی، زیاد و نزولی مانده‌اند. سیاست پولی ممکن است موضع مناسب برای کاهش تورم را اشتباه محاسبه کرده باشد. مسیرهای سیاست پولی در بزرگترین اقتصادها ممکن است همچنان واگرا باشد و به رشد بیشتر ارزش دلار و تنش‌های فرامرزی بینجامد. در نتیجه، شوک افزایش قیمت غذا و هزینه انرژی ممکن است باعث شود که تورم برای مدت طولانی‌تری ادامه یابد. به نظر می‌رسد صندوق بین‌المللی پول، نگران رویکرد بانک‌های مرکزی جهان – افزایش نرخ بهره – برای مهار تورم است و در گزارش خود نسبت به پیش‌بینی «فرد نرم تورم» ابراز تردید کرده است. به گفته صندوق بین‌المللی پول، ممکن است «فرد نرم» آنطور که جروم پاول، رئیس بانک مرکزی آمریکا و دیگر مقامات بانکی پیش‌بینی می‌کنند، تحقق پیدا نکند. تهدید رکود در ثروتمندترین اقتصادهای جهان، بسیار جدی است و اقتصادهای نوظهور در نتیجه این تحولات اقتصادی، با بحران بدهی مواجه می‌شوند. بنابراین تعجبی ندارد که قیمت‌های نفت (که با تصمیم اخیر اوپک پلاس برای کاهش قابل توجه ۲میلیون بشکه‌ای تولید، پشتیبانی شده بودند)، پس از انتشار این گزارش به سرعت کاهش پیدا کردند. به گزارش «وایل پرایس»، با این حال، مقامات اوپک هشدار داده‌اند که عرضه نفت محدود مانده است. تورم و رشد ارزش دلار بدون شک باعث نابودی تقاضا برای سوخت می‌شود، اما تصمیم اوپک پلاس برای کاهش تولید عملا کفی برای قیمت نفت ایجاد می‌کند و بعید است ریزش قیمت مشابه نخستین سال شیوع پاندمی کووید-۱۹ مشاهده شود. با این وجود، قیمت نفت در آخرین معاملات بازارهای جهانی (روز جمعه) در پی افت ارزش دلار آمریکا، روند کاهشی خود را معکوس کرد و اندکی افزایش یافت. بهای معاملات نفت برنت با ۳۱ سنت معادل ۰٫۳ درصد افزایش به ۹۴ دلار و ۸۸ سنت در هر بشکه و بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با ۲۶ سنت معادل ۰٫۴ درصد افزایش به ۸۹ دلار و ۴۷ سنت در هر بشکه رسید.

عرضه وجود نهاد و در حال حاضر بیش از ۴۰ درصد نفت جهان را عرضه می‌کند. «کیت دوریان» از آژانس بین‌المللی انرژی در این باره می‌گوید: «وپک پلاس در تلاش است تا عرضه و تقاضای بازار نفت را متعادل کند. وقتی تقاضا برای نفت کاهش پیدا می‌کند آنها با کاهش تولید، قیمت نفت را بالا نگه می‌دارند.» اوپک پلاس همچنین می‌تواند با عرضه بیشتر نفت به بازار، قیمت‌ها را پایین نگه دارد و این خواسته اصلی واردکنندگان عمده نفت جهان همانند آمریکا و بریتانیاست.

در بهار ۲۰۲۰ با گسترش کرونا و قرنطینه شدن کشورها، قیمت نفت به دلیل کمبود خریدار سقوط کرد و حتی منفی شد، تا جایی که تولیدکنندگان پول می‌دادند تا خریداران نفت را تحویل بگیرند، چون فضای کافی برای ذخیره‌سازی نفت نداشتند. بنابراین اعضای اوپک پلاس موافقت کردند تولید خود را ۱۰ میلیون بشکه در روز کاهش دهند تا به افزایش قیمت کمک کنند. از آن زمان، این گروه به آرامی تولید را افزایش داده چراکه تقاضا نیز افزایش یافته است، اما زمانی که روسیه به اوکراین حمله کرد، قیمت نفت خام به بیش از ۱۰۰ دلار در هر بشکه رسید. بازارها نگران بودند که تحریم‌های جهانی ممکن است به کمبود نفت روسیه منجر شود. قیمت نفت از آن زمان به بعد کاهش یافته و این گمانه‌زنی را برانگیخت که اوپک پلاس تولید را کاهش خواهد داد، که همینطور هم شد. آمریکا که از اوپک پلاس خواسته بود تولید نفت را کاهش ندهد، این تصمیم را «کوته‌نظرانه» خوانده است.

پس از حمله روسیه به اوکراین، بسیاری از کشورها دیگر نفت روسیه را نخریدند و قیمت نفت روسیه شروع به کاهش کرد، تا جایی که قیمت هر بشکه نفت خام روسیه ۳۰ دلار ارزان‌تر از نفت خام برنت (مرجع قیمت‌گذاری نفت خام در بازار جهانی) تعیین شد. با تحریم نفتی روسیه از سوی غرب، روسیه به سمت شرق چرخید و چین و هند که به تحریم‌های غرب علیه روسیه (به دلیل حمله به اوکراین) نپیوسته‌اند، در حال حاضر بیش از نیمی از نفت روسیه را دریافت می‌کنند. روسیه اکنون با پشت سر گذاشتن عربستان، بزرگترین تأمین‌کننده نفت چین است. در ماه مارس امسال میزان واردات نفت چین و هند از روسیه بیش از کل واردات نفتی ۲۷ کشور اتحادیه اروپا بوده است.

هشدار صندوق بین‌المللی پول

در همین حال، قیمت نفت پس از انتشار گزارش تازه صندوق بین‌المللی

ایمان ولی‌پور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

توافق اوپک پلاس برای کاهش ۲میلیون بشکه‌ای تولید نفت، با انتقاد شدید آژانس بین‌المللی انرژی مواجه شد. همزمان قیمت جهانی نفت پس از انتشار گزارش تازه صندوق بین‌المللی پول مبنی بر پیش‌بینی کاهش رشد اقتصاد جهانی، کاهش بیشتری پیدا کرد، اما در معاملات روز گذشته در پی افت ارزش دلار کمی افزایش یافت.

۱۰ روز پیش، ۲۳ کشور عضو گروه اوپک پلاس در سی‌وسومین نشست خود درباره کاهش روزانه ۲ میلیون بشکه‌ای تولید نفت از ماه نوامبر (آبان- آذر) تا دسامبر سال ۲۰۲۳ به توافق رسیدند. این تصمیم باعث شد که قیمت طلای سیاه با بیش از ۱۳ دلار افزایش تا نزدیکی ۹۸ دلار برای هر بشکه بالا برود. این شدیدترین کاهش تولید نفت اوپک پلاس از زمان آغاز پاندمی کرونا در سال ۲۰۲۰ است که با وجود مخالفت‌های آمریکا و کشورهای اروپایی اتخاذ شده است. با این حال، آژانس بین‌المللی انرژی، این توافق را برای امنیت انرژی جهان خطرناک دانست و در گزارش ماهانه خود نوشت: «کاهش شدید عرضه نفت از سوی گروه اوپک پلاس، امنیت جهانی انرژی را با خطر روبه‌رو می‌کند.» اوپک پلاس از ۲۳ کشور صادرکننده نفت تشکیل شده که در نشست‌های منظم تصمیم می‌گیرند چه میزان نفت به بازار عرضه کنند. هسته اصلی این گروه را ۱۳ عضو اوپک تشکیل می‌دهد که اکثر آنها از منطقه خاورمیانه هستند. اوپک در سال ۱۹۶۰ به عنوان یک کارتل نفتی با هدف تثبیت قیمت نفت آغاز به کار کرد و امروزه کشورهای عضو اوپک حدود ۳۰ درصد از نفت جهان را تولید می‌کنند. همچنین در سال ۲۰۱۶ وقتی قیمت جهانی نفت کاهش یافته بود، اوپک به همراه ۱۰ تولیدکننده نفت دیگر، گروه اوپک پلاس را تشکیل داد که در حال حاضر بیش از ۴۰ درصد از نفت خام جهان را تولید می‌کنند.

قیمت نفت چگونه بالا رفت؟

بیش از نیم قرن پس از تولد اوپک، ۱۳ کشور عضو این کارتل نفتی به همراه چند تولیدکننده عمده نفت از جمله روسیه، گروه اوپک پلاس را تشکیل دادند. اوپک پلاس در سال ۲۰۱۶ به دنبال افت قیمت نفت، پا به

افزایش قیمت زمین و مصالح ساختمانی به رکود ساخت و ساز انجامید

شرایط پیچیده تولید مسکن

طی سال‌های آینده از این محل تأمین شود. البته باید به این نکته توجه داشت که ساخت واحدهای مسکونی بیشتر در کشور الزاما به معنای توزیع بهتر سرپناه نیست و با توجه به شرایط اقتصادی کشور، احتمال انحراف این طرح همچون طرح «مسکن مهر» در برخی از سایت‌های اجرای آن همانند «پردیس» وجود دارد و احتمال جولان دلارانی می‌رود. اگرچه در سمت عرضه با چنین وضعیتی رو به رو هستیم، اما از سوی دیگر، به نظر می‌رسد در قاب‌های زمانی یک ساله، تورم مسکن از تورم عمومی عقب مانده است که به معنای تخلیه حباب مسکن در طول زمان است.

در همین راستا، «مهدی روانشادانیا»، کارشناس اقتصاد مسکن به «پسنا» می‌گوید: «در مقطعی قرار گرفته‌ایم که قیمت اسمی خانه‌افزایش می‌یابد ولی همپای تورم رشد نمی‌کند و این به معنای کاهش تدریجی قیمت واقعی مسکن است.» به گفته «روانشادانیا»، «در حال حاضر گران شدن قیمت ملک را می‌توان به کاهش ارزش پول ملی و تورمی که وجود دارد ترجمه کرد. مطابق پیش‌بینی‌ها، تورم مسکن در سال ۱۴۰۱ از تورم عمومی فراتر رفت و این روند ادامه خواهد داشت. در شهریورماه امسال رشد قیمت مسکن در تهران نسبت به شهریور سال گذشته ۳۶ درصد و تورم عمومی نقطه به نقطه ۴۹ درصد بود. برای ثبات نسبی بازار مسکن می‌توان دو دلیل عمده عنوان کرد؛ اولاً مسکن در استطاعت همه اقشار نیست، در نتیجه، برخی گروه‌ها از این بازار خارج می‌شوند. در چنین شرایطی قیمت اسمی مسکن افزایش می‌یابد ولی همپای تورم رشد نمی‌کند که به معنای کاهش تدریجی قیمت واقعی مسکن است.» او با اشاره به اینکه بازار مسکن ماهیتاً چسبندگی قیمت دارد، می‌افزاید: «نوع

بانک‌نامه

نسبت چک‌های برگشتی کم شد
با اجرای قانون «اصلاح قانون صدور چک»

نسبت چک‌های برگشتی به کل چک‌های مبادله‌شده، هم از لحاظ تعداد و هم از لحاظ مبلغ در یک سال گذشته کاهش پیدا کرده است. با کمرنگ شدن اعتبار چک به عنوان ابزار پرداخت در معاملات، بحث «اصلاح قانون صدور چک» مطرح شد و پس از سه سال سرانجام در سال ۱۴۰۰ رسماً اجرا شد. این قانون در مدت کوتاه کمتر از یک سال توانست آمار چک‌های برگشتی را تا حد بسیاری کاهش دهد. گزارش تازه بانک مرکزی از آخرین وضعیت چک، گواهی بر این ادعاست. طبق آمارهای اعلامی بانک مرکزی، نسبت چک‌های برگشتی به مبادله‌ای در تیر و مرداد سال گذشته به ترتیب ۹,۲ درصد و ۱۰,۷ درصد بود و در تیرماه ۵۶۰ هزار فقره و در مردادماه ۷۴۲ هزار فقره چک وصول نشد. همچنین مبلغ چک‌های برگشتی در این دو ماه به ترتیب به ۱۱,۹ درصد و ۱۴,۸ درصد نسبت به چک‌های مبادله‌ای رسید.

در مردادماه امسال و همزمان با یک سالگی دولت سیزدهم، نسبت تعداد چک‌های برگشتی به مبادله‌ای ۹,۱ درصد شد؛ در حالی که این شاخص در مرداد سال گذشته ۱۰,۷ درصد بود. تعداد چک‌های برگشتی هم در یک سال اخیر از ۷۴۲ هزار فقره چک به ۶۴۲ هزار فقره رسید. همچنین مبلغ چک‌های برگشتی در مردادماه امسال ۳۹۵ هزار میلیارد تومان بود و نسبت مبلغ چک‌های برگشتی به مبادله‌ای به ۱۱,۴ درصد رسید؛ حال آنکه مبلغ چک‌های برگشتی در مرداد سال گذشته ۲۹۹ هزار میلیارد ریال بود و نسبت مبلغ چک‌های برگشتی به مبادله‌ای ۱۴,۸ درصد بود. بنابراین مقایسه آمارها نشان می‌دهد که تعداد چک‌های برگشتی در مردادماه ۱,۶ درصد و مبلغ چک‌های برگشتی در این ماه ۲,۷ درصد کاهش یافت. بدین ترتیب، چک‌های صیادی نقش قابل توجهی در کاهش چک‌های برگشتی داشته‌اند.

