

## سر مقاله

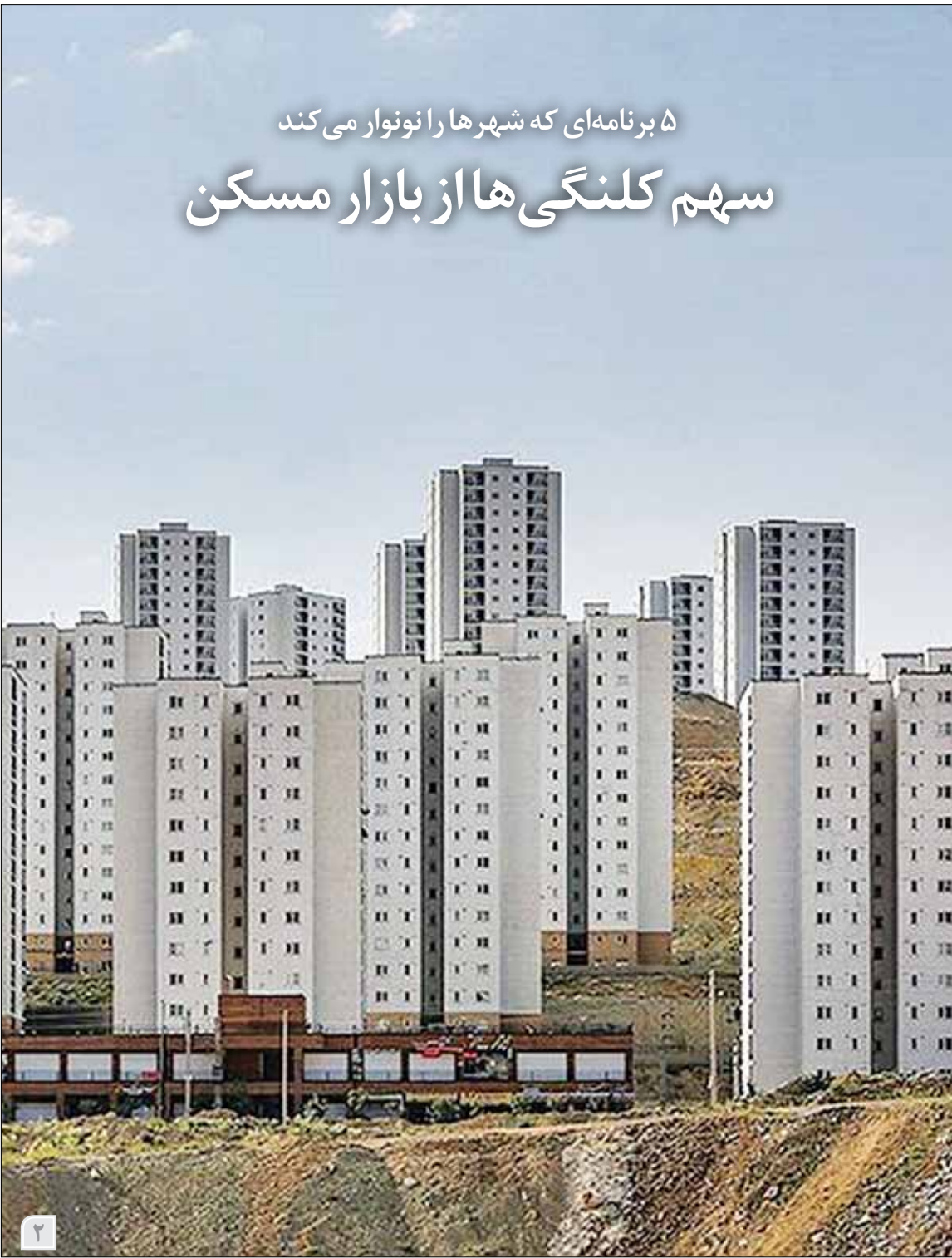
### اختلافات بانکی: شعب ویژه یا نهاد دآوری؟

علی‌نظافتیان دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها در بانکداری، پدیده آمدن اختلاف بین بانک و مشتری بر سر مسائل گوناگون بانکی، امری عادی است. بسیاری از این اختلافات در همان مراحل اولیه با بانک‌ها با مشتریان، قابل حل است اما در صورت پایداری این‌گونه اختلافات، چاره‌ای جز متوسل شدن به مراجع قضایی یا مراجعه به نهادهای دآوری برای حل اختلاف نخواهد بود. هنر آن است که با طراحی مناسب بتوان این‌گونه اختلافات را در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با حداقل هزینه، حل و فصل نمود. به هر حال، در فقدان قوانین مناسب، لازم بود قانونگذار طراحی مناسبی برای چگونگی حل و فصل اختلافات بین بانک‌ها و مشتریان داشته باشد. به همین جهت در ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی»، تشکیل «هیأت رسیدگی به اختلافات بانکی» در جلسه مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۱۴ مجلس پیش‌بینی و تصویب شد، اما همانند سایر مواد طرح بانکداری، ماده ۳۵ آن نیز مورد ایراد قرار گرفت. در این زمینه، یکی از کارهای کارشناسی مجمع تشخیص مصلحت نظام، اصلاح ساختاری ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی» مصوب مجلس و طراحی یک محکمه اختصاصی برای رسیدگی قضایی به اختلافات حقوقی بین بانک‌ها و مشتریان و بین بانک‌ها با یکدیگر است.

ادامه در همین صفحه

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



۵ برنامه‌ای که شهرها را نونوار می‌کند

## سه‌م کلنگی‌ها از بازار مسکن



### اختلافات بانکی: شعب ویژه یا نهاد دآوری؟

باید در متن رأی خود، دلایل رد نظر کارشناسی را تصریح نمایند.

پ- شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی از حیث دادرسی و هزینه دادرسی تابع قوانین مربوط هستند. ت- حق‌الزحمه کارشناسان موضوع این ماده توسط هیأت عالی تعیین واز محل بودجه بانک مرکزی پرداخت می‌شود. ث- کارشناسان مذکور در بند «ب» این ماده نباید هیچ‌گونه رابطه مالکیتی، مدیریتی یا مشاوره‌ای با «شخص تحت نظارت» طرف دعوی داشته باشند. ج- اشخاص تحت نظارت مشمول قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۸۴/۰۹/۰۱ باید برای رسیدگی به اختلافات فی‌مابین خود، به هیأت دآوری موضوع ماده (۲۶) قانون یادشده مراجعه و طرح دعوی نمایند».

در مجموع، از متن اصلاح شده ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی» می‌توان نکات حقوقی زیر را استنباط نمود: اول؛ محکمه طراحی شده در ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی» از نوع محاکم قضایی اختصاصی است. از آنجایی که این دادرسی خاصی برای این محکمه اختصاصی تعیین نشده و یا از شمول قوانین عام قضایی مستثنی نشده است، طبعاً مشمول مقررات آیین دادرسی مدنی خواهد بود. قانون موادی از طرح قانونی بانک مرکزی را از جهات مختلف حقوقی و به‌ویژه از حیث انطباق با سیاست جرم‌زدایی قوه قضائیه، مورد رسیدگی پژوهشی قرار داد. گزارنده نیز به نمایندگی از کانون بانک‌ها در این جلسات شرکت داشتیم. سرانجام مجمع تشخیص پس از مباحث فراوان، ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی» راجع به نحوه رسیدگی به اختلافات بین موسسات اعتباری و مشتریان را پالایش اساسی کرد و این ماده را بدین شرح اصلاح و تصویب کرد:

«الف- اختلافات حقوقی «اشخاص تحت نظارت» با یکدیگر و با مشتریان آنها و سایر اشخاص ذی‌ربط که مرتبط با موضوع فعالیت مصرح در اساسنامه «شخص اشخاص تحت نظارت» باشد، توسط شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی رسیدگی می‌شود. شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی با استفاده از امکانات و نیروی انسانی موجود قوه قضائیه و در محدوده امکانات آن قوه در مراکز استان‌ها و شهرهای پرجمعیت تشکیل می‌شود. شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی شامل شعب بدوی و تجدیدنظر هستند. ب- بانک مرکزی می‌تواند با تأیید هیأت عالی، کارشناسانی را برای ارائه مشاوره به قضات شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی به رئیس قوه قضائیه معرفی کند. کارشناسان مذکور، از طریق رؤسای کل دادگستری استان‌ها به شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی معرفی می‌شوند. قضات شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی موظفند قبل از انشای رأی، نظر کارشناس یا کارشناسان معرفی شده به شعبه را استعلام کنند و در صورتی که رأی آنان خلاف نظر کارشناس یا کارشناسان معرفی شده باشد،

سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد

#### عرضه سهام سرخابی‌ها در روز ۱۲ دی

منظور حل مشکل مجوز حرفه‌ای سرخابی‌ها برای حضور در آسیا، واگذاری ۵۰ درصد سهام این دو باشگاه را در دستور کار قرار داده است. برنامه این است که امسال حداقل ۵۰ درصد سهام به اضافه یک سهم هر دو باشگاه پرسپولیس و استقلال واگذار شود. در این صورت، ایرادی که AFC برای مالکیت مشترک سرخابی‌ها وارد کرده، به طور کامل

مازاد پول سهامداران حقیقی بورس به ۸۵ میلیارد تومان رسید

### صعود بورس در روز میان‌تعطیلی

فرصت امروز: شاخص‌های بورس تهران در روز میان‌تعطیلی هفته رشد کردند. روند خروج پول حقیقی از بازار سهام نیز پس از شش روز متوقف شد و ۸۵ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار وارد شد. بدین ترتیب پس از یک هفته درجا زدن، چراغ بورس و اوراق بهادار تهران در اولین روز هفته سبز شد و شاخص کل با بیش از ۱۳ هزار واحد افزایش به رقم ۲ میلیون و ۱۷۱ هزار واحد رسید…

با رسیدن شامخ آبان به سطح ۵۰٫۹۶ واحد، اقتصاد به مرز رونق و رکود برگشت

## تنگنای تولید

# با فشار کمبود نقدینگی

فرصت امروز: آخرین گزارش شاخص مدیران خرید نشان می‌دهد که کلیت اقتصاد ایران در آبان ماه، شرایط منقبض‌تری را نسبت به ماه‌های قبل تجربه کرده و با رسیدن رقم شامخ به سطح ۵۰٫۹۶ واحد عملاً به مرز رونق و رکود برگشته است. اگرچه شامخ بخش صنعت در این ماه، تغییر محسوسی نسبت به همراه نداشته و رقم ۵۳٫۲۳ واحد را به ثبت رسانده است، اما اوضاع در سایر بخش‌های اقتصاد چندان مساعد نبوده است؛ به طوری که شاخص میزان فعالیت‌های کسب‌وکار در آبان ماه (با ثبت رقم ۵۱٫۴۳ واحد)، کمترین مقدار چهار ماهه اخیر را به ثبت رسانده و شاخص میزان سفارش‌های جدید مشتریان نیز (با ثبت رقم ۴۶٫۸۹ واحد) به کمترین مقدار سه ماه گذشته رسیده است. همچنین در این ماه شاخص میزان صادرات کالا و خدمات (با رقم ۴۹٫۸۱ واحد) برای پنجمین ماه متوالی، کاهش گزارش شده و شاخص میزان فروش کالاها یا خدمات هم (با رقم ۴۹٫۲۲ واحد) در مقایسه با ماه قبل، کاهش داشته و کمترین مقدار سه ماهه اخیر را به ثبت رسانده است.