حال سوال این است که اگر موجودی حساب از مبلغ چک کمتر باشد چه می‌شود؟ در پاسخ باید گفت، در صورتی که موجودی حساب صادرکننده چک نزد بانک کمتر از مبلغ چک باشد، به تقاضای دارنده چک، بانک مکلف است مبلغ موجودی در حساب را به دارنده چک بپردازد. قانون «اصلاح قانون صدور چک» که در آبان‌ماه ۱۳۹۷ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید و در آذرماه همان سال به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد؛ سرانجام اجرای آن از ابتدای سال گذشته آغاز شد و از این زمان به بعد، تمامی چک‌ها برای نقل و انتقال ملزم به ثبت در سامانه صیاد شدند تا قابلیت نقدشوندگی داشته باشند. قانون جدید، ضوابط مختلف و جدیدی را برای صدور چک به همراه آورده است که گفته می‌شود به چک‌ها اعتبار می‌بخشد و چک‌های برگشتی را نیز کم می‌کند. از جمله مهمترین الزامات و ضوابط قانون جدید چک می‌توان به ممنوعیت صدور چک در وجه حامل، حذف پشت‌نویسی چک، ثبت و انتقال چک در سامانه صیاد توسط صادرکنندگان و دریافت‌کنندگان و... اشاره کرد.

اما یکی از سوالات مهم درباره قانون جدید چک، این است که اگر موجودی حساب صادرکننده چک نزد بانک کمتر از مبلغ چک باشد چگونه عمل می‌شود؟ یکی از بندهای قانون به این سوال این گونه پاسخ می‌دهد: در این صورت به تقاضای دارنده چک، بانک مکلف است مبلغ موجودی در حساب را به دارنده چک بپردازد و دارنده با قید مبلغ دریافت‌شده پشت چک، آن را به بانک تسلیم کند. همچنین بانک مکلف است بنا به درخواست دارنده چک برای باقی مانده چک، گواهینامه عدم پرداخت صادر کند. به عنوان مثال، اگر شخصی چکی به مبلغ ۱۰ میلیون تومان کشیده باشد و موجودی حساب جاری او ۷ میلیون تومان باشد، بانک به تقاضای دارنده چک مکلف است مبلغ ۷ میلیون تومان را برداشت کرده و به ذی‌نفع پرداخت کند. البته بانک باید برای باقی ۳ میلیون تومان نیز گواهینامه عدم پرداخت صادر کند. بنابراین ذی‌نفعان چک باید بدانند که براساس ماده ۵ قانون «اصلاح قانون صدور چک»، در صورتی که موجودی حساب صادرکننده چک نزد بانک کمتر از مبلغ چک باشد، به تقاضای دارنده چک، بانک است مبلغ موجودی در حساب را به دارنده چک بپردازد. بر همین اساس، دارندگان چک باید این موضوع را از شعبه بانک درخواست کنند.

افزایش نرخ بهره، جذابیت شمش را کاهش داد

طلای جهانی در آستانه سقوط هفتگی

بهای طلا در معاملات روز گذشته (جمعه) با کاهش ارزش دلار و خزانه‌داری آمریکا افزایش یافت، اگرچه پیش‌بینی فراینده افزایش بیش از حد دیگر نرخ بهره فدرال رزرو آمریکا، طلا را در مسیر کاهش هفتگی نگه داشت. بهای هر اونس طلا با ۴ درصد افزایش به ۱۶۷۰ دلار و ۶۰ سنت رسید و قیمت‌ها تاکنون در هفته ۱,۶ درصد کاهش یافته است. قیمت طلا در بازار معاملات آتی آمریکا با ۰,۲۴ درصد افزایش به ۱۶۷۱ دلار و ۶۰ سنت رسید. شاخص دلار ۰,۲ درصد کاهش یافت و شمش را برای خریداران خارجی ارزان‌تر کرد. در همین حال، بازدهی شاخص ۱۰ ساله خزانه‌داری ایالات متحده از اوج ۱۴ ساله روز پنجشنبه پایین آمد. «استفان اینس»، شریک مدیریتی در موسسه «SPI Asset Management» در این باره می‌گوید: «طلا در این میان گیر کرده است و ممکن است که به این زودی‌ها تغییر چشمگیری را نبیند اما امیدی هست، به این معنا که فدرال رزرو ممکن است متوقف شود. احتمال بیشتری وجود دارد که طلا در میان‌مدت بالاتر باشد البته ما شاهد نتایج منفی در اقتصادهای جهانی خواهیم بود که در نهایت می‌تواند به نفع کاهش نرخ‌ها باشد.»

داده‌های منتشرشده در روز پنجشنبه نشان داد که قیمت‌های مصرف‌کننده در ایالات متحده در ماه سپتامبر بیش از حد انتظار افزایش یافته است؛ زیرا اجاره بها بیشترین افزایش را از سال ۱۹۹۰ داشته و هزینه موادغذایی نیز افزایش یافته است. معامله‌گران تا حد زیادی منتظر چهارمین افزایش ۷۵ واحدی متوالی در پایان نشست یک تا دوم نوامبر فدرال رزرو هستند. اگرچه افزایش نرخ بهره به طور سنتی به عنوان پوششی در برابر تورم و آشفته‌گی اقتصادی تلقی می‌شود، اما افزایش نرخ بهره برای کنترل افزایش قیمت‌ها، جذابیت شمش را کاهش داده است؛ زیرا هیچ سودی به همراه ندارد. به گزارش «رویترز»، در بازار سایر فلزات ارزشمند نیز بهای هر اونس نقره با ۰,۶ درصد افزایش به ۱۸,۹۸ دلار رسید و بیشترین کاهش هفتگی خود را از ماه آگوست تجربه کرد. پلاتین با ۰,۵ درصد افزایش به ۹۰۰ دلار و ۴۹ سنت و پالادیوم با ۰,۹ درصد افزایش به ۲۱۲۵ دلار و ۵۱ سنت رسید. هر دو فلز به سمت اولین افت هفتگی خود در سه هفته اخیر پیش رفته‌اند.

سال سخت اقتصاد ۲۰۲۳



کرد و گفت که این رویه به تمامی گروه‌های درآمدی فشار وارد کرده، اما مشکلات جدی‌تری برای مردم فقیر به همراه داشته است. بنابراین پیش‌بینی می‌شود که تورم جهانی برای سال جاری میلادی به ۹,۵ درصد برسد. اگرچه تورم در انرژی و غذا در سال ۲۰۲۲ به شدت گسترده بود، اما این تورم به فراتر از حوزه غذا و انرژی سرایت کرده است. صندوق بین‌المللی پول همچنین نسبت به پایدار شدن تورم در صورت افزایش بیکاری هشدار داد؛ چراکه جنگ در اوکراین ادامه‌دار شده و احتمالاً بحران انرژی تشدید می‌شود. بر همین اساس، رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۳ احتمالاً به کمتر از ۲ درصد خواهد رسید. گفتنی است در صورت تحقق این پیش‌بینی، رشد اقتصاد جهانی به کمترین تاریخ خود می‌رسد. همچنین انتقال سرمایه از بخش تولید به بخش‌های غیرمولد و دارایی‌های امن همچون دلار و طلا نیز بر دامنه چالش‌های جهانی می‌افزاید. اگرچه اتخاذ سیاست انقباضی برای کنترل تورم ضروری است، اما صندوق بین‌المللی پول نسبت به خطرات اتخاذ سیاست انقباضی بیش از حد هشدار داد و تأکید کرد که سیاست انقباضی بیش از حد سختگیرانه، همچنین انتقال سرمایه از بخش تولید به بخش‌های غیرمولد و دارایی‌های امن همچون دلار و طلا نیز بر دامنه چالش‌های جهانی می‌افزاید. اما اگرچه اتخاذ سیاست انقباضی برای کنترل تورم ضروری است، اما صندوق بین‌المللی پول نسبت به خطرات اتخاذ سیاست انقباضی بیش از حد هشدار داد و تأکید کرد که سیاست انقباضی بیش از حد سختگیرانه، همچنین انتقال سرمایه از بخش تولید به بخش‌های غیرمولد و دارایی‌های امن همچون دلار و طلا نیز بر دامنه چالش‌های جهانی می‌افزاید.

صندوق بین‌المللی پول در پایان گزارش عبور از بحران، چند توصیه دارد. در وهله اول سیاست مالی اتخاذشده توسط بانک‌های مرکزی دنیا نباید به کاهش اشتغال‌زایی منجر شود. این موضوع تنها دوران تورم را طولانی می‌کند و باعث بروز بی‌ثباتی مالی می‌شود. در وهله دوم نیز نباید به بحران انرژی به‌خصوص در کشورهای اروپایی به چشم شوکی گذرا نگاه کرد. کشورهای این منطقه باید به فکر جایگزینی بلندمدت برای رفع چالش باشند.

افزایش نرخ تورم، افزایش نرخ بهره است. در نتیجه بانک‌های مرکزی وظیفه مقابله با نرخ تورم را برعهده دارند. در واقع، بانک‌های مرکزی باید سعی کنند نرخ بهره را در وضعیتی نگه دارند که نرخ تورم را کاهش دهد اما در عین حال، آسپیی هم به رشد تولید ناخالص داخلی وارد نکنند، اما واقعا بانک‌های مرکزی چقدر می‌توانند نرخ بهره را افزایش دهند تا تورم مهار شود؟ آیا می‌توانند همین‌طور نرخ بهره را بالا ببرند؟ شاید مهمتر از میزان افزایش نرخ بهره، سرعت افزایش آن باشد؛ یعنی بانک‌های مرکزی به سرعت برای افزایش نرخ بهره اقدام می‌کنند. برای مثال، در حال حاضر بانک مرکزی آمریکا با سرعت بالایی برای مقابله با نرخ تورم، نرخ بهره را افزایش داده است و قطعاً با سرعت زیادی هم آن را کاهش خواهد داد. این امر بیش از میزان افزایش نرخ بهره می‌تواند روی نرخ تورم اثر بگذارد. اصولاً بانک‌های مرکزی جهان، مسئله تورم را خیلی دیر جدی می‌گیرند و کمی تأخیر دارند. همین امر باعث می‌شود که افزایش نرخ بهره برای مقابله با تورم الزاماً موثر نباشد، اما اگر سرعت افزایش نرخ بهره بالا باشد و بانک مرکزی واکنشی سریع داشته باشد، نرخ تورم سریع‌تر نسبت به آن واکنش نشان می‌دهد. مهمترین دلیل تعلل بانک‌های مرکزی برای افزایش نرخ بهره، این است که از رکود می‌ترسند. در واقع، همین حالا فدرال رزرو با بانک مرکزی آمریکا، نگران وقوع رکود اقتصادی است و به همین خاطر برای افزایش نرخ بهره، از ابتدا کمی تعلل کرد. همه این حساب و کتاب‌ها باید به گونه‌ای باشد که نرخ بهره به رشد اقتصادی آسیب وارد نکند و در عین حال، کاهش نرخ تورم را به همراه داشته باشد.»

عنوان موانع اصلی رشد اقتصادی چین یاد شده است. اقتصاد چین در سال ۲۰۲۱ رشد ۸,۱ درصدی را به ثبت رساند که رکوردی قابل توجه برای ازدهای زرد در سال‌های اخیر است. چین برای امسال رشد اقتصادی ۵,۵ درصدی را هدف‌گذاری کرد که با توجه به بحران بخش مسکن و ساخت‌وساز و اصرار دولت بر اجرای سیاست کووید صفر، این هدف محقق نمی‌شود. صندوق بین‌المللی پول رشد اقتصادی چین در سال جاری را ۲,۲ درصد و در سال آینده میلادی ۴,۴ درصد تخمین زده است. بخش ساخت‌وساز شامل زیرساخت و ساخت مسکن حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی چین را ظرف سال‌های اخیر تشکیل داده است. تغییر رویکرد دولت این کشور نسبت به بدهی شرکت‌های توسعه‌دهنده املاک ظرف سال ۲۰۲۱ میلادی باعث شد تا بحران بدهی این شرکت‌ها نمایان شود. نکول، عدم‌تحویل منازل مطابق زمان قرارداد، از بین رفتن اعتماد سرمایه‌گذاران به سایر شرکت‌های ساختمانی در این کشور و کاهش تمایل چینی‌ها به سرمایه‌گذاری در بخش مسکن در این کشور، دومینوی بحران در بخش مسکن چین بوده است. با توجه به سهم بخش ساخت‌وساز در اقتصاد چین، این دومینو گریبان بزرگ‌ترین اقتصاد کالامحور دنیا را گرفته است. از سوی دیگر، صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد که رشد اقتصادی آمریکا در سال آینده میلادی به یک درصد کاهش یابد. تشدید سیاست انقباضی، مهمترین دلیل این عقبگرد است. ایالات متحده آمریکا در حالی در سال ۲۰۲۱، رشد ۵,۷ درصدی را به ثبت رساند که اتخاذ سیاست‌های انقباضی سختگیرانه از سوی فدرال رزرو باعث شده تا پیش‌بینی رشد اقتصادی آمریکا برای امسال به ۱,۶ درصد کاهش یابد. به این ترتیب اگرچه امسال نیز اقتصاد ایالات متحده با تبعات سیاست سختگیرانه انقباضی مواجه است، اما در صورتی که فدرال رزرو به همین رویه ادامه دهد و بحران‌های جهانی اقتصادی نیز رفع نشود، طبیعتاً این چالش‌ها به سال بعد نیز سرایت می‌کند و وضعیت به مراتب سخت‌تری در انتظار اقتصاد آمریکا خواهد بود.