نکته مهم اینجاست که برخلاف بسیاری از ماه‌های گذشته، این بار انتظارات فعالان اقتصادی نسبت به فعالیت‌ها در ماه آینده (با ثبت رقم ۵۶٫۰۱ واحد) به میزان قابل‌توجهی کاهش یافته و به کمترین مقدار در هشت ماه اخیر رسیده است. در مجموع در آبان ماه، کسب‌وکارها با کمبود شدید نقدینگی و سرمایه در گردش مواجه بوده و در تأمین مواد اولیه موردنیاز دچار چالش شده‌اند. عدم ارائه تسهیلات از سوی بانک‌ها و عدم تخصیص ارز در شرایطی که شرکت‌ها با کمبود تقاضا و عدم وصول مطالبات از سوی دولت و سایر مشتریان روبه‌رو هستند، باعث شده تا علی‌رغم فراهم بودن…

جداییت بخش‌های خدمات و بازرگانی برای بانک‌ها افزایش یافت

### تغییر معادلات ۸ ماهه وام‌دهی

مدیریت و کسب‌وکار

#### اصول برندینگ سامسونگ در صنعت گوشی‌های هوشمند

وقتی صحبت از برندهای بزرگ در دنیای تکنولوژی می‌شود، اسم‌های زیادی از جلوی چشم آدم عبور خواهد کرد. در این میان سامسونگ نامی است که در هر فستری از برندهای موفق عرصه تکنولوژی به چشم می‌خورد. این موفقیت نه اتفاقی شانسی، بلکه حاصل دهه‌ها فعالیت بی‌وقفه این برند است. از زمانی که سامسونگ وارد دنیای گوشی‌های هوشمند شد، خیلی از معادلات در زندگی روزمره مردم تغییر کرده است. زمانی نه چندان دور هیچ‌کس فکر نمی‌کرد به غیر از محصولات اپل امکان اعتماد به برندی دیگر وجود دارد. با این حالا اکنون اپل رقیبی سرسخت را در کنار خود حس می‌کند که هر لحظه منتظر گرفتن جای این برند در بازار است. سامسونگ یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری در جهان است که در زمینه تولید گوشی‌های هوشمند نیز فعالیت دارد. این شرکت، همواره تلاش می‌کند تا برند خود را در این صنعت تقویت کند و جایگاه خود را به عنوان یکی از…

آیا خواننده یا خواهان دعوی جزو اشخاص تحت نظارت بانک مرکزی هستند یا خیر، بایستی نظر بانک مرکزی را استعلام نماید و براساس پاسخ بانک مرکزی در مورد ادامه رسیدگی به پرونده، تصمیم لازم را اتخاذ نماید. به هر حال، پیش‌بینی تعریف اشخاص تحت نظارت با این وسعت، بانک مرکزی و قوه قضائیه را سخت درگیر رسیدگی به پرونده‌های این اشخاص خواهد کرد.

چهارم؛ یکی از چالش‌های بسیار مهم و رایج در دعای بانکی، انتخاب کارشناسانی است که در زمینه مباحث بانکی، تخصص کافی ندارند و به عنوان مثال، تفاوتی بین میزان مطالبات بانک‌ها در تسهیلات مشارکتی و تسهیلات میدانه‌ای قائل نیستند و غالباً شکایت یا گلایه نمایندگان حقوقی یا وکلای بانک‌ها در این زمینه است که کارشناسان منتخب، مطالبات بانک‌ها را در تسهیلات مشارکتی براساس تسهیلات میدانه‌ای ارزیابی می‌کنند که به ضرر بانک‌ها تمام می‌شود. بنابراین برای اجرای مطلوب این قسمت از ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی»، «بانک مرکزی می‌تواند با تأیید هیأت عالی، کارشناسانی را برای ارائه مشاوره به قضات شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی به رئیس قوه قضائیه معرفی کند.» در این صورت، این چالش حقوقی تا حدود زیادی برطرف می‌شود؛ ضمناً در «قانون بانک مرکزی»، فصل ۱ از تشریفات پیچیده رسیدگی قضایی رها می‌سازد. کارشناسان موردنظر تعیین نشده است. بنابراین بانک مرکزی اختیار دارد که کارشناسان موردنظر را از داخل یا خارج از شبکه بانکی کشور انتخاب کرده و به رئیس قوه قضائیه معرفی نماید.

پنجم؛ ماده ۳۵ گفته است که کارشناسان مورد تأیید بانک مرکزی در این قبیل پرونده‌ها صرفاً نقش مشورتی دارند و به بیان دیگر، رأی نه‌می‌دهند یا در رأی‌گیری مشارکت ندارند؛ با این ویژگی که قضات شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی موظفند قبل از انشای رأی، نظر کارشناس یا کارشناسان معرفی شده به شعبه را استعلام کنند و در صورتی که رأی قضات برخلاف نظر کارشناس یا کارشناسان معرفی شده باشند، باید در متن رأی خود، دلایل رد نظر کارشناسی را تصریح نمایند. مفهوم این قسمت از قانون، آن است که بلاچته نمی‌توان نظر کارشناسان بانکی را رد نمود.

ششم؛ افزون بر آن، کارشناسان مورد تأیید بانک مرکزی نبایستی با خواهان یا خواننده دعسای مطروحه نوعی بدبه‌بستان داشته باشند؛ زیرا قانونگذار برای پیشگیری از جهت‌گیری شخصی و غیرکارشناسی آنان تأکید دارد که «کارشناسان مذکور در بند «ب» این ماده نباید هیچ‌گونه رابطه مالکیتی، مدیریتی یا مشاوره‌ای با «شخص تحت نظارت» طرف دعوی داشته باشند.»

هفتم؛ توجه بدین نکته ضروری است که رسیدگی در محکمه اختصاصی مورد نظر مجانی نیست، بلکه بالعکس به تصریح قانون، شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی از

حیث مقررات آیین دادرسی و پرداخت هزینه دادرسی تابع قوانین مربوط هستند. پس هر کس می‌خواهد در شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی طرح دعوی کند باید هزینه دادرسی آن را پرداخت کند.

هشتم؛ با وجود اصلاح به عمل آمده در ماده ۳۵ «قانون بانک مرکزی» از سسوی مجمع تشخیص مصلحت نظام، به نظر می‌رسد که این قانون دارای دو کمبود اساسی است؛ کمبود نخست در مورد ابهام یا عدم تعیین تکلیف پرونده‌های حقوقی فعلی له یا علیه اشخاص تحت نظارت مطروحه در مراجع قضایی است. آیا شعب عادی محاکم حقوقی بایستی بعد از تشکیل و راه‌اندازی «شعب ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی»، ادامه رسیدگی را به این قبیل شعب احاله نمایند یا همچنان به رسیدگی ادامه دهند؟ بیم آن می‌رود که این ابهام قانونی، نوعی اختلاف رویه قضایی را بین محاکم حقوقی ایجاد نماید. نکته دوم این است که در قانون جدید متأسفانه بحث استفاده از نهاد دآوری برای حل و فصل اختلافات حقوقی بین بانک‌ها و مشتریان به عنوان یک راهکار اساسی برای تسریع در حل و فصل اختلافات بانکی و کاهش حجم ورودی پرونده‌ها به مراجع قضایی در نظر گرفته نشده است. اما باید بدین نکته توجه داشت که حل و فصل از تشریفات پیچیده رسیدگی قضایی رها می‌سازد. افزون بر آن، اگر حجم ورودی پرونده‌های حقوقی بانکی اختلافات بانک‌ها و مشتریان را حل و فصل کرد. باید امکان احراز برای حل این مشکل است. با دآوری راحتر می‌توان اختلافات بانک‌ها و مشتریان را حل و فصل کرد. باید امکان قانونی حل و فصل اختلافات مردم، خارج از سیستم‌های رایج قضایی را فراهم آورد تا مردم حق انتخاب شیوه حل و فصل اختلافات را داشته باشند. به همین جهت، مجلس با همکاری بانک مرکزی بایستی ابزارهای قانونی لازم برای نهادینه‌سازی دآوری در سیستم بانکی کشور را فراهم نماید. سخن پایانی آنکه، تشکیل شعب ویژه و تخصصی برای رسیدگی به اختلافات بانکی، پدیده‌ای مناسب است، اما سیستم مناسب بودن که مجلس یا مجمع تشخیص مصلحت نظام در همین قانون، طراحی مناسبی برای حل‌وفصل اختلافات بانک‌ها با مشتریان و اختلافات بانک‌ها و مؤسسات اعتباری از طریق دآوری پیش‌بینی می‌کرد تا بتوان از ورود حجم عظیم پرونده‌های بانکی به مراجع قضایی پیشگیری کرد و مردم نیز حق انتخاب داشته باشند که از نهاد دآوری برای حل و فصل اختلافات و پرونده‌های بانکی‌شان بهره‌مند شوند و ناچار نباشند که برای استیفای حق، تشریفات پیچیده قانونی را دنبال کنند و راه مراجع قضایی را در پیش گیرند و بانک‌ها نیز زودتر بتوانند مطالبات معوق خود را به دست آورند. انتظاری می‌رود در اصلاح بعدی «قانون بانک مرکزی» یا در ادامه رسیدگی و تصویب طرح ۹۰ ماده‌ای بانکداری اسلامی، این موضوع مدنظر بانک مرکزی، مجلس و قوه قضائیه قرار گیرد.

آمده است: سازمان خصوصی‌سازی در نظر دارد تعداد ۵۰۳۴۸۶۵۰۰ سهم معادل ۵۱ درصد از سهام شرکت فرهنگی ورزشی استقلال ایران (سهامی عام) متعلق به وزارت ورزش و جوانان را به طور عمده، نقد و شریایطی از طریق بازار پایه فرابورس ایران به فروش برساند؛ تاریخ عرضه روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۴ تعیین شده است. همچنین در اطلاعیه مربوط به باشگاه استقلال نیز دارد تعداد ۵۳۲۶۵۷۶۵۰ سهم معادل ۵۱ درصد از سهام شرکت فرهنگی ورزشی پرسپولیس (سهامی عام) متعلق به وزارت ورزش و جوانان را به طور عمده، نقد و شریایطی از طریق بازار پایه فرابورس ایران به فروش برساند؛ تاریخ عرضه روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۲ تعیین شده است.

سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد که در روز سه‌شنبه ۱۲ دی ماه، ۵۱ درصد از سهام شرکت فرهنگی ورزشی پرسپولیس و استقلال را از طریق کارگزاری بانک ملت عرضه می‌کند. به نظر می‌رسد فرآیند خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس که در سال‌های اخیر مطرح شده، قرار است در سال جاری به سرانجام برسد. سازمان خصوصی‌سازی به



## نگاه

در همایش اقتصاد ایران مطرح شد

### ناترازی‌های جدید بودجه‌ای

در هفته‌های که گذشت، همایش اقتصاد ایران (در روزهای دوشنبه و سه‌شنبه ۲۰ و ۲۱ آذرماه) در سالن اجلاس سرران برگزار شد. در این همایش و در پنل اصلاح ساختارها و رفع ناترازی‌های بودجه‌ریزی، «سیدعلی مدنی‌زاده» عضو هیأت علمی دانشگاه شریف، به داده‌های تئوری طی یک دهه گذشته اشاره کرد و گفت: با رشد نقدینگی شاهد تورم‌های شدید هم بودیم. از سال ۱۳۹۷ با کاهش درآمد نفت و تشدید تحریم‌ها، سری جدید کسری بودجه رقم خورد و با کاهش درآمدهای نفتی و ارز ۴۲۰۰ تومانی، نوعی خودتجربی دولت از درآمدهای نفت ایجاد شد که منجر به کسری بودجه و سپس رشد نقدینگی و در ادامه تشدید تورم شد.

او به تشریح ساختار معیوب بودجه و سهم بالای منابع و مصارف فرابودجه‌ای در عملیات مالی دولت پرداخت و با اشاره به ریشه ناترازی‌ها توضیح داد: دهه گذشته‌ای را در دهه ۱۳۹۰ دانشیم که تولید هیچ رشدی نداشت و شاهد کاهش رشد نرخ سرمایه‌گذاری هستیم که حتی در سال‌های آخر این دهه، خاص سرمایه‌گذاری منفی شود و حتی تکاگوی استتلاک را هم نمی‌کند. به گفته این استاد دانشگاه، کسری فرابودجه‌ای بر اثر یارانه گندم و کسری تامین اجتماعی، تامین ارز کالا‌های اساسی با نرخ‌های ترجیحی، صندوق‌های بازشتستگی ورسکشته و در شرف ورشکستگی، واردات سوخت، بدهی دولت به بانک‌ها و کسری اختلاف حساب با شبکه بانکی و بانک‌های ناسالم از ناترازی‌های جدید بودجه‌ای است.

«مدنی‌زاده» سپس به پیامدهای این ناترازی‌ها پرداخت و گفت: از جمله آنها، افزایش بدهی‌های دولت است که از بازار مالی با شبکه بانکی تامین می‌شود و بنابراین منابع مالی سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی کاهش می‌یابد. هزینه‌های ناترازی بر هزینه‌های جاری و عمرانی می‌نشیند و می‌بینیم که حقوق و دستمزد از تورم کمتر افزایش می‌یابد و باعث افت سرمایه انسانی دولت می‌شود و خدمات عمومی کاهش و به دنبال آن رشد اقتصادی کاهش می‌یابد. همچنین کاهش تخصیص‌های عمرانی موجب کاهش سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها می‌شود که رشد اقتصادی را کاهش می‌دهد. افزایش واردات انرژی، افزایش پایه پولی و افزایش هزینه‌های دولت و افزایش شدت تقاضا از دیگر پیامدهای این ناترازی‌هاست.

وی کاهش بی‌ثباتی اقتصادی، برنامه کنترل تورم، کاهش کسری بودجه، اصلاح نظام بانکی، کاهش سیاست‌های کج‌دارومیز ارزی و کاهش بی‌ثباتی در سیاست‌گذاری اقتصادی را از جمله الزامات رفع این مشکلات دانست و همچنین افزایش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، کاهش قیمت‌گذاری دولتی، کاهش تسهیلات تکلیفی بانک‌ها، تسهیل انتقال تکنولوژی، سرمایه‌گذاری خارجی و حذف عوامل خروج سرمایه را از دیگر ضرورت‌های پیش رو برشمرد.

«مهدی دارایی»، مدیر گروه پول و بانک مرکز پژوهش‌های مجلس نیز در این پنل، به ناترازی‌های موجود در اقتصاد کشور اشاره داشت و گفت: از ابتدای دهه ۱۳۵۰، مازاد تقاضای کل در اقتصاد کشور ایجاد شد که می‌توان آن را در رشد نقدینگی بالاتر از تولید مشاهده کرد؛ به‌طوری که در نیم قرن گذشته رشد نقدینگی بیش از ۲۵ درصد و تقاضا نیز ۲۰ درصد رشد داشته که مازاد بر تولید است.

او بیان اینکه هیچ‌گونه تولید داخلی پاسخگوی این تقاضاها نیست، ادامه داد: پس وقتی مازاد تقاضا وجود داشته باشد، افزایش قیمت را داریم و در بازار داخلی به شکل تورم و در بازار ارز به شکل افزایش نرخ ارز، خود را نشان می‌دهد؛ به‌طوری که متوسط سال ۲۰ درصد نقدینگی و افزایش قدرت خرید دارند، اما چون با وارد کالا مطابق با این رقم تنها ۲ درصد کالا وجود دارد و بیشتر از این کالاها در جامعه رشد نکرده‌است، با افزایش تقاضا مواجه هستیم. بنابراین وقتی کالا‌های داخلی پاسخگوی نیاز جامعه نباشد، مردم به سراغ کالا‌های خارجی می‌روند که این کالا به ازای صادرات در اختیار مردم قرار می‌گیرد، پس کالا‌های خارجی نیز کفاف تقاضا را نمی‌دهد.

«دارایی» با بیان اینکه در دهه ۱۳۵۰، کمبود ارز از طریق رانت نفتی جبران شد، افزود: رشد رانت نفتی ناشی از افزایش قیمت نفت در رشد GDP لحاظ نمی‌شود. در دهه‌های ۱۳۵۰ و ۱۳۶۰، رانت نفتی ناترازی و مازاد تقاضای کل کشور را پوشش می‌داد. در سال ۱۳۵۷، کاهش ۷۰ درصدی در تولید محصولات نفتی ناشییم. سال ۱۳۶۲ تا ۱۳۶۴ تا اینکه رانت نفتی نسبت به سال ۱۳۶۶ کاهش پیدا کرده بود، اما از محل سود سپرده بانکی و در نتیجه کاهش تقاضای مقطعی جبران شد. در واقع، مردم تقاضای خود را به سال آینده موکول کردند و با این کار به غیر مداخلات ارزی کاهش تقاضای سود سپرده بانکی را نیز داشتیم. به گفته وی، در کسوری در کشور، یک شوک‌های متعددی است و یک ناترازی شدید در واردات نسبت به صادرات دارد.کنترل‌های ارزی نوسعی می‌شود، اما این کنترل در ایران به ابزار دائمی تبدیل شده‌است در صورتی که در کنترل ارزی ابزار دائمی، نامتعرف است پس مسا باید از کنترل‌های ارزی صرفا استفاده کنیم تا بتوانیم مداخله مقدری در بازار ارز داشته باشیم.

محمدحسین «محمدصادق کریمی» استاد دانشگاه نیز در پنل بحث و بررسی پیرامون اصلاح حکمرانی و رفع ناترازی در حوزه انرژی گفت: بهینه‌سازی در مصرف انرژی به صورت پله‌ای شدید انجام نمی‌شود و اصلاحات نرخ انرژی باید به صورت تدریجی انجام شود. به گزارش «شانا»، او با اشاره به اینکه اعداد و ارقام ناترازی‌های انرژی مشخص است، افزود: اینکه در اوج مصرف استانت حدود ۱۳ هزار مگاوات مشکل کسری برق داریم با در اوج سرمای زمستان افت تولید گاز داریم، نشان از این دارد که باید برای حل این مسئله به‌طور جدی برنامه‌ریزی کرد. این استاد دانشگاه به چهارچوب کلان راهبردهای بهره‌وری انرژی اشاره کرد و توضیح داد: اگر یک نگاه اجمالی به مصرف‌کنندگان انرژی از جمله صنایع، دولت و بخش‌های کارور که به تعبیر، شرکت‌های خرده‌فروشی انرژی نیز ضرورت بهینه‌سازی مصرف انرژی به طور محسوس پی می‌بریم.

«کریمی»، عامل موثر در مصرف انرژی را تقویت انگیزه بهره‌بردار در راستای بهینه‌سازی و کاهش مصرف انرژی عنوان کرد و گفت: قطعا اولین و موثرین‌ترین مدل اثرگذار در مصرف انرژی این عامل است. وی تولید و واردات تجهیزات و فناوری‌ها را از دیگر عوامل موثر بر مصرف برشمرد و ادامه داد: سطح فعالیت فنلوزی در دیگر مواردی است که موثر بر مصرف انرژی است. سطح فعالیت مرتبط با سیاست‌های بیرونی بخش انرژی است که با اعمال این سیاست‌ها میزان و نوع مصرف انرژی مشخص می‌شود. همچنین مثلا اینکه حکمران تصمیم بگیرد که کشور تولیدکننده فولاد باشد یا گردشگری را در ایران بالا ببرد؛ قطعا هر کدام از اینها در میزان مصرف انرژی در کشور موثر است.

وی با تاکید بر اینکه این چهار مورد، عوامل موثر در مصرف انرژی هستند، گفت: در قبال این عوامل، سیاست‌ها و برنامه‌هایی را دولت باید انجام دهد. مثلا در حوزه تقویت انگیزه بهره‌بردار، سیاست‌های تشویقی و تنبیهی مانند تعرفه‌گذاری می‌تواند انتخاب شود. همچنین تشویق شرکت‌های کارور که در برنامه هفتم توسعه نیز آمده است، از دیگر سیاست‌هایی است که به بهینه‌سازی مصرف کمک می‌کند. شرکت‌های کارور که به تعبیر، شرکت‌های خرده‌فروشی انرژی نیز هستند، بین دولت و مصرف‌کننده قرار می‌گیرند و با برنامه‌ها و مدل‌های اقتصادی خود، حجم مصرف را کاهش داده و این از طریق خود منتفع می‌شوند.

او در ادامه به ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید اشاره کرد و افزود: در حوزه تولید یا واردات تجهیزات این ماده می‌تواند کمک‌کننده باشد. همچنین استانداردهای فرآیندها و تجهیزات، اعمال سیاست‌های اقتصادی مناسب برای تولیدکنندگان از جمله سیاست‌های تعرفه‌ای، مالیاتی و تجمع تقاضا از دیگر موارد موثر در کاهش حجم مصرف است.

«کریمی» همچنین به موضوع تشکیل بازار بهینه‌سازی اشاره کرد و گفت: این موضوع در سال ۱۳۹۶ مصوب شد و مقرر گشت که اگر شرکتی در راستای کاهش مصرف انرژی سرمایه‌گذاری کند، به میزان صرفه‌جویی، انرژی به آن شرکت داده می‌شود که خود آن انرژی را به فروش برساند و لذا با این روش بازاری برای فروش انرژی‌های صرفه‌جویی شکل می‌گیرد، به عقیده این استاد دانشگاه، ایران آینده قطعا شمایلی اقتصادی، شماییل حمل و نقل، شماییل شهرنشینی و متفاوتی خواهد داشت. با این تغییرات قطعا باید برای بهینه‌سازی و ناترازی انرژی، برنامه‌ای مدون در نظر گرفت. مشکلات و مهرپوشانی در اهداف سبب شده تا این روش‌های بهینه‌سازی که ذکر کرده، به شکل مطلوب شکل بگیرد، اما برای حل این مشکلات نیز معتقدم در بهینه‌سازی انرژی، کار رادیکال و پله‌ای شدید هرگز جواب نخواهد داد و مسائل باید به‌طور تدریجی برطرف شوند.



با رسیدن شاخخ آبان به سطح ۵۰٫۹۶ واحد، اقتصاد به مرز رونق و رکود برگشت

# تنگنای تولید با فشار کمبود نقدینگی



خدمات نیز از فعالیت خود بکاهد. به‌خصوص که بخش ساختمان شاهد کاهش بیشتری در فعالیت‌ها بوده است. شاخص میزان فروش کالاها یا خدمات هم به رقم ۴۹٫۲۲ واحد رسیده که نسبت به ماه قبل افت داشته و کمترین مقدار سه ماهه اخیر را ثبت کرده است. با کاهش فروش داخلی و همچنین کاهش فروش صادراتی، فروش در هر سه بخش صنعت، خدمات و کشاورزی و به‌خصوص ساختمان کاهش شده است.

همچنین انتظارات نسبت به فعالیت‌ها در ماه آتی با ثبت رقم ۵۶٫۰۱ واحد به میزان قابل‌توجهی نسبت به ماه قبل کاهش داشته و کمترین مقدار هشت ماه اخیر را ثبت کرده است. بیشترین میزان کاهش شاخص در بخش ساختمان بوده و در کل اگرچه در میان تولیدکنندگان انتظارات منفی نبوده، اما انتظارات خوش‌بینانه نیز کاهش داشته‌است که شرکت‌ها بیشتر آن را ناشی از اعتماد پایین به تقاضای مشتریان و نگرانی‌های در مورد کاهش قدرت خرید مشتریان و عدم اطمینان اقتصادی مرتبط می‌دانند.

#### شاخخ صنعت به سطح ۵۲٫۲۲ رسید

شاخص مدیران خرید بخش صنعت نیز در آبان‌ماه با ثبت عدد ۵۳٫۲۳ بیرون آمده است. بااین‌حال شاخص کل صنعت در بیش از نیمی از رشته فعالیت‌ها با کاهش همراه بوده و در میان مؤلفه‌های اصلی، موجودی مواد اولیه بیشترین کاهش را داشته‌است. شاخص سفارش‌های جدید مشتریان با ثبت رقم ۵۱٫۳۱ واحد در مقایسه با ماه قبل با کاهش همراه بوده، اما مقایسه این شاخص با شاخص منماظر کل اقتصاد نشان می‌دهد که وضعیت تقاضا در بخش صنعت به‌طور نسبی بهتر از کل اقتصاد است.

تولیدکنندگان برای پنجمین ماه متوالی همچنان در تأمین مواد اولیه موردنیاز خود با کمبود روبه‌رو هستند و در آبان ماه شاخص موجودی مواد اولیه خریداری‌شده مقدار ۴۸٫۸۵ واحد به ثبت رسیده است. این در حالی است که قوانین جدید گمرک درخصوص محدودیت و سهمیه‌بندی واردات مواد اولیه، بسیاری از شرکت‌ها را دچار نگرانی کمبود مواد اولیه موردنیاز طی ماه‌های آتی کرده است. همچنین تداوم مشکل عدم تخصیص ارز و عدم پرداخت تسهیلات و تأمین مالی از سوی بانک‌ها باعث شده تا شرکت‌ها در تأمین مواد اولیه موردنیاز خود به‌شدت با مشکل نبود نقدینگی روبه‌رو باشند. به‌خصوص که به دلیل عدم پرداخت مطالبات شرکت‌ها از سوی برخی از دستگاه‌های دولتی و وصول نشدن چک‌های مشتریان به دلیل پایین بودن قدرت خرید آنها، شرکت‌ها منابع مالی لازم برای تأمین سرمایه در گردش را ندارند. یکی از مهمترین مشکلات فعالان اقتصادی، تأمین مواد اولیه است و بیشترین تولیدکنندگان در تأمین مواد اولیه به شدت با مشکل مواجه هستند؛ از یکسو پس از گذشت چندین ماه از واریز پول و بلوکه شدن آن توسط بانک جهت تخصیص ارز موردنیاز مواد اولیه، همچنان ارزی تخصیص داده نشده و از سوی دیگر، عدم تریخیص کالاها و مواد اولیه در گمرک که با درتلف هزینه اضافی نگهداری در گمرک نیز همراه است، شرکت‌های صنایع شیمیایی را در تأمین مواد اولیه دچار هزینه و مشکلات زیادی کرده است.