خطر رکود در کمین اقتصاد جهان

صندوق بین‌المللی پول در گزارش خود به تأثیر نامطلوب افزایش سریع قیمت‌ها بر قیمت مواد غذایی و انرژی و افزایش هزینه خانوارها اشاره

فرصت امروز: صندوق بین‌المللی پول در گزارش تازه دورنمای اقتصادی جهان، پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی سال ۲۰۲۳ را کاهش داد و نسبت به تضعیف یک‌سوم اقتصادهای جهان در سال آینده میلادی ابراز نگرانی کرد. به گفته صندوق بین‌المللی پول، میلیون‌ها نفر در سراسر جهان، سال ۲۰۲۳ را در رکود سپری می‌کنند و شرایط اقتصادی جهان بدتر می‌شود، به طوری که بیش از یک‌سوم اقتصادهای جهان در دو فصل پی در پی، رشد اقتصادی منفی را تجربه می‌کنند. همچنین ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا و چین به کندی به رشد اقتصادی خود ادامه می‌دهند. البته پیش‌بینی رکود اقتصادی و وخامت اوضاع اقتصادهای جهان، غیر از آثار همه‌گیری کرونا در کشورهاست. در همین راستا، صندوق بین‌المللی پول به سازمان ملل متحد، بانک جهانی و بسیاری از مدیران شرکت‌های بین‌المللی هشدار داد و از «سال سخت اقتصاد ۲۰۲۳» خبر داد. طبق ارزیابی IMF، سه عامل به رکود و بی‌ثباتی اقتصادی در سال آینده میلادی دامن می‌زند که شامل حمله روسیه به اوکراین، افزایش بحرانی هزینه زندگی و کاهش رشد اقتصادی چین است. از جمله پیامدهای حمله روسیه به اوکراین، بروز بحران انرژی برای اقتصادهای جهان به ویژه در اتحادیه اروپاست. با کاهش عرضه گاز توسط روسیه، قیمت گاز طبیعی از سال ۲۰۲۱ تاکنون بیش از چهار برابر رشد کرده است. همچنین قیمت مواد غذایی به دلیل بحران شرق اروپا و درگیری اوکراین و روسیه به عنوان بزرگترین تولیدکنندگان غلات افزایش یافته و این تحولات در مجموع، شرایط را برای اقتصادها در سال ۲۰۲۳ بیش از پیش دشوارتر می‌کند.

عقبگرد اقتصاد جهان در سال آینده

صندوق بین‌المللی پول، برآورد رشد اقتصادی سال ۲۰۲۳ را به رقم ۲,۷ درصد کاهش داد که ۰,۲ درصد کمتر از پیش‌بینی پیشین این نهاد در ژوئیه امسال است. البته صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی سال ۲۰۲۲ را تغییر نداد و همان رشد ۳,۲ درصدی را برای سال جاری برآورد کرد. طبق پیش‌بینی این نهاد بین‌المللی، جهان در سال آینده میلادی با رکود سنگینی مواجه خواهد شد و حدود یک‌سوم اقتصادهای دنیا کوچک‌تر خواهند شد.

در گزارش صندوق بین‌المللی پول، از بحران ساخت‌وساز و قرنطینه به

آیا افزایش نرخ بهره تنها ابزار مهار تورم است؟

همه‌گیری تورم

یا پایین نشود؟ واقعیت این است که تورم می‌تواند برای مدتی طولانی، روندی افزایشی را در پیش بگیرد. به همین خاطر است که به محض افزایش نرخ تورم، دولت‌ها و بانک‌های مرکزی به تکاپو می‌افتند تا آن را متوقف کنند. گاهی حتی دولت‌ها به قیمت‌گذاری‌های دستوری روی می‌آورند و همین امر می‌تواند وضعیت تورمی را تشدید کند. به عبارتی، گاهی دولت‌ها سعی می‌کنند جلوی افزایش بی‌رویه نرخ تورم را بگیرند، اما این اقدامات نتیجه معکوس می‌دهد. به این ترتیب به جای اینکه نرخ تورم کاهش پیدا کند، روندی افسارگسیخته را در پیش می‌گیرد. به هر حال، دولت‌ها برای جلوگیری از بحران مدام سعی در مداخله سیاستی دارند.

اصولاً وقتی تورم خیلی پایین است، مردم آن را احساس نمی‌کنند و در نتیجه اعتراضی هم نسبت به آن ندارند و حتی توجهی به آن نشان نمی‌دهند، اما به محض اینکه نرخ تورم بالا می‌رود، مردم آن را در زندگی روزمره خود احساس می‌کنند. این حس در قالب گرانی، توجه‌شان را جلب می‌کند و در نتیجه نسبت به آن با گلايه واکنش نشان می‌دهند. در شرایط تورمی، مردم ناچار می‌شوند به شکلی صرفه‌جویانه خرج کنند و در نتیجه بیشتر متوجه آن می‌شوند. درست از همین‌جاست که تورم به بحرانی تبدیل می‌شود که می‌تواند جرقه ناآرامی‌های سیاسی را بزند و به پدیده‌ای سیاسی تبدیل شود. به همین خاطر است که باید نسبت به آن آگاه بود و واکنش‌های درست نشان داد.

قرن‌هاست که کارشناسان اقتصادی می‌گویند، تنها راه مقابله با

این روزها نرخ تورم در همه کشورهای جهان افزایش یافته که مهمترین دلیل آن، سیاست‌های انبساطی بانک‌های مرکزی جهان است، اما حالا بانک‌های مرکزی تلاش می‌کنند که با افزایش نرخ بهره به جنگ تورم بروند و قیمت‌ها را دوباره برای مصرف‌کنندگان کاهش دهند. راهبردی که هفته‌نامه «کونومیسٹ»، آن را «عصای جادویی بانک‌های مرکزی» می‌نامد و می‌نویسد: «در همه جای دنیا قیمت‌های مصرف‌کننده افزایش پیدا کرده و بانک‌های مرکزی را به تکاپو انداخته تا برای مهار آن، نرخ بهره خود را افزایش دهند؛ چراکه اصولاً تنها ابزار مقابله با تورم زیاد، نرخ بهره است. دهه‌ها پیش بود که جهان چنین تورمی را تجربه می‌کرد، اما اکنون پس از گذشت یک نسل کامل دوباره شاهد تورم در مقیاس جهانی هستیم؛ افزایش قیمتی که همه کشورها به نوعی با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند، اما چه چیزی باعث شده است میلیون‌ها نفر از مردم جهان در کشورهای مختلف در معرض تورم بالا قرار بگیرند؟ از آن مهمتر اینکه چطور می‌توانیم دوباره افسار اوضاع را در اختیار خودمان بگیریم و تورم را مهار کنیم؟

ابتدا باید ببینیم تورم به چه معناست؟ به صورت ساده می‌توان گفت که افزایش قیمت کالاها برای مصرف‌کنندگان به معنای تورم است. در واقع، در شرایط تورمی همه‌چیز گران می‌شود، اما واقعیت این است که قیمت‌ها به صورت نسبی در شرایط تورمی تغییر می‌کند و در نتیجه باعث می‌شود ما احساس گرانی کنیم. نکته بعدی این است که افزایش نرخ تورم چه اهمیتی دارد؟ چرا اقتصاددانان و کارشناسان اقتصادی اجازه نمی‌دهند که تورم همین‌طور به حال خودش باشد و خودش بالا

نگاه بورس‌بازان به مزایای انتشار اوراق تبعی

وقتی کف قیمت سهم بسته می‌شود

به اعتقاد کارشناسان و فعالان بازار سرمایه، وقتی ناشران اقدام به انتشار اوراق اختیار فروش تبعی می‌کنند به نوعی کف قیمت سهم را می‌بینند و در مدتی در آینده (تاریخ سررسید) سهم را از نوسانات قیمت بیمه می‌کنند که این اقدام قطعا در اطمینان‌بخشی به سهامداران و بازار موثر است.

در هفته‌ای که گذشت، نشست‌ی با حضور وزیر اقتصاد، رئیس سازمان بورس و مدیران هلدینگ‌های بزرگ بازار سرمایه برگزار شد که یکی از موضوعات مهم این نشست، حمایت هلدینگ‌ها از سهام زیرمجموعه خود در قالب انتشار اوراق اختیار تبعی بود؛ به اعتقاد کارشناسان، وقتی ناشران اقدام به انتشار اوراق اختیار فروش تبعی می‌کنند به نوعی کف قیمت سهم را می‌بندند و در مدتی در آینده (تاریخ سررسید) سهم را از نوسانات قیمت بیمه می‌کنند که این اقدام قطعا در اطمینان‌بخشی به سهامداران و بازار موثر است. در این نشست، مصطفی امید قائمی، مدیرعامل گروه مالی ملت گفت: «انتشار اوراق تبعی در شرایط فعلی بازار سرمایه می‌تواند تا حد زیادی به رونق معاملات و بهترشدن شرایط بازار کمک کند و اطمینان را به بازار سرمایه برگرداند.» او درخصوص برنامه هلدینگ‌های سرمایه‌گذاری برای حمایت از بازار سرمایه با انتشار اوراق تبعی افزود: «با توجه به شرایط بازار سرمایه اکنون فرصت خوبی است که هلدینگ‌های سرمایه‌گذاری وارد بازار شوند و سهام خریداری کنند. برای همین منظور می‌توانند برای تامین منابع‌شان از انتشار اوراق تبعی استفاده کنند؛ زیرا اوراق تبعی در قیمت‌های خوبی منتشر می‌شود و فرصت خوبی برای کسانی است که بخواهند این اوراق را بفروشند و تامین مالی کنند و وارد بازار شوند.» وی با بیان اینکه «اوراق تبعی راهکاری است برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری افراد مختلف در شرایط ریزشی بازار سهام و توسط سهامدار عمده شرکت‌ها منتشر می‌شود»، تصریح کرد: «شرکت‌ها با توجه به پتانسیل سهم می‌توانند دست به انتشار این اوراق بزنند و به خریداران تضمین دهند که در صورت عدم فروش سهام در تاریخ اعمال، قیمت سهم از قیمت اعمال کمتر نباشد.» به گزارش «سنا»، احسان مرادی، مدیرعامل تامین سرمایه کاردان نیز در این باره گفت: «این شرکت آمادگی کامل خود برای اخذ مجوز انتشار اوراق تبعی را با کمک بورس تهران و فرابورس به شرکت‌ها و هلدینگ‌ها اعلام کرده و بدون شک انتشار اوراق تبعی در افزایش اعتماد سهامداران و رونق بازار سهام اثرگذار خواهد بود.» به گفته وی، «انتشار اوراق تبعی در دستور کار برخی هلدینگ‌های بزرگ است که بیمه سهام سهامداران قطعا در اطمینان‌بخشی به بازار اثر ویژه‌ای خواهد داشت.» مرادی با بیان اینکه «اوراق تبعی، چشم‌انداز روشنی پیش روی سهام قرار می‌دهد»، افزود: «با توجه به اینکه اکنون قیمت سهام در بازار در نقطه ارزندگی قرار دارد و برای سرمایه‌گذاری جذاب است، بنابراین با در نظر گرفتن چنین مسائلی و حمایت هلدینگ‌ها و سایر بخش‌ها از بازار، عموم سرمایه‌گذاران می‌توانند با اطمینان خاطر نسبت به خرید سهام در بازار و سرمایه‌گذاری در بورس اقدام کنند.»

فیروزه سالارالدینی، مدیرعامل گروه مالی رایا نیکان نیز معتقد است: «انتشار اوراق تبعی در شرایط فعلی از سوی سهامدار عمده به دلیل حمایت از سهام زیرمجموعه و حتی کسب بازدهی به دلیل رسیدن قیمت سهام به کف و ارزندگی بازار صورت می‌گیرد. از آنجایی که سهامدار عمده و یا هلدینگ‌ها به طور کامل از وضعیت درونی شرکت‌های زیرمجموعه خود مطلع هستند، وقتی می‌بینند که این سهام به کف قیمتی رسیده و یا حتی زیر ارزش در حال معامله است، فقط با انتشار اوراق تبعی و بدون فروش سهام یا انتشار اوراق اختیار خرید همزمان، اقدام به حمایت از سهم‌شان می‌کنند.» به گفته سالارالدینی، «در این شرایط ناشران معتقدند در آینده نزدیک با افزایش قیمت سهام الزامی برای اعمال این اختیار فروش وجود ندارد. در این صورت بدون خرید سهام شرکت زیرمجموعه و افزایش درصد سهامداری از آن حمایت کرده‌اند. در این‌ حالت فرق اوراق اختیار فروش تبعی با اوراق اختیار فروش معمولی، این است که خریداران آن همان سهامداران خرد قبلی هستند و بدین شکل به آنان اطمینان داده می‌شود که نگران کاهش قیمت سهم‌شان نباشند.»