فرسوده می‌توانند همانند نهضت ملی مسکن از تسهیلات نوسازی استفاده کنند. در بخش غیرحیاطی میزان و سقف تسهیلات در نظر گرفته شده ۴۵۰ میلیون تومان با بازپرداخت ۲۰ ساله در تهران تغییر شده است. به گفته «ایینی»، در زمینه تامین منابع مالی و تسهیلاتی نوسازی مسکن در بافت‌های فرسوده، مشکل و مانعی وجود ندارد. ساکنان بافت فرسوده می‌توانند از ودیعه اسکان موقت استفاده کنند که در تهران و کلانشهرها ۱۲۰ میلیون تومان و در دیگر شهرها ۹۰ میلیون تومان است. کارشناسان، سرمایه‌گذاری برای تولید مسکن در بافت‌های فرسوده را میانبر طرح نهضت ملی مسکن می‌دانند. «مهرداد بذریاش» وزیر راه و شهرسازی نیز مدتی قبل در این زمینه گفت که «نوسازی مسکن در بافت‌های فرسوده به اندازه ساخت مسکن در طرح نهضت ملی مهم، بلکه مهمتر، زودبازده‌تر، اثربخش‌تر و مفید است.» یکی از نگرانی‌ها که بعضا مطرح می‌شود، افزایش تراکم از طریق نوسازی در بافت‌های فرسوده است که البته دولت چنین قصدی ندارد. شهردار تهران در این زمینه با بیان اینکه منظورمان از نوسازی بافت فرسوده، بُرج‌سازی نیست، گفت: «منی خواهیم بافت تاریخی هیچ‌کدام از بخش‌های فرسوده شهر از بین ببرد».

با این حال ارائه یک یا دو طبقه تراکم بیشتر در قالب بسته تشویقی می‌تواند روند نوسازی در بافت‌هایی که اجازه بازگرداری جمعیتی را می‌دهد، مناسب باشد. به گفته «اکرانی»، اگر به‌طور مثال در «نفرآباد» مجوز ساخت طبقه سوم داده نمی‌شد، هیچ اتفاق مؤثری برای نوسازی رخ نمی‌داد. در محله ک نیز اتفاق مشابهی به وقوع پیوست. «محمد ایینی»، معاون وزیر راه و شهرسازی با تاکید بر مشارکت همه‌جانبه مردم و تشویق آنها با رویکرد مردمی‌سازی برای نوسازی بافت‌های فرسوده توضیح داد: «راهبرد به کار گرفته شده در شرکت بازآفرینی شهری ایران متناسب با سیاست‌های مجموعه وزارت راه و شهرسازی ایجاد بسته‌های تشویقی برای این کار و یکی از جامع‌ترین مشق‌ها در قالب مصوبه ۱۹ بندی استفاده سال ۱۴۰۱ به تمامی استان‌های ابلاغ شده و ملاک کار نوسازی در بافت‌های فرسوده است.»

شده، بدتر شده و یا تغییری نکرده است) پاسخ دهند. در صورت انتخاب گزینه بیشتر از ماه قبل عدد یک، گزینه بدون تغییر عدد ۰٫۵ و گزینه کمتر از ماه قبل عدد صفر برای آن پرسشش ثبت می‌شود. مجموع حاصلضرب درصد پاسخگویان به هر یک از گزینه‌ها در عدد همان گزینه، بیانگر عدد شاخخ 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 «بدتر شده است» و «بهتر 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. بر همین اساس 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، حاکی از آن است که سرعت بهبود وضعیت در مقایسه با ماه قبل کاهش داشته است. حالا آنطور که بازوی پژوهشی اتاق ایران از وضعیت شاخص مدیران خرید در میانه پاییز گزارش داده، شاخخ کل اقتصاد در آبان کاهش یافته و هرچند شاخخ بخش صنعت در این ماه نسبت به ماه قبل تغییری نداشته، اما در بیش از نیمی از رشته فعالیت‌ها با افت همراه بوده است.

#### شاخخ اقتصاد به سطح ۵۰٫۹۶ رسید

شاخص مدیران خرید کل اقتصاد ایران در آبان ماه، رقم ۵۰٫۹۶ واحد را ثبت کرده که در مقایسه با مهرماه (با رقم ۵۴٫۱۵) کاهش داشته است. در میان مؤلفه‌های اصلی شاخص، میزان سفارش‌های جدید مشتریان، کاهش شدیدی‌تری در مقایسه با سایر مؤلفه‌ها داشته و با ثبت رقم ۴۶٫۸۹ واحد، کمترین مقدار سه ماه اخیر را به ثبت رسانده است. کسبوکارها در آبان، تقاضای ضعیف‌تری را از بازارهای داخلی گزارش کرده‌اند و تقاضا عمدتا توسط بخش خدمات به‌شدت کاهش یافته است. مشتریان بعد از فشارهای تورمی پیاپی همچنان با کاهش قدرت خرید روبه‌رو هستند. بعد از دو ماه بهبود در تقاضا مجدداً شرکت‌ها شاهد کاهش سفارش‌های مشتریان بوده‌اند، شرایط مالی سخت‌تر و محدودیت در تقاضای مصرف‌کننده ناشی از افزایش هزینه‌های زندگی، به کاهش بیشتر سفارش‌ها در آبان ماه کمک کرده است. علاوه بر تقاضای ضعیف داخلی، شاخص میزان صادرات کالا و خدمات نیز در آبان با مقدار ۴۹٫۸۱ واحد برای پنجمین ماه متوالی کاهش یافته است. به‌طور کلی، به دلیل هزینه تمام‌شده بالای فعالیت‌ها، مشکلات ارزی موجود و عدم حمایت از صادرات، توان صادراتی شرکت‌ها پایین‌آمده و فروش صادراتی کسبوکارها به‌خصوص در بخش صنعت کاهش داشته است.

شاخص میزان فعالیت‌های کسبوکار نیز با ثبت رقم ۵۱٫۴۳ واحد، کمترین مقدار چهار ماهه اخیر از مردامدها را به ثبت رسانده است. شرایط ضعیف تقاضای داخل کشور، کاهش فروش خارجی و کمبود شدید نقدینگی و با توجه به مشکلات تأمین سرمایه در گردش برای مواد اولیه موردنیاز باعث شده تا طرف عرضه یعنی تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان

فرصت امروز: آخرین گزارش شاخص مدیران خرید نشان می‌دهد که کلیت اقتصاد ایران در آبان ماه، شرایط منقبض‌تری را نسبت به ماه‌های قبل تجربه کرده و با رسیدن رقم شاخخ به سطح ۵۰٫۹۶ واحد مولا به مرز رونق و رکود برگشته است. اگرچه شاخخ بخش صنعت در این ماه، شاخخ و محسوسی نسبت به مهرماه نداشته و رقم ۵۳٫۲۳ واحد را به ثبت رسانده است، اما اوضاع در سایر بخش‌های اقتصاد چندان مساعد نبوده است؛ به طوری که شاخص میزان فعالیت‌های کسبوکار در آبان ماه (با ثبت رقم ۵۱٫۴۳ واحد)، کمترین مقدار چهار ماهه اخیر را به ثبت رسانده و شاخص میزان سفارش‌های جدید مشتریان نیز (با ثبت رقم ۴۶٫۸۹ واحد) به کمترین مقدار سه ماه گذشته رسیده است. همچنین در این ماه شاخص میزان صادرات کالا و خدمات (با رقم ۴۹٫۸۱ واحد) برای پنجمین ماه متوالی، کاهش گزارش شده و شاخص میزان فروش کالاها یا خدمات هم (با رقم ۴۹٫۲۲ واحد) در مقایسه با ماه قبل، کاهش داشته و کمترین مقدار سه ماهه اخیر را به ثبت رسانده است.

نکته مهم اینجاست که برخلاف بسیاری از ماه‌های گذشته، این بار انتظارات فعالان اقتصادی نسبت به فعالیت‌ها در ماه آینده (با ثبت رقم ۵۶٫۰۱ واحد) به میزان قابل‌توجهی کاهش یافته و به کمترین مقدار در هشتاد ماه اخیر رسیده است. در مجموع در آبان ماه، کسبوکارها با کمبود شدید نقدینگی و سرمایه در گردش مواجه بوده و در تأمین مواد اولیه موردنیاز دچار چالش شده‌اند. عدم ارائه تسهیلات از سوی بانک‌ها و عدم تخصیص ارز در شرایطی که شرکت‌ها با کمبود تقاضا و عدم وصول مطالبات از سوی دولت و سایر مشتریان روبه‌رو هستند، باعث شده تا علی‌رغم فراهم بودن امکانات و تجهیزات برای تولید در ظرفیت‌های بالاتر، امکان افزایش تولید وجود نداشته باشد و اغلب کسب وکارها با خطر تعطیل شدن خطوط تولید نیز مواجه باشند. همچنین سیاست‌ها و قوانین غیر کارشناسی مانع صادرات نیز کاهش فروش خارجی را به دنبال داشته است. به نظر می‌رسد مصافه‌های اقتصادی به دلیل کمبود نقدینگی و کاهش فروش و صادرات، قادر به حفظ مقیاس تولید نیستند و برخی با تعطیلی خطوط تولید مواجه شده‌اند.

#### شاخص مدیران خرید چیست؟

از میان شاخص‌های مختلف 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 ۶۹ هزار بنگاه بخش خصوصی در بیش از ۴۰ کشور دنیا محاسبه می‌شود. این شاخص در فارسی به اختصار «شاخخ» نامگذاری شده و مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران، ماموریت محاسبه و انتشار آن را به عهده دارد. شاخص مدیران خرید با همان شاخخ براساس پیش پرسشنامه‌ای به دست می‌آید و تصویر جامع و ملموسی از شرایط اقتصاد کلان به ویژه وضعیت رونق و رکود در بخش‌های صنعت و خدمات ارائه می‌دهد. در طرح شاخخ از پاسخ‌دهندگان خواسته می‌شود به ۱۲ پرسش مطرح شده در قالب سه معیار وضعیت نسبت به ماه پیش (بهتر

۵ برنامه‌ای که شهرها را نووار می‌کند

## سهم کلنگی‌ها از بازار مسکن

دولت سیزدهم، ۱۷۰ هزار واحد مسکونی در بافت‌های فرسوده به مرحله ساخت رسیده که تنها در دو هفته اخیر، رشد ۳٫۷ درصدی داشته است. آمارها گویای آن است که نوسازی مسکن در مقایسه با دوره‌های گذشته، بیش از هشت برابر افزایش یافته است. دولت سیزدهم توانست ۵۰ هزار و ۴۸۹ واحد مسکونی نیمه‌تمام در بافت‌های فرسوده را تکمیل کند و به مرحله افتتاح برساند.

شرکت بازرسانی شهری ایران با رونمایی از بسته‌های متنوع تشویقی، تمایل به نوسازی و بهسازی بافت‌های فرسوده و سکونتگاه‌های غیررسمی را افزایش داده است. به دنبال ارائه مشق‌های نوزده‌گانه در قالب بسته تشویقی، اعطای سند به حاشیه‌نشینان، پرداخت تسهیلات تا سقف ۶۰۰ میلیون تومان و نزدیک کردن سرانه‌های خدماتی مناطق هدف نوسازی به متوسط شهرها، در ماه‌های اخیر طرح «کلید به کلید» رونمایی شد. در قالب این بسته تشویقی، ساکنان بافت فرسوده می‌توانند واحد خود را با یک واحد نوساز یا زمین دولتی معاوضه کرده و ۴۰ درصد تخفیف بگیرند. آنطور که «محمد ایینی»، مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری گفته است، در هر شهری که بسته‌های تشویقی اجرایی شده، نوسازی بافت‌ها تسهیل و تسریع شده است. از ابتدای اجرای بسته تشویقی تاکنون میزان نوسازی‌ها دو برابر شده و طی دو سال اخیر در تهران نوسازی ۴۰ هزار واحد فرسوده پایتخت آغاز شده است.

دولت برای ارائه خدمات مطلوب به سکونتگاه‌های غیررسمی و حاشیه شهرها به مالکان این واحدها سند واگذار می‌کند. تاکنون بیش از ۲۷ هزار متقاضی ساکن در سکونتگاه‌های غیررسمی برای دریافت سند ثبت نام کرده‌اند. از طرف دیگر، بررسی‌ها حکایت از همکاری مناسب شهرداری‌ها در زمینه نوسازی بافت‌های فرسوده دارد. براساس قانون، شهرداری‌ها مکلف شده‌اند تا حداقل در صدور پروانه ساختمانی نوسازی بافت‌های فرسوده، تخفیف ۵۰ درصدی را اعمال کنند و در صدور زمان صدور پروانه نیز تسریع ایجاد کنند. هم‌اکنون در موضوع تأمین مالی علاوه بر منابعی که در گذشته در نظر گرفته شده بود، متقاضیان نوسازی بافت‌های فرسوده می‌توانند در این بافت‌ها از حمایت‌های مالی نهضت ملی مسکن نیز برخوردار شوند. متقاضیان نوسازی بافت‌های



جذابیت بخش‌های خدمات و بازرگانی برای بانک‌ها افزایش یافت

## تغییر معادلات ۸ ماهه وام‌دهی



فرصت امروز: داده‌های آماری بانک مرکزی نشان می‌دهد در نیمه پاییز امسال علاوه بر اینکه سهم بخش‌های تولیدی از تسهیلات در مقایسه با انتهای سال گذشته کاهش یافته است، سهم اعتبارات بخش‌های خدمات و بازرگانی نیز از کل اعتبارات بخش تولید بیشتر شده است.
مجموعاً ۳ هزار و ۳۳۴ همت تسهیلات به بخش‌های مختلف اقتصادی از ابتدای سال تا انتهای آبان ماه ۱۴۰۲ تعلق گرفته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد حدوداً ۸۲٫۷ درصد از کل تسهیلات به بخش‌های مختلف اقتصادی تخصیص یافته و حدود ۱۷٫۳ درصد از آنها به دست خانوارها یا همان مصرف‌کننده نهایی رسیده است. در مقایسه با انتهای سال ۱۴۰۱ مشاهده می‌شود که سهم بخش‌های تولیدی از کل تسهیلات پرداختی حدوداً ۱٫۹ درصد کاهش یافته است. همچنین آمارها نشان می‌دهد که سهم هر یک از بخش‌های تولیدی از کل تسهیلات در مقایسه با اسفندماه ۱۴۰۱ دچار تغییراتی شده است. به همین ترتیب، سهم خدمات از کل تسهیلات از ۲۹٫۹ درصد در اسفندماه ۱۴۰۱ به ۴۱٫۸ درصد در آبان ماه امسال افزایش یافته است. همچنین سهم بخش بازرگانی از ۸٫۸ درصد به ۱۰ درصد در این بازه زمانی رسیده است.

به‌طور کلی، اعتبار عموماً به سمت بخش‌هایی حرکت می‌کند که امکان سودآوری بیشتری برای بانک دارند. افزایش سهم بخش بازرگانی و خدمات ممکن است حاکی از این مسئله باشد که در سال جاری، جذابیت این بخش‌ها در مقایسه با سایر بخش‌های تولیدی افزایش یافته است. در مقابل، سهم سایر بخش‌ها رو به کاهش رفته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد سهم بخش صنعت و معدن از کل تسهیلات پرداخت شده در انتهای سال ۱۴۰۱ حدود ۳۷ درصد ولی در ماه گذشته به ۳۵٫۹ درصد افت کرده است. سهم کشاورزی و مسکن نیز هر کدام به ترتیب ۰٫۷ درصد و ۱٫۳ درصد افت کرده و به ۶٫۷ درصد و ۵٫۵ درصد رسیده است.

**سپرده بانکی از ۸۵۰۰ همت گذشت**

از دیگر آمارهای بانکی در آبان ماه می‌توان به عبور سپرده‌های بانکی از مرز ۸۵۰۰ همت اشاره کرد. حجم سپرده‌های بانکی در پایان آبان ماه به ۱۴۰۲ هزار و ۵۰۰ همت رسیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد نسبت تسهیلات به سپرده‌ها پس از کسر ذخیره قانونی کاهش یافته، اما در بررسی نقطه‌ای با افزایش همراه بوده است. به گزارش «کوبان» گزارش حجم سپرده‌ها و تسهیلات در آبان ۱۴۰۲ اعلام شد. به‌طور کلی، این دو متغیر زنجیره ارتباط‌دهنده بخش پولی یک جامعه به بخش حقیقی آن هستند و بررسی تغییرات آنها می‌تواند تحلیل‌های جالبی

برای کارشناسان به ارمان آورد. براساس داده‌های بانک مرکزی، ارزش کل سپرده‌ها تا پایان آبان ماه ۸ هزار و ۵۲۹ همت اعلام شده است. مشاهده می‌شود حجم سپرده‌ها در مقایسه با اسفندماه ۱۴۰۱ تقریباً ۱۷٫۳ درصد رشد داشته و در قیاس با آبان سال گذشته ۳۰٫۳ درصد بیشتر شده است. این در حالی است که در آبان سال جاری حدود ۸۱۹ همت از کل سپرده‌ها بابت سپرده قانونی نزد بانک مرکزی بلوکه شده است و در نهایت پس از کسر سپرده قانونی از کل سپرده‌ها حدود ۷ هزار و ۷۱۰ همت باقی مانده است. به‌طور کلی، فلسفه تشکیل سپرده قانونی، ایجاد یک پشتوانه برای سپرده‌ها در عین ارائه تسهیلات از این محل است. امروزه نرخ ذخیره قانونی بیشتر با هدف اجرای سیاست پولی بانک مرکزی و کنترل بانک‌ها صورت می‌پذیرد.

مشاهده می‌شود در نیمه پاییز ۱۴۰۲، حجم کل تسهیلات جاری و غیرجاری در نظام پولی کشور به ۴۷۲ هزار و ۶۳۰ همت رسیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهند در مقایسه با ماه مشابه در سال گذشته حدود ۶۴۰ همت به کل تسهیلات اضافه شده که معادل رشد ۳۳٫۹ درصدی است. همچنین مبلغ کل تسهیلات نسبت به انتهای سال ۱۴۰۱ حدود ۱۵٫۹ درصد معادل ۸۸۹ همت افزوده شده است. به همین ترتیب محاسبات نشان می‌دهد که در مقیاس هشت ماهه، رشد سپرده‌ها بیش از تسهیلات بوده است. بنابراین نسبت تسهیلات به سپرده پس از کسر ذخیره قانونی از ۸۵٫۱ درصد در اسفندماه ۱۴۰۱ به ۸۳٫۹ درصد کاهش یافته است. در مقابل براساس داده‌ها، در مقیاس نقطه به نقطه (آبان ۱۴۰۲ به آبان ۱۴۰۱) مشاهده می‌شود سرعت رشد تسهیلات بیشتر از سپرده‌ها بوده است. بدین ترتیب، نسبت تسهیلات به سپرده پس از کسر ذخیره قانونی ۸۳٫۹ درصد در آبان امسال به ثبت رسیده که بیشتر از آبان ماه ۱۴۰۱ (با نرخ ۸۲٫۲ درصد) است.

**شفیقت سپرده ۸۲۵ همت به قرض‌الحسنه**

بررسی اجزای شبه پول طی دوره یک ساله نشان می‌دهد در میان اجزای شبه پول، سپرده قرض‌الحسنه پس‌انداز بیشترین میزان رشد را داشته است. سپرده‌های کوتاه‌مدت، بیشترین بخش شبه پول کشور را تشکیل می‌دهد که سهم بالای آن در رشد نقدینگی را به ثبت رسانده است، اما در میان اجزای شبه پول، رشد ۵۰ درصدی سپرده قرض‌الحسنه پس‌انداز طی یک سال اخیر نیز قابل تأمل است. آخرین گزارش رسمی بانک مرکزی از متغیرهای پولی نشان می‌دهد نقدینگی در پایان شهریورماه امسال با رشد ۲۶٫۹ درصدی نسبت به پایان شهریور سال گذشته به ۷ هزار و ۹۹ همت رسیده است که ترکیب اجزای

### تکالیف شش‌گانه رئیسی برای بانک‌ها

سرمایه اقدام کنند. موضوع دیگر این است که همه حساب‌های دولت و شرکت‌های دولتی از بانک‌های مختلف به بانک مرکزی آمده و این موضوع خودش در ایجاد ناترازی به‌ویژه در یکی دو سال نخست تاثیرگذار است. گرچه این اقدام درست بوده و در راستای هدایت پولی و کنترل نقدینگی انجام گرفته است.

این موضوع به‌تازگی بار دیگر مورد تاکید رئیس‌جمهور قرار گرفته و تاکید شده است که بانک‌ها برای ایجاد انضباط مالی تلاش کنند. «سیدابراهیم رئیسی» با انتقاد از ناترازی حساب بانک‌ها با اضافه‌برداشت از بانک مرکزی، گفت که این کار باید کنترل شود. تلاش بانک مرکزی هم کنترل موسساتی است که باید انضباط مالی داشته باشند و اضافه‌برداشت نکنند. موسساتی که انضباط مالی نداشته یا اضافه‌برداشت داشته باشند، موجب تورم می‌شوند. دولت تلاش کرده است که علل ایجاد تورم را کنترل و مدیریت کند. بانک مرکزی، بانک‌ها و موسسات مالی برای ایجاد انضباط مالی تلاش کنند.

رئیس‌جمهور چند روز پیش در بزرگ‌ترین همایش اقتصادی کشور نیز مجدداً بر ضرورت اصلاح نظام بانکی تاکید کرد و از بانک‌ها خواست که از بنگاهداری یا منجمدسازی اموال و عدم فروش به‌موقع دارایی‌ها دست بکشند؛ زیرا این منابع باید به‌سمت تولید برود. بنگاهداری بانک‌ها، موضوعی است که چند سال پیش مورد انتقاد شدید رهبر معظم انقلاب

### حباب ۵ میلیونی سکه با وجود رکود بازار

ارز در داخل را داشتیم، اما در مجموع با افزایش قیمت طلای جهانی در روز پنجشنبه، بازارهای داخلی نیز اندکی افزایش قیمت سکه و طلا را تجربه کردند. به گفته وی، البته نسبت به افزایش قیمت طلا در بازارهای جهانی به دلیل نبود تقاضا در بازار داخل و رکود حاکم بر آن که طی ماه‌های گذشته شل‌تر بوده، در بازارهای داخلی چندان افزایش متناسب با افزایش جهانی طلا را نداشتیم، اما به هر حال تاثیر داشته و مقداری افزایش قیمت را شاهد بودیم.

«بذرافشان» در رابطه با آخرین قیمت سکه و طلا در بازار و تغییرات آنها نسبت به ابتدای هفته گذشته، گفت: هر گرم طلای ۱۸ عیار با حدود ۳۲ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته، در آخرین معاملات هفته گذشته (پنجشنبه) ۲ میلیون و ۴۸۰ هزار تومان به ازای هر گرم معامله شد. همچنین سکه تمام طرح جدید با ۳۵۰ هزار تومان رشد بها نسبت به ابتدای هفته، در آخرین معاملات هفته ۲۹ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان قیمت داشت و سکه تمام طرح قدیم با ۳۰۰ هزار تومان افزایش به ۲۵ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان رسید. در طول یک هفته اخیر، نیم سکه ۱۵۰

تشکیل‌دهنده آن یعنی پول و شبه پول هر کدام به ترتیب سهم ۲۵٫۲ درصدی (هزار و ۷۹۱ همت) و ۷۴٫۷ درصدی (۵ هزار و ۳۰۷ همت) را به خود اختصاص داده‌اند. سهم شبه پول از نقدینگی تقریباً سه برابر سهم پول از نقدینگی است. نکته‌ای که در این میان وجود دارد، این است که کدام یک از اجزای شبه پول موجبات سهم بالای آن را در نقدینگی فراهم کرده است. شبه پول در واقع، تمام دارایی‌هایی را شامل می‌شود که نقدشوندگی کمتری نسبت به پول دارند، اما می‌توان به راحتی آنها را به پول نقد تبدیل کرد. طبق تعریف، شبه پول شامل مواردی از جمله حساب پس‌انداز، سپرده مدت‌دار، اوراق قرضه دولتی و … است که در اقتصاد ایران، بخش عظیمی از آن مربوط به سپرده‌های بانکی است.