علی جبل عاملی، کارشناس ارشد بازار سرمایه نیز با اشاره به بیمه سهام و دلگرمی سهامداران گفت: «انتشار اوراق اختیار فروش تبعی تا حد زیادی از ایجاد حباب منفی در روند معاملات سهم جلوگیری می‌کند و خریداران می‌توانند با اطمینان بیشتری به نگهداری و یا معامله سهم اقدام کنند؛ این‌ رویه قطعا موجب دلگرمی فعالان بازار و افزایش اقبال به سهم‌های دارای بیمه خواهد شد. اقدام خوبی که در راستای بیمه سهام صورت گرفته، این است که سازمان بورس تعهد کرده ظرف دو روز کاری اقدام به صدور مجوز انتشار اوراق اختیار فروش تبعی کند.» او ادامه داد: «افراد به کمک اوراق اختیار فروش تبعی می‌توانند سهامی را که می‌خرند عملا در یک قیمت مشخص بیمه کنند. بدین نحو که ناشر متعهد می‌شود تا در سررسید اوراق تبعی، آن سهام را در قیمتی که در زمان انتشار مشخص است از دارنده آن بخرد. حال اگر قیمت سهم در زمان سررسید کمتر از قیمت تعهد شده در اوراق اختیار فروش تبعی باشد، دارنده این سهم و اوراق، زبانی متحمل نشده و ریسک خرید سهم در یک محدوده مشخص می‌ماند.» به عقیده جبل عاملی، «تعهد هلدینگ‌ها و ناشران به حمایت از سهم‌های‌شان به وسیله انتشار این اوراق قطعا موجب دلگرمی فعالان بازار و افزایش و جذابی است.»

همچنین محمد کفاش پنجه‌شاهی، مدیرعامل سیدگردان اعتبار گفت: «وقتی یک ناشر اقدام به انتشار اوراق اختیار فروش تبعی می‌کند، یک پیام برای سهامداران دارد و آن، اطمینان ناشر از آینده و وضعیت خوب سودآوری سهم شرکت است.» او با بیان اینکه «اوراق تبعی، تضمین سود برای سهامداران محسوب می‌شود»، افزود: «به این معنا که مجموعه منتشرکننده این اوراق به آینده و وضعیت سودآوری سهم شرکت اطمینان دارد و بدون شک بیمه شدن سهام باعث اطمینان خاطر سهامداران می‌شود.» به گفته کفاش پنجه‌شاهی، «با توجه به قوانین و مقرراتی که در مورد کسب و کارهای با درآمد ثابت وجود دارد، برای صندوق‌های درآمد ثابت سهمی که همراه با اوراق تبعی فروش باشد گزینه مناسب و جذابی است.»

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در معاملات هفته گذشته ۰٫۴۵ درصد افزایش ارتفاع داد

سبزپوشی بورس پس از ۸ هفته



۰٫۰۲ درصد کاهش یافت و در تراز ۳۸۰ هزار و ۲۷۱ واحد ایستاد تا شاهد حرکت خلاف جهت این دو شاخص بورسی باشیم. شاخص کل فرابورس نیز در هفته گذشته ۰٫۲۸ درصد افزایش ارتفاع داد. با وجود رشد شاخص‌های بازار، آمار مربوط به معاملات حقیقی نشان می‌دهد که خروج پول از بازار متوقف نشده و در جریان معاملات این هفته شاهد خروج بیش از یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان پول از معاملات سهام بوده‌ایم. همچنین ۹۹ میلیارد تومان نیز توسط حقیقی‌ها از صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت خارج شده که با توجه به وضعیت این دو شاخص نمی‌توان از بازگشت رونق به معاملات سخن گفت.

هرچند میانگین ارزش معاملات خرد در این هفته نسبت به هفته قبل، رشد داشته، اما این شاخص با ثبت عدد ۲۴۲ میلیارد تومان، زیر میانگین ۳۰ روزه و ۹۰ روزه قرار می‌گیرد. این عدد نشان می‌دهد که افزایش ارتفاع شاخص‌ها در شرایطی اتفاق افتاده که ارزش خرید و فروش در بازار کم شده است و بنابراین همچنان نمی‌توان درخصوص پایداری روند روبه‌رشد شاخص‌ها اظهارنظر کرد. با این وجود، افزایش تعداد صفوف خرید و کاهش تعداد نمادهایی که در صف فروش قرار گرفته‌اند، می‌تواند افزایش تقاضا و کاهش عرضه از طرف سهامداران حقوقی و حقیقی را نشان دهد. در این هفته در مقابل ۶۲ نمادی که به طور میانگین در صف خرید قرار گرفتند، ۶۵ نماد در پایین‌ترین بازه مجاز روزانه به صف ایستادند که هر دو شاخص نسبت به هفته قبل، بهبود یافته‌اند. از بین ۶۶۱ نمادی که طی هفته گذشته در بازار سهام مورد معامله قرار گرفت، ۲۲۳ نماد با افزایش قیمت روبه‌رو شدند که در حدود ۴۹ درصد از بازار را پوشش می‌دهد. همچنین ۳۳۸ نماد نیز کاهش قیمت را تجربه کردند که ۳۲۷ نماد آن در بازه صفر تا منفی ۵ درصد قرار داشته‌اند. مقایسه سایر آمارها نشان می‌دهد در مقابل ۵۶ نمادی که بین ۵ تا ۱۰ درصد رشد داشتند، ۵۵ نماد با این میزان کاهش قیمت و در مقابل ۲۱ نمادی که با افزایش بیش از ۱۰ درصدی روبه‌رو شدند تنها ۹ نماد بیش از ۱۰ درصد کاهش قیمت به ثبت رساندند که می‌توان گفت با وجود برتری نسبی نمادهای فرمزپوش، افزایش قیمت‌ها در نمادهای سبزپوش بیشتر بوده است.

کمتر از ارزش معاملات در دو ماه ابتدایی سال است. در چنین شرایطی ظرف یکی دو هفته اخیر، شدت نزول در بازار سهام بیشتر شده و نماگر اصلی تالار شیشه‌ای با ایستادن در محدوده یک میلیون و ۳۰۳ هزار واحد در روز دوشنبه هفته گذشته، به کمترین سطح از ابتدای سال ۱۴۰۱ تاکنون رسید. همچنین روز یکشنبه (۱۷ مهرماه) رکورد خروج نقدینگی از بورس تهران شکسته شد و نسبت خروج نقدینگی به ارزش کل معاملات خرد به ۲۸٫۵ درصد رسید که بالاترین میزان از ابتدای سال تاکنون بوده و نشان می‌دهد که سهامداران خرد در این روز ۶۳۰ میلیارد تومان نقدینگی از بازار سهام خارج کرده‌اند.

در ادامه این سیر نزولی و در حالی که پیش‌بینی می‌شد شاخص کل بورس سطح ۱٫۳ میلیون واحد را از دست بدهد، ورق بورس در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه برگشت و نماگر تالار شیشه‌ای با رشد ۱۵ هزار واحدی در مجموع این دو روز به محدوده یک میلیون و ۳۱۹ هزار واحد رسید تا بلکه از ورطه سقوط به سطح ۱٫۲ میلیون واحد فاصله بگیرد. تحلیلگران معتقدند که عوامل مختلفی از جمله رکود اقتصاد جهانی، کاهش قیمت مواد پایه و رشد نرخ بهره بین بانکی در رکود فرسایشی بورس نقش دارند و این عوامل به خروج فزاینده نقدینگی از بازار سهام منجر شده است. با این وجود، کارشناسان می‌گویند چالش اصلی بورس، افزایش تردیدها برای سرمایه‌گذاری در تالار شیشه‌ای به دلیل افزایش ریسک‌ها و ابهام‌هاست و نیاز است که دولت بسته حمایتی تازه‌ای را تدارک ببیند به اعتقاد کارشناسان، ترس از بازار سهام در هفته‌های گذشته افزایش یافته و سهامداران فکر می‌کنند بازار سهام همچون تله‌ای است که در آن گرفتار شده‌اند. از سوی دیگر، بازارهای رقیب به دلیل افزایش تورم، سودآورتر شده‌اند و به همین خاطر، بورس‌بازان و سهامداران به دنبال فروش سهام و آزاد کردن نقدینگی خود هستند تا سرمایه خود را به بازارهای دیگر منتقل کنند.

۴۹ درصد نمادها به رنگ سبز

برخلاف شاخص کل بورس که در پایان هفته با رشد ۰٫۴۵ درصدی به سطح یک میلیون و ۳۱۹ هزار واحد رسید، شاخص کل با معیار هم‌وزن

گزارش مدیریت نظارت بر ناشران سازمان بورس نشان می‌دهد

جهش فروش و درآمد صنایع بورسی در شهریور

و وسایل ارتباطی رشد ۶۳ درصدی و فروش صنعت ساخت خودرو و قطعات رشد ۵۴ درصدی نسبت به مردادماه نشان می‌دهد. در همین مدت، فروش شهریور واسطه‌گری مالی و پولی رشد ۵۷ درصدی نسبت به مرداد داشته و فروش صنعت ماشین‌الات و تجهیزات رشد ۴۸ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین صنعت کانی غیرفلزی، فلزات اساسی، صنعت ماشین‌الات و دستگاه‌های برقی، صنعت مواد غذایی به جز قند و شکر، صنعت سیمان و گچ و آهک، صنعت شیمیایی، بانکی و موسسات مالی، فرآورده‌های غذایی و آشامیدنی و استخراج کانه‌های فلزی از دیگر صنایعی هستند که عملکرد مطلوبی در شهریورماه داشته‌اند. همچنین بررسی ۴۲۰ شرکت تولیدی حاکی از آن است که ۶۳ درصد شرکت‌های تولیدی در شهریورماه امسال بیش از مردادماه فروش داشته‌اند. درآمد فروش ۲۲ شرکت تولیدی از جمله مهندسی ساختمان و تاسیسات راه آهن، اهنگری تراکتورسازی ایران، مجتمع تولید گوشت مرغ ماهان، پتروشیمی شیراز، مجتمع تولیدی نیلی صنعت کرمان، تولید

یک میلیون و ۸۱۵ هزار سهامدار به سجام پیوستند

تعداد سجامی‌شدگان در نیم‌سال اول

نسبت به دوره مشابه سال قبل که یک میلیون و ۶۰ هزار و ۹۲۸ احراز هویت صورت گرفته بود، با بیش از ۲۴۶ هزار افزایش در تعداد سهامداران، رشد ۲۳ درصدی را رقم زده است. احراز هویت در سامانه جامع اطلاعات مشتریان «سجام» با رشد ۲۳ درصدی در پایان شش ماه ابتدای امسال در مقایسه با پارسال روبه‌رو شده است. گفتنی است سجام یک سامانه زیرساختی برای شناسایی مشتریان جهت ورود به بازار سرمایه ایران است که تمام فعالان این بازار اعم از سرمایه‌گذاران، مشتریان و مدیران نهادها در این سامانه، فقط یک

فرصت امروز: سه روز مثبت و دو روز منفی، حاصل کار شاخص کل بورس تهران در هفته گذشته بود. در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته، سوت پایان معاملات هفتگی بازار سهام در حالی به صدا درآمد که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای برای دومین روز متوالی سبزپوش شد تا پس از گذشت هشت هفته بار دیگر در پایان معاملات هفتگی به رنگ سبز درآید و ۰٫۴۵ درصد افزایش ارتفاع دهد.

هرچند که شاخص‌های بورسی، کار خود را با افزایش ارتفاع در هفته گذشته آغاز کردند، اما نتوانستند روند مثبت خود را در روزهای یکشنبه و دوشنبه ادامه دهند و در این دو روز بالغ بر بیش از ۱۲ هزار واحد از ارتفاع دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای کاسته شد. سپس به دنبال نشست‌های بورسی روزهای اخیر، اعلام برنامه‌های حمایتی دولت برای رونق تولید و افزایش سودسازی صنایع و همچنین پیگیری سیاست‌های تسهیل‌کننده معاملات همچون حمایت از قیمت سهام از طریق انتشار اوراق تبعی باعث شد تا بار دیگر قیمت سهام در اکثر گروه‌های معاملاتی بازار افزایش پیدا کند و شاخص کل بورس در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه مجموعا بیش از ۱۵ هزار واحد افزایش یابد. به این ترتیب، نماگر اصلی تالار شیشه‌ای توانست در مجموع معاملات این هفته ۰٫۴۵ درصد افزایش ارتفاع دهد و با ایستادن در سطح یک میلیون و ۳۱۹ هزار واحد، از کف کانال ۱٫۳ میلیون واحدی فاصله بگیرد. شاخص کل فرابورس ایران نیز در این هفته ۰٫۲۸ درصد افزایش ارتفاع داد تا شاخص کل بازار سهام در پایان معاملات هفته گذشته رشد ۰٫۴۳ درصدی را به ثبت برساند.

خروج پول حقیقی ادامه دارد

بعد از دو ماه توانایی در ابتدای سال و لمس محدوده ۱٫۶ میلیون واحدی، دور جدید ریزش بورس از ابتدای خرداد کلید خورد و آمارها نشان می‌دهد که در چهار ماه و نیم گذشته حدود ۱۸ درصد از بازدهی شاخص کل بورس تهران کاسته شده و ۲۵ هزار میلیارد تومان نقدینگی از تالار شیشه‌ای خارج شده است. این روند نزولی همچنین تمایل سهامداران را برای سرمایه‌گذاری در بازار سهام کاهش داده و موجب شده ارزش معاملات خرد سهام به سطح نازل ۲هزار میلیارد تومان برسد که چهار برابر

نماگر بازار سهام



سیاست ایران در تجارت با اتحادیه اروپا

معاون بین‌الملل اتاق ایران با تشریح سیاست‌های این معاونت در دوره مسئولیت خود، بر دو موضوع تمرکز بر تجارت با کشورهای اروپایی در بخش‌های غیرتجربیمی و همین‌طور ایجاد دفاتر تجاری در این کشورها تاکید کرد.

به گزارش ایسنا، علیرضا باوری در نشست با روسای اتاق‌های مشترک منطقه اروپا با اظهار تأسف از اینکه برخی از کشورهای اروپایی حتی در حوزه‌های غیرتجربیمی نیز به بهانه تحریم‌ها مرادوات خود با ایران را قطع یا محدود کرده‌اند گفت: عملکرد فعالانه اتاق‌های مشترک در این کشورها می‌تواند این شرایط را به نفع کشور و بخش خصوصی تغییر دهد. او با تأکید بر اینکه سیاست فعلی اتاق ایران تأسیس دفاتر تجاری به جای مراکز تجاری در کشورهای خارجی و اروپایی است، ادامه داد: به عنوان مثال می‌توان ساختمان‌های بانک ملی و صادرات در پاریس را که در حال حاضر متروکه هستند به عنوان دفتر تجاری فعال کرد. دفاتر تجاری از این جهت که می‌توانند مستقل عمل کنند و سود و زیان آنها مستقل از اتاق تعریف می‌شود قطعاً کارکرد بهتری نیز خواهند داشت و تجربه‌های نامطلوب مراکز تجاری ایران در سوریه و با سودان تکرار نخواهد شد.

باوری با بیان اینکه تمرکز ما باید در تجارت با اروپایی‌ها بر بخش‌های غیرتجربیمی باشد، افزود: هم در این هدف و هم در ایجاد دفاتر تجاری در کشورهای اروپایی، اتاق‌های مشترک می‌توانند نقش مهمی داشته باشند.

معاون بین‌الملل اتاق ایران با اشاره به جلسات خود با برخی سفرا و رابزن‌های تجاری کشورهای دیگر گفت: در این دیدارها برخی نکات مهم مطرح شد. از جمله اینکه اغلب اتاق‌های مشترک هیچ عضو خارجی از کشوری که با آن اتاق مشترک تشکیل داده‌اند ندارند در حالی که رویه فعلی اتاق‌های آلمان یا ایتالیا در عضوگیری از کشور متقابل در هیأت‌مدیره و یا عضو عادی باید در دستور کار همه اتاق‌های مشترک قرار گیرد. او بیان کرد: نکته مهم دیگر این است که بسیاری از اتاق‌های مشترک یا از سوی نهاد متناظر خود در آن کشور به رسمیت شناخته نمی‌شوند و یا اساساً نهاد متناظری در آن کشور ندارند که این هم نقطه ضعف بزرگی است که اتاق‌های مشترک باید برای رفع آن تلاش کنند.

براساس گزارش سایت اتاق ایران، در ادامه این نشست احمد پورفلاح رئیس اتاق مشترک ایران و ایتالیا با اشاره به برخی انتظارات اتاق‌های مشترک از اتاق ایران و معاونت بین‌الملل گفت: یکی از خواسته‌های اولیه ما این است که اتاق‌های مشترک در مرادوات خارجی و رفت و آمد هیأت‌های تجاری و سفرا نادیده گرفته نشوند.

او افزود: در زمینه درخواست ویزا درخواست ما این است که اتاق ایران از تماس مستقیم پرهیز کند و اجازه دهد این اقدام از کانال اتاق‌های مشترک به عنوان نمایندگان اتاق ایران انجام شود.

پورفلاح همچنین با اشاره به تعداد بالای اعضای اتاق‌های مشترک خواستار تعیین سهمیه و صندلی برای این اتاق‌ها در اتاق ایران و هیأت رئیسه آن شد.

عباسعلی قضاعی - رئیس اتاق مشترک ایران و آلمان - هم با اشاره به اینکه تا قبل از تحریم‌ها حدود ۱۰۰ هیأت بزرگ آلمانی شروع به سرمایه‌گذاری در کشور کردند، گفت: هنوز هم سرمایه‌های این افراد در ایران بلاتکلیف است و آنها منتظر چراغ سبزی برای بازگشت به کشور و ادامه فعالیت‌های خود هستند.

تعهد ارزی صادرکنندگان شیر خشک صنعتی موقتا برداشته شد

بنابر اعلام سرپرست معاونت توسعه بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی به دلیل کاهش قیمت جهانی شیرخشک، برای ادامه حیات صنایع مربوطه و حفظ و توسعه بازارهای صادراتی موقتا تعهد ارزی صادرکنندگان شیر خشک صنعتی برداشته شد.

به گزارش ایسنا، محسن شیراوند - سرپرست معاونت توسعه بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی - از رفع تعهد ارزی صادرکنندگان شیر خشک صنعتی و همچنین کاهش تعهد ارزی پرتقال و نارنگی و سیب درختی به ۵۰ درصد خبر داد و گفت: این مهم، در راستای حمایت، توسعه تولید و صادرات محصولات کشاورزی انجام شده است. به گفته وی، رفع تعهد ارزی صادرکنندگان شیرخشک صنعتی، صفر درصد و رفع تعهد ارزی صادرکنندگان پرتقال و نارنگی و سیب درختی به ۵۰ درصد کاهش یافته است.

براساس اعلام وزارت جهاد کشاورزی شیراوند درباره رفع تعهد ارزی صادرکنندگان شیرخشک گفت: شاهد کاهش قیمت جهانی شیرخشک بودیم و این مسئله سبب شد که تولید و صادرات این محصول با چالش مواجه شود؛ پس برای ادامه حیات این صنایع و حفظ و توسعه بازارهای صادراتی که پس از مردمی‌سازی یارانه‌ها ایجاد شده بود، موقتا تعهد ارزی صادرکنندگان شیر خشک صنعتی برداشته شده است.

ابربحران خودروی فرسوده



پاک دیوان محاسبات کشور، ۱۰ میلیون و ۴۲۹ هزار و ۵۳۳ وسیله نقلیه در مرز فرسودگی در کشور وجود دارد که به خوبی خبر از وجود یک بحران در این زمینه می‌دهد. این موضوع علاوه بر مشکلات عمده‌ای که در حوزه محیط زیست، سلامتی شهروندان، مشکلات حوزه شهری و ... ایجاد می‌کند، زبانی هنگفت از نظر اقتصادی نیز محسوب می‌شود. تنها در زمینه مصرف سوخت این خودروها حدود سه برابر خودروهای غیرفرسوده سوخت مصرف می‌کنند. این در شرایطی است که مصرف بنزین در کشور روندی افسارگسیخته دارد. در ایران روزانه ۱۱۰ میلیون لیتر بنزین مصرف می‌شود، اما ترکیه با داشتن جمعیتی برابر جمعیت ایران، صرفاً روزانه ۱۰ میلیون لیتر بنزین مصرف می‌کند. این در حالی است که بنزین یکی از کالاهایی است که مصرف آن در ایران با یارانه همراه است و مصرف آن به این میزان هزینه‌های زیادی را نیز بر دولت مترتب می‌کند. با این وجود و با گسترده‌تر شدن روز به روز این بحران، چند سالی است که لزوم اقدام در این رابطه به‌کلی به فراموشی سپرده شده است. تا قبل از سال ۹۷ که واردات خودرو هنوز ممنوع نشده بود، بار اسقاط خودرو بر دوش واردکنندگان خودرو بود که در ازای واردات خود باید گواهی اسقاط خودرو دریافت می‌کردند. با ممنوعیت واردات این موضوع به‌کلی به فراموشی سپرده شد. طبق گزارش‌های مرکز پژوهش‌های مجلس در سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ میزان سالیانه خودروهای فرسوده از رده خارج‌شده کمتر از ۷۰۰۰ خودرو بوده است. این در حالی است که در سال ۹۳ حدود ۳۴۰ هزار دستگاه خودروی فرسوده وارد چرخه اسقاط شده بودند و در سال ۹۶، سال قبل از ممنوعیت واردات خودرو نیز

معضل خودروهای فرسوده حالا تبدیل به ابربحران شده است. با این حال به نظر می‌رسد دولت و مجلس هنوز به یک همگرایی درباره راه‌حل بحران فرسوده‌ها نرسیده‌اند. طبق آمارهای رسمی در حال حاضر حدود ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار وسیله نقلیه فرسوده در کشور وجود دارد که این به معنای فرسودگی یک‌چهارم وسایل نقلیه است. معافیت خودروسازان از گواهی اسقاط و ممنوعیت واردات خودرو منجر به توقف اسقاط خودرو شده که یکی از تبعات آن رشد مصرف سوخت در کشور است.

به گزارش پدال نیوز، معضل خودروهای فرسوده در کشور حالا تبدیل به یک بحران شده است. آمار و ارقام نشان می‌دهد اگر فکر عاجلی برای این بحران نشود، تبعات آن به زودی گریبانگیر بخش‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی و همچنین سلامت شهروندان خواهد شد. با این حال به نظر می‌رسد دولت و مجلس هنوز به یک همگرایی در مورد راه‌حل بحران فرسوده‌ها نرسیده‌اند و حتی جلسه علنی روز گذشته مجلس نشان داد بین مجلس‌ها هم هنوز توافق نظری در این رابطه وجود ندارد. گرچه روز گذشته نمایندگان مجلس با رأی به لایحه دولت در مورد الحاق یک تبصره به ماده ۱۰ قانون ساماندهی خودرو که به موضوع اسقاط فرسوده‌ها می‌پردازد، رأی مثبت داده و این لایحه پرحاشیه را که به نظر می‌رسد همچنان سنگی در برابر اسقاط خودرو است مصوب کردند، با این حال هیأت‌رئیس مجلس با استفاده از اختیارات خود بار دیگر این طرح را برای رفع ابهامات به کمیسیون صنایع و معادن ارجاع داد.

براساس گزارش حسابرسی زیست‌محیطی نحوه اجرای قانون هوای

افزایش قیمت باتری توسط برخی تولیدکنندگان غیرقانونی است

کاملاً غیرقانونی است. رئیس اتحادیه صنف سازندگان و فروشندگان باتری و خدمات برق تخصصی خودرو تهران درباره اقدامات اتحادیه برای مقابله با گرانفروشی باتری گفت: در صد بازگشت قیمت‌ها به شرایط قبل هستیم در غیر این صورت اتحادیه آن را پیگیری خواهد کرد. علی اکبری همچنین درباره وضعیت عرضه و تقاضا در بازار باتری گفت: کمبودی در بازار وجود ندارد و عرضه و تقاضا در تعادل است. وی در ادامه با اشاره به الزام تولیدکنندگان باتری به درج شناسه کالا در سامانه جامع تجارت عنوان کرد: باتری از اولین کالاهایی است که مشمول قانون شفاف‌سازی شد و در حال حاضر باتری تقلبی به ندرت در

رئیس اتحادیه صنف سازندگان و فروشندگان باتری و خدمات برق تخصصی خودرو تهران از افزایش غیرقانونی باتری توسط برخی کارخانجات تولیدکننده خبر داد.

حسین علی‌اکبری در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: متأسفانه برخی تولیدکنندگان باتری بدون مجوز اقدام به افزایش قیمت باتری کرده‌اند در صورتی که مسئول افزایش قیمت باتری سازمان حمایت است.

وی افزود: افزایش قیمت باتری از سوی بعضی کارخانجات در حالی اتفاق افتاده که قیمت باتری فرسوده و همچنین سرب به عنوان ماده اولیه اصلی تولید باتری با کاهش مواجه بوده است. بنابراین این افزایش قیمت

ثبات قیمت سهام‌های خودرویی در بازار سرمایه و کاهش حجم معاملات

خودروسازان افزود: این موضوع چندان در بازار سرمایه اثرگذار نبود. خبرهای خوب زمانی بر بازار اثرگذار است که نقدینگی در بازار وجود داشته باشد در حالی که به دلیل کمبود نقدینگی و ترس ناشی از اتفاقات مختلفی که در بازار وجود دارد، این بازار چندان نسبت به اتفاقات عکس‌العمل نشان نمی‌دهد.

معماریان در پایان خاطر نشان کرد: اغتشاشات اجتماعی در هفته‌های اخیر بر کل بازار سرمایه، حجم معاملات و سهام‌های خودرویی اثر گذاشت. البته این عامل در درجه دوم و سوم قرار دارد و سیاست‌های دولت در نرخ بهره، قیمت‌گذاری دستوری و ترس ناشی از ریزش بازار از عوامل اولیه تأثیرگذار بر بازار هستند. در صورتی که آشوب‌های اجتماعی در جهت آرامش سیر کند، به نظر می‌رسد روند بازار در هفته آینده مثبت باشد.