براساس این گزارش، مطابق آمارهای بانک مرکزی، میزان شبه پول تا پایان شهریورماه امسال به سطح ۵ هزار و ۳۰۷ همت رسیده است و بررسی اجزای تشکیل‌دهنده آن نشان می‌دهد که سپرده‌های کوتاه‌مدت و سپرده‌های یک ساله بیشترین سهم از آن را به خود اختصاص داده‌اند. براساس آمارها، سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت از شبه پول تا پایان شهریورماه امسال معادل ۳۱ درصد و سهم سپرده‌های یک ساله نیز معادل ۲۷ درصد بوده است. به بیان دیگر، این دو بخش قریب به ۶۰ درصد از شبه پول کشور را در اختیار دارند. کمترین سهم از شبه پول نیز در این دوره زمانی مورد بررسی به سپرده‌های مدت‌دار چهار ساله و پنج ساله تعلق دارد که کمتر از یک درصد است.

**رشد قابل توجه سپرده قرض‌الحسنه**

بررسی اجزای شبه پول طی دوره یک ساله (شهریورماه ۱۴۰۱ تا شهریورماه ۱۴۰۲) حاکی از آن است که در میان اجزای شبه پول، سپرده قرض‌الحسنه پس‌انداز بیشترین میزان رشد را داشته است. میزان سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز در پایان شهریورماه سال گذشته معادل ۳۸۰ همت بوده که با رشد ۵۲٫۴ درصدی در پایان شهریورماه امسال به بیش از ۵۸۳ همت رسیده است. پس از سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز، در میان اجزای شبه پول بیشترین افزایش طی دوره زمانی مورد اشاره با رشد ۱۵٫۲ درصدی مربوط به سپرده‌های یک ساله بوده است. میزان سپرده‌های یک ساله در پایان شهریورماه امسال به هزار و ۴۲۹ همت رسیده است. از سوی دیگر، تنها بخشی که در میان اجزای شبه پول با افت مواجه شده، بخش سپرده‌های دو ساله بوده است؛ کما اینکه میزان سپرده‌های دو ساله با افت ۵۵٫۶ درصدی از هزار و ۵۴ همت در پایان شهریور سال گذشته به ۴۶۷ همت در پایان شهریورماه ۱۴۰۲ رسیده است.

اسلامی قرار گرفته بود. مقام معظم رهبری در دولت قبیل و در دیدار رئیس‌جمهور و اعضای هیأت دولت با انتقاد از بنگاهداری بانک‌ها فرمودند: «بانک‌ها غلط می‌کنند با پول مردم برای خودشان امکانات درست کنند.» این موضوع اکنون و با شدت یافتن ناترازی بانک‌ها، بار دیگر مورد تاکید قرار گرفته است.

رئیس‌جمهور همچنین در بخش دیگری از صحبت‌هایش از رؤسای بانک‌ها خواست که کار صادرات و واردات را تسهیل کنند؛ چراکه حمایت از تولید و کسب‌وکارهای خرد و متوسط توسط بانک‌ها بسیار اهمیت دارد و باید بانک‌ها باید مشکل اشتغال کشور را حل کنند. به گفته مقام ارشد دولت، فرآیند کار در گمرک، بنادر، بانک‌ها و مالیات‌گیری باید سالم و باید بدون شائبه باشد و تسهیل این امور، خواسته فعالان اقتصادی است و برای بازرگان اهمیت دارد کالایش را زود ترخیص کند لذا از رؤسای بانک‌ها می‌خواهم کار صادرات و واردات را تسهیل کنند.

در این میان، رئیس کل بانک مرکزی هم معتقد است که اگر بخواهیم تورم مهار شود و در عین حال شاهد رشد تولید باشیم، باید فشار را از روی سیستم بانکی برداریم. او در این خصوص گفته بود: باید روش‌های دیگری برای تامین مالی واحدهای تولیدی پیدا کنیم؛ چراکه در سالیان گذشته همه فشار تامین مالی واحدهای تولیدی روی دوش سیستم بانکی بوده است.

### اخبار

#### بیش از ۴۳ میلیون سهامدار عدالت، سود دریافت کردند

مدیر عامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه از پرداخت سود به بیش از ۴۳ میلیون سسهامدار سهام عدالت خبر داد. «محمد باغستانی» با بیان اینکه فرآیند مرحله نخست واریز سود سهام عدالت به اتمام رسیده است، گفت: در این مرحله به حساب ۴۳ میلیون و ۷۲۴ هزار و ۴۵۱ سهامدار سود واریز شد. شماره شبای نامعتبر، حساب بانکی مسدود، راکد، مشترک (دو امضا)، ارزی و بلندمدت از مهمترین دلایلی است که تاکنون سود به حساب این گروه از سهامداران سهام عدالت واریز نشده است.

طبق اعلام پایگاه خبری بازار سرمایه ایران (سنا)، «باغستانی» با بیان اینکه سهامداران نگران دریافت سود سهام عدالت خود نباشند، تصریح کرد: افرادی که سود خود را دریافت نکرده‌اند، می‌توانند با مراجعه به سامانه جامع اطلاعات مشتریان (سجام) به آدرس Sejam.it، اطلاعات خود را به‌روز رسانی کنند تا شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در مرحله بعدی سود این افراد را به حساب‌شان واریز کند.

مدیرعامل سسمات، درباره واریز سود به وراث متوفیان سهام عدالت نیز گفت: در صورتی که وراث تا اوایل اسفندماه امسال با مراجعه به شعب شرکت‌های کارگزاری و یا بانک‌های منتخب، مدارک خود را در سامانه میراث ثبت کنند، می‌توانند تمام سود سنوات گذشته را دریافت کنند. او درخصوص زمان واریز مرحله دوم سود سهام عدالت افزود: سازمان بورس و شرکت سپرده‌گذاری مرکزی مکاتبات و مذاکرات لازم را برای دریافت کل سود از شرکت‌های سرمایه‌پذیر را انجام خواهد داد که امیدوارم بتوانیم تا پایان سال باقیمانده سود این گروه از سهامداران را دریافت و به حساب آنها واریز کنیم.

#### واردات ۱۰ میلیارد دلار کالای اساسی در ۸ ماهه امسال

رئیس کل گمرک ایران، جزئیات واردات ۲۰ قلم کالای اساسی در هشت ماهه امسال را اعلام کرد و از ورود ۱۰ میلیارد و ۵۷۷ میلیون دلار کالای اساسی به کشور خبر داد. «محمد رضوانی‌فر» درباره جزئیات واردات کالای اساسی در هشت ماهه امسال توضیح داد: در هشت ماهه سال جاری ۱۵ میلیون و ۶۷۴ هزار تن کالاهای اساسی به ارزش ۱۰ میلیارد و ۵۷۷ میلیون دلار وارد کشور شده است. این میزان کالای اساسی وارداتی در هشت ماهه سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از لحاظ وزن یک درصد و از حیث ارزش ۷ درصد کاهش نشان می‌دهد. او درخصوص پنج قلم اول کالاهای اساسی به لحاظ ارزش در هشت ماهه سال جاری افزود: در این مدت ذرت، روغن‌های خوراکی نیمه جامد، مایع و خام، انواع دانه‌های روغنی، برنج و گندم پنج قلم اول کالاهای اساسی را به خود اختصاص دادند. از مجموع واردات کالاهای اساسی به کشور در این مدت ۱۰ میلیارد و ۴۷۱ میلیون دلار ذرت، یک میلیارد و ۹۴۳ میلیون دلار روغن‌های خوراکی نیمه جامد، مایع و خام، یک میلیارد و ۵۶۹ میلیون دلار انواع دانه‌های روغنی، ۸۵۴ میلیون دلار برنج و ۷۲۰ میلیون دلار گندم وارد کشور گردید. «رضوانی‌فر» درخصوص بیشترین درصد افزایش در ارزش واردات کالاهای اساسی در هشت ماهه سنال جاری بیان کرد: در این مدت در بین کالاهای اساسی واردات گوشت قرمز سبک گرم، کود شیمیایی، جو، انواع بذر و گوشت قرمز سرد سنگین از بیشترین افزایش نسبت به مدت مشابه سال قبل برخوردار بودند. به گفته وی، واردات چای خشک، برنج، شکر خام، گوشت مرغ و گندم در این مدت در لحاظ ارزش بیشترین کاهش را، در بین کالاهای اساسی به خود اختصاص دادند، به طوری که این پنج قلم به ترتیب نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵۷، درصد، ۵۲ درصد، ۵۱، درصد، ۴۸، درصد و ۴۶ درصد کاهش داشته‌اند.

در دهمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی مطرح شد

#### به سوی پیش‌بینی‌پذیری نرخ ارز

دهمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی در بازه آبان تا اسفندماه سال جاری با موضوع «حکمرانی ارزی؛ ثبات و رونق اقتصادی» در حال برگزاری است. در سومین نشست از این همایش با موضوع «سیاست ارزی بهینه در مختصات اقتصاد ایران»، ابعاد مختلف سیاست تثبیت بانک مرکزی مورد بررسی قرار گرفت و پیشنهاداتی برای بهبود شرایط در آینده مطرح شد. در این نشست، «مهدی نوری» عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، با اعتقاد به اینکه پیش‌بینی‌پذیر کردن نرخ ارز باید هدف اصلی بانک مرکزی باشد، گفت: رفع ناترازی‌های اقتصاد ایران پیش‌نیاز مهم تحقق اهداف سیاست تثبیت است که باید مجموعه اقتصادی دولت و حاکمیت در این راستا گام بردارد.

این عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران با اینکه متغیرهای اقتصادی درون‌زا هستند، گفت: به‌طور مثال بانک مرکزی به‌طور مستقل نمی‌تواند تعیین‌کننده نرخ ارز، رشد نقدینگی یا تورم باشد. نکته مهم دیگر در تصمیم‌گیری برای سیاست ارزی این است که باید به مختصات اقتصاد ایران توجه شود. به‌طور خاص وابستگی به درآمدهای نفتی یا ناترازی‌های مختلف در اقتصاد ایران وجود دارد و بدون توجه به آنها نمی‌توان برای سیاست ارزی تصمیم‌گیری کرد. وی ادامه داد: نکته مهم بعدی ضرورت مدیریت انتظارات است و بانک مرکزی به‌عنوان مقام ناظر و تنظیم‌گر حوزه ارز، باید به سیاست‌های ارتباطی توجه ویژه داشته باشد. نکته دیگر این است که باید بپذیریم هرچند در یک سال اخیر کارهای خوبی در این حوزه از سوی بانک مرکزی انجام شده، ولی با شرایط مطلوب فاصله دارد.

رئیس دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، پیش‌بینی‌پذیر بودن نرخ ارز برای فعالان اقتصادی را مهمترین هدف سیاستگذاری ارزی در کشور دانست و افزود: شعار پیش‌بینی‌پذیری در حالی مطرح می‌شود که اگر در عمل به‌سمت ثابت نگه‌داشتن نرخ ارز حرکت کنند، تحقق آن در بلندمدت و به تبع پیش‌بینی‌پذیر بودن آن محل ابهام است. پیشنهاد من این است که یک کریدرور ارزی در نظر گرفته شود که ضمن پویایی در نرخ، هدف بانک مرکزی را محقق کند.

و با تاکید بر اینکه رفع ناترازی‌های اقتصاد ایران، پیش‌نیاز مهم تحقق اهداف سیاست تثبیت است، گفت: مشخص نیست زمانه بلندمدت بانک مرکزی چیست که باید در اولین فرصت درخصوص آن تصمیم‌گیری و اطلاع‌رسانی شود. تا ناترازی‌های اقتصاد ایران حل نشود، امکان تحقق سیاست تثبیت در بلندمدت فراهم نخواهد بود. راه‌حل اصلی اقتصاد ایران به بانک مرکزی برنمی‌گردد و در این زمینه کل نهادهای اقتصادی مسئول هستند. نکته دیگر اینکه تصور می‌شود صرف مانور دادن روی نرخ‌ها و تعیین نرخ دستوری کار را حل می‌کند، ولی آنچه مسلم است اینکه تا زیرساخت‌ها فراهم نباشد، نرخ‌های دستوری به نتیجه نمی‌رسد. این استاد اقتصاد، ضمن تاکید بر اینکه، ناپایده گرفتن بازار غیررسمی به حذف آن منجر نمی‌شود، گفت: در حال حاضر بازار غیررسمی ارز بر انتظارات اثر گذار است و بانک مرکزی باید به آن هم توجه داشته باشد. علاوه بر این در حال حاضر شاهد رشد بازار ارزهای دیجیتال هستیم و این مسئله نیز باید در تعیین سیاست ارزی مورد توجه مسئولان قرار بگیرد.