محسن معماریان در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، با بیان اینکه شاخص تا پایان ساعات کاری امروز مثبت بوده و روی پله یک میلیون و ۳۱۹ هزار واحدی ایستاد، اظهار داشت در هفته‌ای که گذشت، نمادهای خودرویی همانند هفته گذشته در دامنه قیمتی ثابت باقی مانده است. وی درخصوص حجم معاملات سهام‌های خودرویی در هفته‌های اخیر گفت: حجم معاملات به نسبت حجم متعارف بسیار پایین است. به طوری که جابه‌جایی روزانه حدود ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد تومان برگ سبز سایپا، در پایان هفته در دامنه ۱۷۸ میلیون تومان قرار گرفته و این ترتیب بر حجم معاملات سهام ایران خودرو نیز حاکم است. این کارشناس بازار سرمایه درخصوص تأثیر خروج تعدادی از خودروهای تولید داخل از فرایند قرعه‌کشی و سامانه یکپارچه فروش وزارت صمت و واگذاری فروش این خودروها به سایت فروش

آگهی فراخوان عمومی

نوبت دوم

شهرداری سیلنهر در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۳/د/ش مورخ ۱۳۹۰/۱/۱۷ شورای اسلامی شهر نسبت به اجرای پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه روشنایی محور شهریار - آذران، سیلنهر با اعتبار بالغ بر ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به مدت (۳) لغت قرار داد تا پایان سال جاری؛ از طریق مناقشه عمومی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید ، لذا از متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می آید. برای دریافت استاد مناقشه به سامانه مبتلا به آدرس الکترونیکی www.setad.ir به شرح ذیل مراجعه نمایند.

شهرداری سیلنهر در رد با قبول پیشنهادات مختار است.

کلیه هزینه های مربوط به انتشار آگهی مناقشه عمومی به عهده برنده مناقشه خواهد بود.

پیمانکاران می بایست دارای گواهینامه تعیین صلاحیت شرکت های پیمانکاری در رشته موضوع مناقشه ، گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران از اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی بوده و دارای رزومه کاری مرتبط باشند.

مبلغ سپرده شرکت در مناقشه به نفع شهرداری ۵ درصد قیمت کل پایه (۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال) درصورت قیمت کل پایه می باشد. تذکر: سپرد در نقرات اول و دوم

مناقشه تا زمان انجام معامله و قرار داد مسترد نخواهد شد؛باز نقرات اول تا سوم چنانچه حاضر به انعقاد قرارداد نگردند سپرده آنان به نفع کارفرما ضبط خواهد شد.

زمان دریافت استاد مناقشه در سامانه ستاد: زمان انتشار آگهی: ساعت ۸ روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۷/۱۶

زمان انعام مهلت شوکت در مناقشه در سامانه ستاد ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۸/۲

مهلت ارائه پاکت صیلت نامه در دبیرخانه شهرداری ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۸/۲

زمان بازگشایی و رسیدگی به پیشنهادات در دفتر شهردار: ساعت ۱۰ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۸/۲

اطلاعات و سایر جزئیات در استاد مناقشه درج گردیده است.

ضمناً تنها استاد پاکت های پیشنهادی اعضای الکترونیکی مورد پذیرش است و درحله بازگشایی استاد فیزیکی پاکت های (ب) و (ج) و فاقد امضای الکترونیک به هیچ وجه مورد پذیرش نیست .

علی ملکی — شهردار سیلنهر

۷۷۴



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی موضوع ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر کلاسه پرونده شماره ۱۵۰۹/۱۸۰۰/۱۴۴۱۰۰۱۴۰۱ و رای شماره ۵۶۶۶/۱۸۰۰/۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک عباس آباد تصرفات مالکانه بلامعارض آقای محمد جمشیدزاده به شماره شناسنامه ۶۸۴۱۱ به کد ملی ۰۰۸۲۵۷۶۹۶۳ صادره از تهران فرزند محمد کریم نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان (کاربری مسکونی) به مساحت دویست متر مربع (۲۰۰) متر مربع قسمتی از پلاک ۱۰۳ فرعی ۱۵۴ اصلی واقع در قریه بانوج خیل بخش ۲ حوزه ثبت عباس آباد دارای سند رسمی مشاعی از مالکانه و بلامعارض رسمی مشاعی شخص متقاضی ثبت می باشد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت ۶۰ روز اعتراض و دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۰۹

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۳

شناسه آگهی ۱۳۸۴۲۷۶

سرپرست ثبت اسناد و املاک عباس آباد- ابراهیم حسین زاده

۷۲۵

مفقودی مدارک موتور سیکلت

برگ سبز و کارت موتور سیکلت پالس تیپ DTS-i-۱۸۰- به شماره پلاک ۹۳۷۲ تبریز ۱۹ و شماره موتور ۹۶۳۷۲ و شماره تنه ۲۱۹۹A۵۰۰۱۸۰***NEB بنام موسی زینال زاده مفقود و از درجه اعتبار ساقط است.

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۲ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در بخش نه ثبت آمل- دهستان لیتکوه

۵۹- اصلی (قریه انچه پل)

۱۰۰ فرعی آقای محمد شیردل باروق در شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی با کاربری زراعی که ده سیر مشاع از دویست و چهل سیر عرصه موقوفه است به مساحت ۲۰۹ متر مربع خریداری شده بلاواسطه از امین بادکان و مع الواسطه از مصطفی راحمی.

لذا به موجب ماده ۳- قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳- آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت فاقد سلبه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۰۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۳

سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک آمل- فیض اله ذبیحی

شناسه آگهی ۱۳۸۴۴۶۷

۷۲۶

آگهی اختصاصی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار اول: ۱۴۰۱/۰۷/۰۹

تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۳

شناسه آگهی ۱۳۸۶۸۴۸

علی سعادت- سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان نور



آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۲ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه علی آباد میر پلاک ۳۳ اصلی

بخش ۲ قشلاقی

۲۷۱۳ فرعی اقا/ خانم شاپور گل عنبر فرزند حبیب نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری باغات) به مساحت ۲۰۳.۹۳ متر مربع خریداری بدون واسطه/ با واسطه از پروانه داداشی قاسم اباد

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۰۹

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۳

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر- صفر رضوانی

شناسه آگهی ۱۳۸۶۵۹۳

۷۲۸

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۲ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه شهجعاران پلاک ۳۰ اصلی بخش ۲ قشلاقی

۱۱۹۸ فرعی اقا/ خانم کریم میکانیلی فرزند رحمان نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری مسکونی و زراعی) به مساحت ۲۱۵.۲۰ متر مربع خریداری بدون واسطه/ با واسطه از یونس سعیدی

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۲۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۸/۰۷

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر- صفر رضوانی

شناسه آگهی ۱۳۹۱۵۴۳

۷۹۹

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

اعتراض داشته باشند باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراضی در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۰۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۳

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر- صفر رضوانی

شناسه آگهی ۱۳۷۸۸۲۳

۷۲۳

سخت‌ترین چالش‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی



به قلم: برنت بارنهارت
کارشناس بازاریابی دیجیتال
ترجمه: علی آل علی

فعالیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی شاید برای بسیاری از افراد امر کاملاً واضحی به نظر برسد، اما همیشه به سادگی امکان اجرای استراتژی‌های مختلف در این حوزه نیست. تقریباً تمام کارآفرینان خیلی خوب از اهمیت شبکه‌های اجتماعی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در این زمینه آگاهی دارند. با این حال کمتر کارآفرینی در عمل اقدام به استفاده درست از امکانات در دسترس‌اش برای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی می‌کند. این امر مشکلات بسیار زیادی پیش روی بازاریاب‌ها قرار داده و همچنین وضعیت بازاریابی برندها را نیز بدل به بحرانی عظیم کرده است.

هر ساله با به‌روز رسانی‌های مختلف در شبکه‌های اجتماعی فعالیت در این عرصه سخت‌تر از قبل می‌شود. به عبارت بهتر، برندها در طول زمان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با چالش‌های بسیار بیشتری رو به رو شده و توانایی‌شان در این میان همگ می‌خورد. بسیاری از برندها هرگز برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور حرفه‌ای آمادگی لازم را ندارند. درست به همین دلیل به طور مداوم برای این کار بهانه‌های مختلف را پیش می‌گیرند. اگر شما توانایی حل چالش‌های مختلف در زمینه بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نداشته باشید، خیلی زود شانس‌تان در این میان از بین خواهد رفت. این امر می‌تواند به سرعت شما را بدل به یکی از برندهای کلیشه‌ای در بازار کرده و مشتریان را نیز نسبت به همکاری با شما به طور کامل ناامید سازد. درست به همین دلیل غلبه بر چالش‌های بازاریابی در عرصه شبکه‌های اجتماعی نه یک امر دلخواهی، بلکه ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین موانع پیش روی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و غلبه بر چالش‌های مختلف در شبکه‌های اجتماعی است. به عبارت بهتر، در این مقاله هدف اصلی ما بررسی برخی از چالش‌های مهم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود. این امر به شما شانس بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و وضعیت‌تان را نیز به طور حرفه‌ای تغییر می‌دهد. اگر شما هم در طول سال‌های اخیر چالش‌های‌تان برای تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی به طور مداوم افزایش پیدا کرده است، نکات مورد بحث در این مقاله می‌تواند ایده‌های خوبی برای‌تان داشته باشد.

کاهش نرخ تعامل و سقوط واکنش کاربران به پست‌های برند

وقتی یک برند در شبکه‌های اجتماعی پست یا به طور کلی محتوا بارگذاری می‌کند، انتظار دریافت واکنش‌های سریع و مناسب از سوی کاربران را دارد. بی‌شک تمام کاربران در شبکه‌های اجتماعی مخاطب هدف شما محسوب نمی‌شوند، اما در این میان گروه‌های خاصی دارای اهمیت ویژه برای شما هستند. این امر به معنای ضرورت تاثیرگذاری بر روی گروه مورد نظر و بهینه‌سازی تلاش‌های‌تان در این میان است. وقتی برندها با شکست برای تاثیرگذاری بر روی

مخاطب هدف با تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی رو به رو می‌شوند، یکی از مهمترین بحران‌ها در شبکه‌های اجتماعی گریبان‌شان را می‌گیرد. این بحران به شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف فرصت لازم را نداده و شرایط‌تان را نیز به طور مداوم دشوارتر خواهد کرد.

بدون شک برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم از گزینه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی سود می‌برند. شاید این امر دواي کوتاه مدتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشد، اما در بلندمدت شانس‌تان را به طور مداوم کاهش خواهد داد. بازاریابی ارگانیک هنوز هم مهمترین شیوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. با این حساب اگر شما توانایی لازم برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را نداشته باشید، به طور مداوم شانس‌تان در بازار با کاهشی سریع رو به رو خواهد شد. کاهش تمایل کاربران برای تعامل با محتوای بازاریابی شما می‌تواند دلایل بسیار زیادی داشته باشد. در این میان شما قبل از اینکه در دسره‌های‌تان بیش از اندازه زیاد شود، باید به فکر راه چاره باشید، در غیر این صورت خیلی زود کاربران از دست شما ناراضی شده و دیگر هیچ شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی آنها پیش روی‌تان قرار نمی‌گیرد.

شما اول از همه برای عبور از این چالش باید سراغ برخی از محبوب‌ترین محتوای‌تان در گذشته بروید. در این بخش وظیفه شما مقایسه محتوای قدیمی با نمونه‌های جدید است. این امر به شما برای آگاهی از تغییرات محتوای‌تان و ادامه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. در این صورت شما به طور قابل ملاحظه‌ای فرصت تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب‌تان را پیدا می‌کنید. این امر می‌تواند برای شما جذابیت دوباره‌ای داشته و وضعیت برندگان را نیز به طور قابل توجهی تغییر دهد.

یادتان باشد یکی از منابع عالی برای اطلاع از نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف، توجه به کامنت‌های آنها در ذیل محتوای‌تان است. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز به شدت ارتقا بخشد. وقتی یک برند به حرف‌های مشتریان گوش می‌دهد، در بازار اعتبار بسیار بالاتری به دست خواهد آورد. این امر باید به طور مداوم از سوی شما رعایت شده و کانال ارتباطی‌تان با مشتریان را حفظ کنید. به این ترتیب در صورت کاهش یکباره نرخ تعامل کاربران می‌توانید به سرعت از طریق کامنت‌ها متوجه دلیل این امر شده و وضعیت‌تان را در کوتاه‌ترین زمان ممکن تغییر دهید.

تمایز بودن از رقبا
در بازاری که بی‌نهایت برند رنگارنگ دارد، ایجاد تمایز میان برندگان با رقبا امر بسیار سختی خواهد بود. این هدف گاهی اوقات برندها را به مرز صرف بودجه‌های کلان رسانده و در نهایت عایدی به غیر از ورشکستگی کامل به همراه ندارد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید از همان لحظه نخست شیوه‌های درست را در نظر داشته باشید.

برخی از برندها برای ایجاد تمایز با رقبای کوچک‌تر به طور مداوم از روی استراتژی‌های مربوط به برندهای بزرگ و حرفه‌ای کپی‌برداری می‌کنند. این امر می‌تواند

به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دهد. نکته مهم اینکه الگوبرداری از رقبا همیشه ایده‌ای خوب و حرفه‌ای نیست، چراکه در بلندمدت شما را بدل به برندی دست دوم و یک کپی ناشیانه از برندهای بزرگ خواهد کرد.