## خبرنامه

طبق انتظار بازارها

## فدرال رزرو نرخ بهره را تغییر نداد

فدرال رزرو با تثبیت نرخ بهره، پیش‌بینی‌های تورمی خود را کاهش داد و اعلام کرد که در سال ۲۰۲۴ تورم به نرخ مورد علاقه این بانک، یعنی ۲٫۴ درصد کاهش خواهد یافت. فدرال رزرو، نرخ بهره کلیدی خود را برای سومین بار متوالی ثابت نگه داشت و جدول کاهش‌های متعدد در سال ۲۰۲۴ و سال‌های پس از آن را منتشر کرد. بانک مرکزی آمریکا همچنین پیش‌بینی کرد که شاخص قیمت مخارج مصرف شخصی اصلی تا سال ۲۰۲۵ به ۲٫۲ درصد کاهش خواهد یافت و در نهایت در سال ۲۰۲۶ به هدف ۲ درصدی خود خواهد رسید. این شاخص در ماه اکتبر نسبت به مدت مشابه سال قبیل ۳٫۵ درصد افزایش یافت. این پیش‌بینی‌های جدید نسبت به آخرین به‌روزرسانی در ماه سپتامبر، تصویری نرم‌تر از تورم در دو سال آینده را نشان می‌دهد. پیش‌ازین فدرال رزرو پیش‌بینی کرده بود که شاخص قیمت مخارج مصرف شخصی اصلی در سال ۲۰۲۴ به رقم ۲٫۶ درصد و در سال ۲۰۲۵ به ۲٫۳ درصد برسد. کمیته بازار آزاد فدرال در بیانیه‌ای که پس از نشست روز چهارشنبه هفته گذشته منتشر شد، اعلام کرد که تورم طی سال گذشته کاهش یافته؛ درحالی‌که قیمت‌ها همچنان بالا باقی مانده‌اند. درحالی‌که مردم بسا دقت زیادی شاخص قیمت مصرف‌کننده را به عنوان معیار تورم تحت نظر دارند، فدرال رزرو قرائت اصلی شاخص قیمت مخارج مصرف شخصی اصلی را ترجیح می‌دهد. معیار اول در درجه اول به قیمت کالاها و خدمات می‌پردازد؛ درحالی‌که دومی بر آنچه مردم واقعا خرج می‌کنند تمرکز می‌کند و بر اساس رفتار مصرف‌کننده در هنگام نوسان قیمت‌ها تنظیم می‌شود. قیمت مصرف‌کننده اصلی در ماه نوامبر ۴ درصد بود؛ درحالی‌که قیمت مصرف‌کننده سرفصل ۳٫۱ درصد اعلام شد. اعضای این کمیته همچنین پیش‌بینی خود را برای تولید ناخالص داخلی را هم ارتقا دادند. آنها اکنون انتظار دارند که تولید ناخالص داخلی آمریکا در سال جاری با سرعت سالانه ۲٫۶ درصد رشد کند که نیم درصد افزایش نسبت به آخرین به‌روزرسانی در سپتامبر به شمار می‌رود. مقامات فدرال رزرو تولید ناخالص داخلی برای سال آینده را ۱٫۴ درصد تعیین کرده‌اند که تقریباً نسبت به چشم‌انداز قبلی تغییری نکرده است. پیش‌بینی‌ها برای نرخ بیکاری هم تا حد زیادی بدون تغییر باقی مانده؛ به طوری که در سال ۲۰۲۳ به ۳٫۸ درصد رسید و در سال‌های بعد به ۴٫۱ درصد افزایش یافت. پیش‌بینی‌های منتشرشده توسط فدرال رزرو نشان داد که بانک مرکزی تا پایان سال ۲۰۲۴ نرخ بهره را به ۴٫۶ درصد کاهش خواهد داد، که این کاهش سه‌چهارم واحدی از محدوده هدف فعلی بین ۵٫۲۵ تا ۵٫۵ درصد خواهد بود. همچنین ۴ کاهش دیگر در سال ۲۰۲۵ در راه خواهد بود. ۳ کاهش دیگر هم در سال ۲۰۲۶، نرخ بهره فدرال را به ۲ تا ۲٫۲۵ درصد کاهش خواهد داد.

## لطمه ایلان ماسک به بانکداران

بانکداران امیدوار بودند که حمایت‌شان از «ایلان ماسک» به نردبان ترقی آنها تبدیل نشود، اما در عوض قربانی رفتارهای حاشیه‌ای او شدند. «ایلان ماسک» به‌طور خصوصی به بانک‌هایی که به او کمک کردند تا منابع مالی ۴۴ میلیارد دلاری برای خرید توئیتر(ایکس) را تأمین کند، اطمینان داد که در این معامله ضرر نخواهند کرد. بااین‌حال به‌گزارش «وال‌استریت ژورنال»، بانک‌ها اگر همین‌حالا هم تصمیم بگیرند بدهی‌شان را از «ماسک» پس بگیرند، حدود ۲ میلیارد دلار را از دست می‌دهند. اکتبر ۲۰۲۲ (آبان ۱۴۰۱) و پس از جنگ حقوقی طولانی، «ایلان ماسک» تصمیم گرفت خرید توئیتر را نهایی کند و برای دریافت ۱۳ میلیارد دلار وام دست کمک به‌سوی هفت بانک بزرگ آمریکایی ازجمله Bank Of America و مورگان استنلی و Barclays دراز کرد. حتی پیش از اینکه چشم «ماسک» به توئیتر بیفتد، این شبکه اجتماعی در سوادری ناتوان بود. با اینکه وام‌دهندگان از همان ابتدا از خطراتی این معامله باخبر بودند، باحتمالی زیاد انتظار داشتند که جلب توجه «ایلان ماسک» به فرصت‌های تجاری بیشتری در آینده منجر شود و ضررهای احتمالی را جبران کند. بااین‌حال، هنوز چند ماه از به‌سرانجام رسیدن این معامله برحاشیه نگذشته بود که «ماسک» با ادعان منفی‌بودن جریان نقدینگی توئیتر، با پالی را روی دست سرمایه‌گذاران ریخت. یکی از دلایل این اتفاق، کاهش حدوداً ۵۰ درصدی درآمد این شبکه اجتماعی از تبلیغات بوده است. «ایلان ماسک» هیچ‌گاه به اظهارنظرهای محافظه‌کارانه‌اش شوره نبوده است. اما ماه دسامبر (آذرماه) و پس از توئیتی توهمین امیز، «ماسک» حتی از خودش هم پیشی گرفت. پس از آن، لیگ‌کنندگان بزرگی مانند ایل و دیزنی از توئیتر روی بر گرداندند و تمامی هزینه‌های خود در آن را متوقف کردند. «ماسک» بعداً اعتراف کرد که این توئییت «همکاری واقعی کلمه بدترین و احمقانه‌ترین» چیزی است که او تا‌بله‌حال بست کرده بود؛ اما درست مانند آب رفته به جوی، آسیبهایی وارنده شده به توئیتر که حالا ایکس صاید می‌کند، بازگشت‌پذیر نبود. اینکه «ایلان ماسک» قیقا چه زمانی به بانکداران درباره ضررزدان‌شان قوت قلب داده بود، مشخص نیست؛ حتی نمی‌توانیم «ماسک» چگونه قصد دارد از ضررهای جلوگیری کند که به‌تأهل نزدیک به ۲ میلیارد دلار ترمیم زده شده‌اند. بااین‌همه، به‌گفته «فینانشال تایمز»، اگر بانک‌ها تا سال ۲۰۲۴ موفق شوند اوراق بدهی خرید توئیتر را بفروشند، مجبور خواهند بود آن را در ترازنامه‌های خود نگه دارند.

در مسیر تلاش برای مهار تورم

## نرخ بهره روسیه به ۱۶ درصد رسید

بانک مرکزی روسیه پس از افزایش مجدد نرخ بهره هشدار داد که سیاست پولی سختگیرانه برای مدت طولانی ادامه خواهد داشت تا از اقتصاد در برابر انفسارگسیختگی قیمت‌ها و تورم محافظت کند. بانک مرکزی روسیه روز جمعه در ادامه مبارزه با آنچه «فشارهای تورمی بالا» نامید، نرخ بهره کلیدی خود را یک واحد درصد افزایش داد و به ۱۶ درصد رساند. این افزایش نرخ، پنجمین افزایش متوالی از زمانی بود که بانک مرکزی دوره فعلی، اقتباسی پولی خود را در ماه جولای، یعنی زمانی که نرخ ۷٫۵ درصد بود آغاز کرد. بانک مرکزی در بیانیه‌ای پیش‌بینی کرد که نرخ تورم سالانه در سال جاری نزدیک به ۷٫۵ درصد باشد و احتمال داد شرایط سخت پولی برای مدت طولانی در اقتصاد این کشور برقرار بماند. سیاست‌گذاران بانک مرکزی نرخ تورم ۴ درصدی را هدف‌گذاری کرده‌اند. در کنفرانس خبری پس از اعلام این خبر، «لوپرا نایب‌الرئیس بانک مرکزی روسیه گفت که افزایش نرخ بهره برای جلوگیری از داغ کردن بیش‌ازحد اقتصاد ضروری است. او گفت: «صورت کسید اقتصاد؛ ما شین است، اگر سعی کنید آن را سریع‌تر از آنچه در توان دارد برانید، آنگاه موتور بیش‌ازحد داغ می‌شود و ما قادر به طی کردن مسافت طولانی‌تری نخواهیم بود.» از زمانی که رئیس‌جمهور «ولادیمیر پوتین» در فوریه ۲۰۲۲ به از نش روسیه دستور حمله به اوکراین را داد، سیاست‌گذاران اقتصادی این کشور سعی کرده‌اند اقتصاد این کشور را از میان موانع بی‌شمار تحریم‌های گسترده‌ای که با هدف قطع روابط مالی روسیه با غرب وضع شد، حرکت دهند و درعین‌حال باید با افزایش اشتباهی کرملین برای خرج کردن بیشتر در بخش نظامی هم مقابله کنند. روسیه تاکنون توانسته است از فروپاشی کامل سیستم بانکی جلوگیری کند و بحجم تجارت با چین، هند و سایر کشورها را افزایش داده است، اما اقتصاد روسیه با چالش دیگری روبرو است: تأمین مالی جنگ و درعین‌حال مهار تورم. براساس گزارش مرکز آمار روسیه، قیمت نخمروغ از سال گذشته تاکنون بیش از ۲۰ درصد افزایش یافته و خریداران را وادار به احتکار نخمروغ و خالی کردن قفسه‌های فروشگاه‌ها کرده است. بانک مرکزی در بیانیه خود به هیچ‌شکلی به جنگ که در اوکراین آغاز شده، اما تأثیر این جنگ در بین خطوط بیابیه مشهود است. در این بیانیه آمده است که تقاضای داخلی برای کالاها و خدمات «هشت‌دینتر از قابلیت‌های توسعه تولید کالا و خدمات است» و این منکسن‌کننده افزایش هزینه‌ها برای تولید تسلیحات است. این بیانیه همچنین از بازار کار فشرده روسیه به عنوان «محدودیت کلیدی در بخش عرضه» در اقتصاد یاد کرد. روسیه با کمبود کارگر مواجه است؛ زیرا صدها هزار مرد، یا به عنوان بخشی از بسیج اجباری هزار روس پس از حمله به اوکراین هم به کمبود نیروی کار کمک کرده است. در جریان کنفرانس خبری هم «نیولینا» اعلام کرد که بانک مرکزی خود تحت تأثیر کمبود متخصصان فناوری است. انتظار می‌رود روسیه در سال آینده با چالش‌های اقتصادی مشابهی مواجه باشد. روز پنجشنبه، «ولادیمیر پوتین» عزم خود را برای ادامه جنگ با اوکراین اعلام کرد. پیش‌بینی می‌شود برای تأمین مالی این جنگ، بودجه دفاعی روسیه برای سال آینده به یک‌سوم مخارج دولت برسد.