شما نمی‌توانید با کپی‌برداری از روی دست برندهای دیگر تبدیل به یک کسب و کار حرفه‌ای در بازار شوید. این امر شما را در موقعیت بسیار دشواری از نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف قرار می‌دهد. تنها نکته مهم در این میان توجه به ارزش‌های برندگان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. امروزه ارزش‌های هر برند با سایر رقبا دارای تمایز بسیار مهمی است. اگر شما از همین نقطه تمایز برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان سود ببرید، بسیاری از مشکلاتان به طور خودکار حل و فصل خواهد شد. در این میان شما می‌توانید با خیال راحت به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بوده و شانس‌تان در این میان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای ارتقا دهید.

یادتان باشد طراحی استراتژی در زمینه بازاریابی یا حتی مدیریت برند باید به طور حرفه‌ای صورت گیرد. این امر می‌تواند برای شما جذابیت بسیار زیادی داشته باشد. در این راستا همیشه باید نیازهای مشتریان و وضعیت برندگان را با هم ترکیب کنید. به این ترتیب فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان یافته و شانس‌تان نیز در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. امروزه مشتریان برندهایی که به نیازهای‌شان توجه دارند، بیشتر از سایر کسب و کارها دوست دارند. بنابراین شما باید برنامه‌ای ویژه برای اعلام سریع و قاطع ارزش‌های برند و همچنین نمایش توجه به نیازهای مشتریان داشته باشید. در غیر این صورت هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار نخواهد گرفت.

ناتوانی برای بارگذاری محتوا در چند پلتفرم آنلاین

امروزه شمار شبکه‌های اجتماعی به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کرده است. همین امر برای برندها در راستای بازاریابی در دسره‌های زیادی، داشته است. شاید در نگاه نخست تنوع بالای شبکه‌های اجتماعی برای هر برندی محل بحث و توافق باشد. این امر می‌تواند به شما فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در پلتفرم‌های مختلف و جلب نظر مشتریان با سلیقه‌های گوناگون را بدهد. نکته مهم اینکه گاهی اوقات بازاریاب‌ها یا حتی کارآفرینان در خلال کارهای روزانه در عمل از تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از بارگذاری محتوا در شبکه‌های اجتماعی گوناگون باز می‌مانند. این امر می‌تواند در یک چشم به هم زدن وضعیت برندها را برهم زده و شانس تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به شدت کاهش دهد.

امروزه برخی از ابزارهای حرفه‌ای به بازاریاب‌ها برای بارگذاری همزمان چند محتوا در شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کند. با این حساب شما باید دیگر از شیوه‌های سنتی برای بارگذاری محتوا در چند پلتفرم دوری کنید. این امر می‌تواند به شما فرصتی دوباره برای تاثیرگذاری بر روی کاربران در پلتفرم‌های مختلف بدهد.

یادتان باشد کمتر برندی در تمام شبکه‌های

اجتماعی حضوری فعال دارد. بنابراین شما باید از میان پلتفرم‌های مختلف دست به انتخاب زده و شرایط‌تان در این میان را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهید. این امر با استفاده از ابزارهای حرفه‌ای مثل سوشیال اسپرout یا هاب اسپات صورت می‌گیرد. چنین ابزارهایی به شما در زمینه مدیریت شبکه‌های اجتماعی کمک کرده و فرصت‌های بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی کاربران نیز پدید می‌آورد. یادتان باشد در شبکه‌های اجتماعی همیشه باید فرصت‌های تازه را به درستی استفاده کرد. ابزارهای فوق علاوه بر کمک‌های جانبی به کارآفرینان و تیم‌های بازاریابی امکان بارگذاری همزمان محتوا در چند پلتفرم را نیز فراهم می‌کند. با این حساب شما دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت.

امروزه یکی از مشکلات اصلی برندها برای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی مربوط به بحث ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از ابزارهای تازه است. این امر شما را در کانون توجه مشتریان قرار داده و وضعیت‌تان را نیز به شدت دشوار خواهد کرد. یکی از نکات مهم در این میان مربوط به آشنایی با ابزارهای تازه است. اگر شما از طرفدارهای سایت‌های تخصصی در عرصه کسب و کار باشید، می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن بر روی مخاطب هدف تاثیر گذاشته و وضعیت‌تان را نیز تغییر دهید. این امر شما را از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در شرایط بسیار مناسبی قرار خواهد داد.

زمانی که سرمایه‌گذارهای پروژه با شبکه‌های اجتماعی آشنا نیستند

آشنایی تمام اعضا و افراد درگیر در یک پروژه با شبکه‌های اجتماعی امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. وقتی شما در یک برند با سرمایه‌گذارهای بسیار سنتی رو به رو هستید، ترغیب آنها برای سرمایه‌گذاری بر روی شبکه‌های اجتماعی امر بسیار دشواری خواهد بود. این امر گاهی اوقات برای برندها در دسره‌های بی‌نهایت زیادی به همراه داشته و حتی توانایی‌شان برای اثربخشی بر روی مخاطب هدف را نیز به طور کامل از بین می‌برد. در این صورت شما باید به جای تلاش برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از شیوه‌های قدیمی یا حتی لجبازی در پیشبرد پروژه به دنبال راهکارهای تازه باشید.

در طول سال‌های اخیر شبکه‌های اجتماعی تاثیر بسیار بیشتری بر روی زندگی مردم داشته است. اگر سرمایه‌گذارهای پروژه شما با شبکه‌های اجتماعی میانه خوبی ندارند، شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن آنها را با مزایای این شیوه آشنا کنید. اشاره به موفقیت سایر برندها با استفاده از شبکه‌های اجتماعی در این میان ایده بسیار خوبی خواهد بود. این امر در مدت زمانی کوتاه شما را بدل به یکی از برندهای دوست‌داشتنی در بازار کرده و شانس‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. با این حساب دیگر مشکل زیادی پیش روی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی سرمایه‌گذارها نخواهد بود.

یادتان باشد حرف زدن با سند و مدرک در میان سرمایه‌گذارها اهمیت بسیار زیادی دارد. بنابراین اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان در این میان هستید، باید همیشه با سند و مدرک تمام و کامل صحبت کنید. در غیر این صورت شاید خیلی زود

توانایی‌تان در این میان از بین رفته و دیگر شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکنید.

یکی از برندهای بزرگ در عرصه بازاریابی دیجیتال برند نایک است. این برند همیشه در شبکه‌های اجتماعی حضور پررنگی دارد. نکته مهم اینکه اغلب سرمایه‌گذارهای این برند آشنایی چندانی با شبکه‌های اجتماعی ندارند. با این حال مدیران ارشد نایک به خوبی توانایی اثرگذاری بر روی این دسته از افراد و ترغیب‌شان به سوی سرمایه‌گذاری‌های هنگفت بر روی شبکه‌های اجتماعی شده‌اند. شما نیز در شرکت‌تان باید دقیقاً به همین صورت عمل کنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار نگیرد.

کاهش سطح ارتباط با مخاطب هدف

یک برند یا تیم بازاریابی باید همیشه ارتباط نزدیک با مخاطب هدف داشته باشد. این امر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را به همراه داشته و شانس شما را نیز به شدت افزایش می‌دهد. یادتان باشد برندهایی که از مشتریان فاصله می‌گیرند، دیر یا زود از بازار کنار خواهند رفت. پس شما باید همیشه به فکر تعامل نزدیک با مخاطب هدف بوده و در این میان از هیچ کاری دریغ نکنید. این امر می‌تواند به شما فرصت بسیار خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف دهد. درست به همین خاطر همیشه مثل دوستان نزدیک با مشتریان‌تان رفتار کنید.

بدون تردید کاهش سطح ارتباطات با مشتریان برای همه برندها دلهره‌آور خواهد بود. این امر می‌تواند شما را در موقعیت بسیار دشواری قرار داده و شانس‌تان را نیز در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. امروزه برخی از برندها به طور مداوم در تلاش برای خبر گرفتن از مخاطب هدف‌شان هستند. در این میان راهاندازی انواع فروم‌های مخصوص مشتریان یا حتی خبرنامه برند می‌تواند ایده خوبی باشد.

تمام شدن ایده‌های خلاقانه برای تولید محتوا
هر برند یا تیم بازاریابی در طول زمان با بازه‌هایی از چالش مربوط به تولید محتوای خلاقانه رو به رو می‌شود. این امر می‌تواند برای برندها چالش بسیار مهمی محسوب شده و توانایی‌شان را نیز به طور کامل از بین ببرد. یکی از نکات مهم در این میان تلاش برای استفاده از ایده‌های تازه است. شاید شما در حوزه بازاریابی به استفاده از ایده‌های تازه عادت نداشته باشید، اما بسیاری از برندها به طور مداوم در صورت مواجهه با کمبود ایده‌های تازه به سراغ عملکرد برندهای بزرگ و موفق می‌روند. شما به طور معمول می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن با ترکیب ایده‌های مختلف دیگر برندها به ایده‌های تازه دست پیدا کنید. پس در صورتی که ایده‌های بازاریابی و تولید محتوای‌تان به سرعت تمام شد، باید هرچه زودتر کارتان را شروع کرده و دوباره بر روی مخاطب هدف اثرگذاری نمایید. در این میان هم ترکیب ایده‌های سایر برندها راه فرار شما از بن‌بست خواهد بود.

بی‌تردید بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی همیشه همراه با چالش‌های بزرگی است. اگر شما در این میان به توصیه‌های در این مقاله گوش دهید، مسیر‌تان برای پشت سر گذاشتن چالش‌ها به طور قابل ملاحظه‌ای ساده‌تر خواهد شد.

منبع: sproutsocial.com

 🔍
یوتیوبر ها یا تیک تاکرها؟
کدام یک مناسب کسب و کار شما هستند

 	به قلم: دونا آلمونت	
 	نویسنده حوزه کسب و کار	
 	مترجم: امیر آل‌علی	

در حال حاضر اگر بخواهیم دو شبکه اجتماعی برتر مبتنی بر ویدئو را نام ببریم، بدون شک یوتیوب و تیک تاک، جایگاه به مراتب بهتری در مقایسه با سایر رقبای خود دارند. تحت این شرایط یکی از سخت‌ترین انتخاب‌ها برای کسب و کارهای مختلف این است که چه بستری برای فعالیت آنها مناسب‌تر محسوب می‌شود. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که تیک تاک اگرچه شبکه‌ای نوظهور محسوب می‌شود. با این حال در این مدت کوتاه موفق شده است تا نتایج بی‌نظیری را به دست آورد. به همین خاطر نباید تصور کنید که یوتیوب برنده اصلی محسوب می‌شود. همه‌گیری ویروس کرونا نیز باعث شده است تا فروش اینترنتی با رشد چند صد برابری مواجه شود که در این زمینه براساس نظرسنجی‌ها، ویدئو به عنوان محبوب‌ترین نوع محتوا انتخاب شده است و به همین خاطر همه بازاریاب‌ها به آن توجه ویژه‌ای را دارند. آمارهای جهانی در این رابطه حاکی از آن است که در بیش‌تر کشورها یوتیوب یکی از سه شبکه اصلی محسوب می‌شود و این امر در حالی است که تیک تاک در رتبه پنجم قرار می‌گیرد. در اصطلاح به افرادی که در تیک تاک فعالیت حرفه‌ای انجام می‌دهند، تیک تاکر و به افرادی که در یوتیوب فعالیت حرفه‌ای انجام می‌دهند، یوتیوبر گفته می‌شود که قبل از شروع مقایسه، لازم است تا نگاهی به تاریخچه دو برند داشته باشیم.

یوتیوب

این برند محبوب‌ترین بستر اشتراک‌گذاری ویدئو در جهان محسوب می‌شود و دومین سایت با بیشترین میزان جست و جو نیز محسوب می‌شود که در رتبه نخست، گوگل قرار دارد. این برند در سال ۲۰۰۵ توسط سه کارمند سابق پی پال به نام‌های چاد هرلی، استو چن و جاوید کریم ایجاد شد. محل اصلی این شرکت در کالیفرنیا است و بیشترین ویدئو تاریخ آن نیز بیش از ۷ میلیارد بازدید را به دست آورده است. میزان موفقیت این شرکت به حدی بود که تنها یک سال پس از فعالیت با رقم بالای ۱٫۶۵ میلیارد دلار به گوگل فروخته شد و مالکیت آن در حال حاضر برعهده این شرکت است. درواقع گوگل صاحب رتبه اول و دوم پربازدیدترین سایت‌ها می‌باشد. جدیدترین آمارهای این شرکت حاکی از آن است که هر روز بیش از ۱۰۰ هزار ویدئو در این شبکه به اشتراک گذاشته می‌شود.

تیک تاک

در حالی که جهان عادت کرده بود که برترین شبکه‌های اجتماعی برای کشور آمریکا باشد، تیک تاک به یک باره تمامی معادلات را برهم زد و موفق شد تا بسیاری از رکوردها را جا به جا کند. این شبکه در سال ۲۰۱۶ در چین ایجاد شد و پس از مدتی کوتاه، فعالیت جهانی خود را آغاز کرد. درواقع بازار چین با جمعیت بیش از یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفر، خود بستری ایده آل برای رشد محسوب می‌شود. با این حال فراموش نکنید که این برند در سایر کشورها و حتی خود کشور آمریکا نیز موفقیت‌های باورنکردنی به دست آورده است. این شرکت توسط هلدینگ ByteDance ایجاد شده است.

پس از بررسی تاریخچه این دو شرکت لازم است تا به سوال اصلی پاسخ داده شود. درواقع همه چیز به نیاز و نوع کسب و کار شما وابسته است. در این زمینه اگر قصد بررسی، آنباکس و معرفی کامل محصولات خود را دارید، یوتیوب فضای بهتری محسوب می‌شود. درواقع تیک تاک تمرکز خود را بر روی ویدئوهای خلاقانه چند ثانیه‌ای قرار داده و این امر در حالی است که در یوتیوب، محدودیت زمانی وجود ندارد. این امر در حالی است که پس از موفقیت‌های چشمگیر تیک تاک، یوتیوب نیز بخش short را ایجاد کرده که برای رقابت با این شبکه محسوب می‌شود. با این حال آمارهای این بخش اِدا رقابتی نبوده و تاکنون موفقیت چندانی را به دست نیاورده است. درواقع اگر صرفا می‌خواهید که محصول شما به صورت چالشی دیده شود و مخاطب تا حد امکان درگیر باشد، تیک تاک بهترین شبکه برای شما خواهد بود. در این زمینه فراموش نکنید که در تیک تاک به صورت روزانه شاهد چالش‌های متنوعی هستیم و یک تیک تاکر می‌تواند چالشی با یکی از محصولات شما ایجاد کند و این امر به معنای خرید و انجام اقدامات موردنظر توسط جامعه هدف است. درواقع همه چیز به مدل بازاریابی و نیز شرکت شما وابسته خواهد بود. با ین حال این نکته را نیز فراموش نکنید که تیک تاک در برخی از کشورها کاملا ناشناخته بوده و به همین خاطر باید به این موضوع نیز توجه داشته باشید. در این رابطه به صورت معمول، همکاری با تیک تاکرها کم‌هزینه‌تر بوده و می‌تواند برای برندهایی که بودجه کمتری دارند، گزینه بهتری محسوب شود. در آخر توصیه می‌شود که به دنبال یک عملکرد میانه‌رو باشید. درواقع دلیلی وجود ندارد که شما تنها یک شبکه را مورد توجه قرار دهید. در این زمینه تنها باید به این موضوع توجه کنید که یوتیوب در منطقه شما مخاطبان بیشتری دارد و یا تیک تاک موقعیت بهتری را به دست آورده است. پس از آن می‌توانید به صورتی که مناسب‌تر باشد، همزمان با یوتیوبرها و هم تیک تاکرها فعالیت داشته باشید. با این حال فراموش نکنید که پیدا کردن یوتیوبر و تیک تاکر مناسب کسب و کار شما نیز ساده نبوده و لازم است تا تحقیقات لازم را داشته باشید.

منبع: searchenginejournal.com

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| **شنبه | ۲۳ مهر ۱۴۰۱ |** شماره ۲۱۰۶ **|** صفحه**۸ |**

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۲۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روز نامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

۸ اصل کنفرانس آنلاین تاثیر گذار

دقیقه پایانی سخنرانی خود را به ایسن موضوع اختصاص می‌دهد. با این حال هوشمندانه‌ترین اقدام این است که در زمان‌های مناسب، سوالاتی را مطرح کنید. این امر باعث می‌شود تا توجهات به شما به مراتب بیشتر شود. این نکته را به خاطر داشته باشید که در کنفرانس‌های آنلاین افراد به واسطه راحتی بیشتری که دارند، آسانه تحمل آنها نیز بالاتر بوده و این امر باعث می‌شود که نگرانی بابت طولانی شدن کنفرانس نداشته باشید و بهتر بتوانید ارتباط لازم را شکل دهید.

۳-یادآوری داشته باشید

واقعیت این است که بسیاری از افراد زمان کنفرانس را فراموش خواهند کرد. به همین خاطر شما باید در سه مرحله یادآوری داشته باشید. نخست یک هفته قبل از شروع است تا افراد برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهند و در صورت تمایل، اقداماتی نظیر مطالعه داشته باشند تا سوالات بهتری را از شما ببرسند. پس از آن لازم است تا چند ساعت قبل از شروع، یادآوری دوم را انجام دهید و آخرین یادآوری، ۱۰ دقیقه قبل از کنفرانس است. این اقدام باعث می‌شود تا احتمال از دست دادن کنفرانس، تقریباً به صفر برسد. در این رابطه فراموش نکنید که اتفاقاتی نظیر رخ دادن یک حادثه ناگهانی، همواره ممکن است رخ دهد. به همین خاطر بهتر است تا جلسه را ضبط کنید و در اختیار شرکت‌کنندگان قرار دهید.

۴-بررسی‌های لازم را داشته باشید

این امر که بداندین مخاطب نیز صدا و تصویر شما را دارد، بسیار مهم بوده و لازم است تا به صورت مداوم آن را تکرار کنید. برای مثال ممکن است ویدئویی که برای شما پخش می‌شود، در معرض دید همگان قرار نگیرد. درواقع شما باید به مسائل توجه داشته باشید. همچنین در کنار خود مواردی نظیر آب را قرار دهید تا نیاز به قطع کردن و استراحت میان سخنرانی وجود داشته باشد. درواقع این گونه استراحت‌ها تنها باعث خواهد شد تا جمع کردن دوباره افراد به یک چالش تبدیل شود. در این زمینه فراموش نکنید که کنفرانس شما اِدا نباید طولانی‌تر از یک ساعت و نیم باشد. درواقع در صورتی که مطالب شما به مراتب بیشتر است، باید از تکنیک سریایی کردن موارد استفاده کنید. همچنین برای راحتی کار مخاطبان خود لازم است تا در ابتدا این اطمینان را به افراد دهید که فایل ویدئو در اختیار آنها قرار می‌گیرد و اطلاعات نیز برای آنها ارسال خواهد شد. این امر باعث می‌شود تا نیاز به مکث کردن برای نوشتن افراد وجود نداشته باشد و مخاطبان بیشترین توجه را به شما نمایند.

۵-بی‌حوصلگی را از بین ببرید

بدون شک هر فردی می‌تواند یک کنفرانس آنلاین را داشته باشد. با این حال تنها درصد کمی از افراد این اقدام را به بهترین شکل انجام می‌دهند. این بخش اِدا ارتباطی به موارد فنی و مفید بودن متن شما ندارد. درواقع همه چیز در شیوه ارائه شما خلاصه می‌شود. در این زمینه شما می‌توانید یک سخنرانی بسیار جذاب و یا فردی بسیار کسل‌کننده باشید. در این زمینه لازم است تا شوخی‌های مناسبی با مخاطبان خود داشته باشید تا در کنار انتقال

 🔍
یوتیوبر ها یا تیک تاکرها؟
کدام یک مناسب کسب و کار شما هستند

مطالب، سرگرمی لازم نیز شکل گیرد. در این زمینه ایده‌ها بسیار متنوع بوده و با یک جست و جوی ساده می‌توانید به فهرستی کامل در این زمینه دست پیدا کنید. برای مثال می‌توانید خاطرات جالب خود را مطرح کرده و با این اقدام، فضا را برای چند لحظه عوض کنید.

۶-مدیریت زمان داشته باشید

یکی از بدترین اقدامات ممکن این است کهه در زمان تعیین‌شده، اقدامات خود را به پایان نرسانید. در این زمینه لازم است تا یک بار جلسه را به صورت تمرینی انجام دهید تا در صورت نیاز، تغییرات لازم اعمال شود. این امر باعث خواهد شد تا مخاطب نیز بتواند برنامه‌ریزی شخصی خود را انجام دهد و تداخلی ایجاد نشود. به همین خاطر شما باید روند جلسه را نیز در نظر داشته باشید و از طولانی شدن مواردی نظیر سوالات، خودداری نمایید. در این رابطه حتی ممکن است شما به خلاصه کردن هم نیاز داشته باشید. برای مثال یک کلیپ را با سرعت پخش بالاتری نمایش دهید. درواقع شما باید تکنیک‌های مختلفی را داشته باشید تا زمان‌بندی به درستی انجام شود.

۷-نظرسنجی ایجاد نمایید

این امر که پس از پایان کنفرانس به ایمیل افراد یک فرم نظرسنجی ارسال شود، باعث خواهد شد تا نسبت به موفقیت‌آمیز بودن اقدام خود، به اطمینان لازم دست پیدا کنید. درواقع ممکن است مشکلاتی وجود داشته باشد که از دید شما پنهان مانده است. همچنین توصیه می‌شود که به صورت مداوم در کنفرانس‌های آنلاین افراد مطرح شرکت کرده و از آنها درس بگیرید. درواقع شما نباید هیچ‌گاه به سطح حال حاضر خود، اطمینان داشته باشید. خوشبختانه امروزه برای ایجاد نظرسنجی آنلاین، شما حتی نیاز به نصب برنامه‌ای خاص ندارید و بسیاری از سایت‌های آنلاین در این زمینه ابزارهای لازم را در اختیار شما قرار می‌دهند.

۸-موضوع اصلی را فراموش نکنید

یکی از موارد رایج در کنفرانس‌ها این است که موضوع منحرف می‌شود. اگرچه این امر اِدا اشکالی ندارد، با این حال نباید باعث شود که برنامه‌ریزی‌های شما با مشکل مواجه شود. درواقع مخاطب برای گوش دادن به یک موضوع خاص، به کنفرانس شما آمده و در این زمینه موضوعات فرعی، اهمیت به مراتب کمتری را دارند. با این حال ممکن است مورد سوال فردی قرار گیرد که در این زمینه لازم است تا یک پاسخ کوتاه را بدهید و از فرد موردنظر بخواهید که پس از پایان جلسه، با او گفت و گوی شخصی داشته باشید. درواقع شما نباید اجازه دهید که هیچ چیز باعث خارج شدن شما از بحث شود. همچنین می‌توانید از افراد بخواهید که سوالات فرعی خود را در ذهن داشته باشند و یا در بخش گفت و گو یادداشت کنند و پس از پایان جلسه و رفتن افراد غیرعلاقه‌مند، چت‌ها را بررسی کرده و یک جلسه خصوصی با افراد علاقه‌مند و انتهایی که سوالات را پرسیده‌اند، داشته باشید. درواقع در این زمینه همه چیز به مهیا بودن شرایط بستگی دارد.
منبع: www.searchenginejournal.com

۷ درس استیو جابز برای مدیران و کارآفرین‌ها

محبوبیت نداشته و ویژگی‌های شخصیتی وی نظیر کمک‌های مداوم به موسسات خیریه نیز باعث افزایش محبوبیت وی شد. در این زمینه فراموش نکنید که اپل همواره موردی را داشته است که باعث می‌شد تا از سایر رقاِبا متمایز شود. این امر نیز برای شرکت شما باید وجود داشته باشد تا با صحبت کردن در رابطه با آن، به خوبی بتوانید مشتریان را به سمت خود جذب کنید. درواقع موفقیت‌های اپل به حدی تضمین شده محسوب می‌شود که اسطوره سرمایه‌گذاری آقای وارن بافت نیز سهام این شرکت را خریداری کرده و همواره از مدل کسب و کار اپل تعریف کرده است.

۶-به محصولات خود ایمان داشته باشید

آیا حاضر هستید که محصول تولیدی خود را تا آخر عمر استفاده کنید و بزرگترین مشتری آن باشید؟ بدون شک این موضوع برای استیو جابز با پاسخ مثبت همراه بوده است. دروق وی اجازه نمی‌داد که محصولی تا قبل از تاییدیه نهایی وی تولید شود و همه جا به افتخار محصولات خود را معرفی می‌کرد. در این زمینه فراموش نکنید که استفاده از سیستم عامل مایکروسافت و اندروید، اقدامی است که تمامی شرکت‌ها آن را انجام می‌دهند. با این حال استیو جابز عقیده داشت که یک محصول زمانی می‌تواند بهترین عملکرد ممکن را داشته باشد که سیستم عامل اختصاصی نیز برای آن تهیه شود. درواقع این امر درست اقدامی است که برندهای خودروسازی جهانی نیز انجام می‌دهند و هیچ‌گاه نمی‌بینید که موتور بنز بر روی بدنه پورشه قرار گیرد. همین امر نیز باعث شده است تا از نظر امنیت و سرعت، اپل به مراتب بهتر از سایر رقبای خود باشد. درواقع آقای جابز هیچ‌گاه به موارد رایج بازار توجه نداشته و تنها به اصول خود پایبند بوده است.

۷-برای نوآوری محدودیتی وجود ندارد

در حالی که بسیاری از مدیران بر این باورند که در زمینه کاری خودشان نمی‌توانند اقدام جدیدی را انجام دهند و تحول ایجاد کردن بیش از حد سخت است، استیو جابز بارها این اقدام را در زمینه کاری خود انجام داده است. برای مثال اگرچه آپِباد اولین پخش‌کننده فایل‌های صوتی محسوب نمی‌شد، با این حال بدون شک متفاوت‌ترین در زمان خود بوده است. درواقع شما نباید از پیدا کردن راه حل‌های بهتر در حتی رایج‌ترین موارد نیز واهمه داشته باشید. در نهایت فراموش نکنید که از هر کارآفرین و مدیر موفق می‌توان نکات آموزنده بسیاری را استخراج کرد که باعث می‌شود تا مسیر درخشان‌تری را طی کنید. به همین خاطر اِدا دلیلی وجود ندارد که خود را محدود به ایسن هفت اصل بدانید. درواقع حتی از استیو جابز نیز می‌توان موارد آموزشی به مراتب بیشتری را آموخت.

منبع: entrepreneur.com