فرصت امروز: شاخص‌های بورس تهران در روز میان‌تعطیلی هفته رشد کردند. روند خروج پول حقیقی از بازار سهام نیز پس از شش روز متوقف شد. ۸۵ میلیارد تومان پول حقیقی را بازار وارد شد. بدین ترتیب پس از یک هفته درجا زدن، چراغ بورس و اوراق بهادار تهران در اولین روز هفته سبز شد و شاخص کل با بیش از ۱۳ هزار واحد افزایش به رقم ۲ میلیون و ۱۷۱ هزار واحد رسید که تنها ۵ هزار واحد تا قله‌ای که پیش از این ثبت شده بود، فاصله دارد. در جریان معاملات روز شنبه ۲۵ آذرماه، شاخص کل بورس ۱۳ هزار و ۷۲۱ واحد رشد کرد و به عدد ۲ میلیون و ۱۷۱ هزار و ۸۰۸ واحد رسید. این عدد حدوداً ۵ هزار واحد با قله ۲ میلیون و ۱۷۳ هزار واحد که چهاردهم همین ماه به ثبت رسیده بود، فاصله دارد. برخی تحلیلگران بورسی معتقدند که با کاهش این محدوده مقاومتی، بورس روند رو به رشد خود را ادامه خواهد داد.

به موازات رشد ۱۳ هزار واحدی شاخص کل، شاخص هموزن نیز با افزایش ۴ هزار و ۵۳ واحدی در تراز ۷۵۶ هزار و ۱۶۱ واحدی ایستاد. در آن سمت بازار هم شاخص کل فرابورس با رشد ۱۳۷ واحدی به رقم ۲۶ هزار و ۳۹۲ واحد رسید. همچنین شاخص هموزن فرابورس نیز با افزایش ۷۸۵ واحد به سطح ۱۳۶ هزار و ۹۹۳ واحد رسید. همانطور که اشاره شد

در معاملات روز شنبه، خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار پس از شش روز مثبت شد و ۸۵ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد. نماد اخیر بیشترین ورود پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۷۲ میلیارد تومان بود. پس از اخیر، نمادهای خنیاان، ذوب، حآفرین و ششاد بیشترین ورود پول حقیقی را داشتند. در سوی دیگر، بیشترین خروج پول حقیقی به نمادهای شپنا، وآیند، کرمان، آسیاتک و شیدیس تعلق داشت. نمادهای فولاد، رمینا و اخیر از جمله نمادهای سبزیپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. در سمت مقابل نیز شپنا، کگل و کچاد از جمله نمادهای قرمز بودند که اثر منفی بر شاخص کل داشتند. در بازار فرابورس نیز نمادهای زاگرس، وسپهر و انتخاب بیشترین اثر افزایشی را بر شاخص کل داشتند و نمادهای بیاس، کنوکا و میهن با بیشترین اثر کاهشنده بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نماد ذوب بیشترین تراکنش را داشت و ششاد و اخیر در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز کرمان، کرومیت و فصبا بیشترین تراکنش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۰ هزار و ۳۹۰ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه هزار و ۲۷۴ میلیارد

## صعود بورس در روز میان‌تعطیلی

مازاد پول سهامداران حقیقی بورس به ۸۵ میلیارد تومان رسید



تومان بود که ۱۲ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۲۲ درصدی به نسبت روز معاملات قبیل به رقم ۵ هزار و ۳۸۵ میلیارد تومان رسید. در معاملات شنبه، نماد ونون بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۲۲۳ میلیارد تومان بود. پس از ونون، اخیر بیشترین ارزش معاملات را داشت و ششاد رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را گرفت. در معاملات شنبه، سهم فولاد در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام ذوب با تعداد ۳۱۲ میلیون و ۷۱۸ هزار و ۲۶۸ سهم در صدر قرار گرفته است. کرمان در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به شستا تعلق داشت. دو نماد وپارس و حآفرین نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار قرار داشتند. در معاملات شنبه، ۷۰ نماد صف خرید داشتند و ۴۱ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با رشد ۱۸ درصدی نسبت به روز کاری قبیل به ۲۱۷ میلیارد تومان افزایش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۲۳ درصدی به ۲۱۲ میلیارد تومان رسید.

گزارش عملکرد خودروسازان در ۸ ماه امسال

## ورق در بازار خودرو برگشت

که نزدیک شدن به آمار تولید در سال ۱۴۰۱ هم شاید با همین فرمان (کاهش تولید ماهانه در مقایسه آماری) دور از انتظار است. در همین حال، طبق گزارش وزارت صمت از عملکرد تولید خودروسازان طی هشت ماهه سال جاری، بالغ بر ۸۲۲ هزار دستگاه خودرو در کشور تولید شده که از این تعداد با سهم قریب به ۸۴ درصدی (معادل ۷۴۷ هزار و ۴۹۱ دستگاه) خودروی سواری در کشور تولید شده است. براساس آمارهای وزارت صمت، معین و تجارت، از ابتدای سال جاری تا پایان آبان ماه، ۴۷۱ دستگاه خودرو در کشور تولید شده است. مجموع تعداد خودروی تولیدی در کشور، رشد ۱۸ درصدی نسبت به تولید ۷۴۹ هزار و ۱۵۷ دستگاهی در سال گذشته را نشان می‌دهد. از این تعداد خودروی تولیدی در سال جاری حدود ۷۴۷ هزار و ۴۹۱ دستگاه، آمار تولید خودروهای سواری است که به صورت عبور مستقیم و کامل بوده و نشان از رشد ۱۵ درصدی تولید خودروی سواری نسبت به آمار تولید در مدت مشابه سال گذشته دارد. در مجموع طی هشت ماهه سال گذشته ۶۵۱ هزار و ۳۶ دستگاه خودروی سواری کامل در کشور تولید شده است. براساس این گزارش، پس از سواری‌ها، بیشترین سهم تولید خودرو، متعلق به وانت‌هاست که طی هشت ماهه ابتدای امسال تولید ۱۰۶ هزار و ۷۳۳ دستگاهی این خودروها را رقم زده است؛ تولید وانت در هشت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۷۴ هزار و ۸۰۶ دستگاه وانت تولیدی داشت، ۴۳ درصد افزایش یافته است. طبق آمارهای رسمی، تولید قریب به ۲۴ هزار و ۷۶۳ دستگاه انواع خودروی سنگین (کامیون، کامیونت و کشنده) در آمار تولید خودرو در هشت ماهه سال جاری با رشد ۲۶ درصدی نسبت به تولید خودروهای سنگین باری در مدت مشابه سال گذشته معادل ۱۹ هزار و ۶۰۶ دستگاه، ثبت شده است. همچنین در هشت ماهه سال گذشته توسط وزارت صمت از عملکرد خودروسازان در کشور به تولید رسیده است که نسبت به آمار تولید ون در هشت ماهه سال گذشته (۲ هزار و ۲۲۴ دستگاه)، تنها ۳درصد بیشتر شده و کمترین میزان رشد تولید انواع خودروها را در این مقایسه آماری به خود اختصاص داده است. طبق گزارش ارائه‌شده توسط وزارت صمت از عملکرد خودروسازان در هشت ماهه سال جاری شامل اتوبوس و مینی‌بوس و میدل یاس نسبت به آمار تولید در هشت ماهه ۱۴۰۱، افت کرده است. در حالی که از ابتدای سال ۱۴۰۱ با پایان آبان‌ماه آن، ۸۳۳ دستگاه اتوبوس در کشور تولید شده بود، این عدد در مدت مشابه امسال به ۶۰۷ دستگاه رسید و بدین ترتیب کاهش ۲۷ درصدی داشته است. همچنین تولید مینی‌بوس و میدل‌یاس با افت ۱۰ درصدی در این مقایسه آماری از ۶۵۲ دستگاه در هشت ماهه سال ۱۴۰۱ به ۵۸۳ دستگاه در مدت مشابه سال جاری رسیده است. آمارهای وزارت صمت همچنین نشان‌دهنده سهم ۳۳ درصدی تولید

خودروسازان خصوصی در هشت ماهه امسال است. براساس آنچه که در آمار وزارت صمت آمده، در هشت ماهه امسال حدود ۲۰۵ هزار دستگاه خودرو در بخش خصوصی تولید شده که نشان از سهم ۲۳ درصدی از مجموع کل تولید خودروی کشور است. این تعداد خودروی تولیدی در بخش خصوصی در مقایسه با آمار تولید آنها در مدت مشابه سال گذشته معادل ۱۱۴ هزار دستگاه، ۸۰ درصد رشد را ثبت کرده است. تولید سواری در بخش خودروسازان خصوصی از ۸۵ هزار و ۷۴۵ دستگاه با رشد ۹۳ درصدی از ۱۶۵ هزار و ۸۳۲ درصدی در سال گذشته است. پس از آن تولید وانت از: ۱۵ هزار و ۸۶۰ دستگاه به ۲۲ هزار ۱۳۳ دستگاه رسیده و رشد ۴۰ درصدی را در این بازه زمانی ثبت کرده است. تولید سنگین‌های باری (کامیون، کامیونت کشنده) نیز از ۱۰ هزار و ۴۱۰ دستگاه به ۱۶ هزار و ۱۰۶ دستگاه رسیده که بدین ترتیب ۵۵ درصد رشد تولید داشته است. در مقابل اما تولید ون‌ها ۷۳ درصد، اتوبوس ۲۱ درصد و مینی‌بوس و میدل‌یاس ۱۰ درصد افت تولید داشته‌اند؛ تولید ون از ۹۴۱ دستگاه به ۲۵۱ دستگاه، تولید اتوبوس از ۳۹۳ دستگاه به ۳۱۱ دستگاه و تولید مینی‌بوس و میدل‌یاس از ۶۵۱ دستگاه به ۵۸۶ دستگاه در مقایسه آمار تولید هشت ماهه سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ رسیده است. همچنین تولید خودرو در خودروسازان بزرگ کشور، به ترتیب ۷درصد در گروه خودروسازی سایپا و ۶ درصد در گروه صنعتی ایران‌خودرو افزایش یافته است. طبق آمارهای رسمی، ۳۳۳ هزار و ۵۲۷ دستگاه خودرو سواری در ایران‌خودرو و ۲۴۸ هزار و ۱۳۲ دستگاه در سایپا در هشت ماهه ابتدای امسال تولید شده است که هر یک ۳درصد نسبت به آمار تولیدی در مدت مشابه سال گذشته رشد داشته است. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته ۳۳۲ هزار و ۴۲۸ دستگاه سواری در ایران‌خودرو و ۲۴۱ هزار و ۸۶۳ دستگاه سواری در سایپا به تولید رسیده بود. همچنین در سایپا ۶۹ هزار و ۹۵۲ دستگاه و در ایران‌خودرو نیز مینی‌بوس و میدل‌یاسی تولید نشده، اما تولید ون با رشد ۵۹ درصدی از ۱۲۸۳ دستگاه به ۲۰۳۹ دستگاه رسیده اما اتوبوس با افت ۳۳ درصدی از ۴۴۰ دستگاه به ۲۹۶ دستگاه تقلیل یافته است.







## استراتژی کلیدواژه در سئو: صفر تا صد سئو محتوا



### نویسنده: علی آل علی

دنیای کسب و کار پر از برندهایی است که روز به روز برای موفقیت در بازار تلاششان را بیشتر کرده و در این راستا از هیچ نوع رقابتی ترس ندارند. البته در این میان فقط شجاعت کارآفرینان به موفقیت ختم نمی‌شود. در عوض پای نکاتی مثل استفاده از استراتژی‌های درست نیز در میان است. همانطور که تیم‌های فوتبال برای قهرمانی در مسابقات معتبر نیاز به تاکتیک‌های دست اول دارند، برندها نیز در بازار چنین وضعیتی را تجربه می‌کنند. این نکته درباره حوزه‌هایی مثل سئو بیشتر هم حس می‌شود. خوب هرچه باشد، سئو حوزه‌ای نیست که الزاما مورد علاقه تمام کارآفرینان باشد، به همین خاطر کمتر کسی از سر میل سراغ آن می‌رود. صحبت از یک استراتژی درست که صفر تا صد سئو محتوا را توضیح دهد، معمولا برای بسیاری از افراد جذاب به نظر می‌رسد. مشکل اصلی در این میان استفاده بی‌دلیل از اصطلاحاتی است که کمتر کسی از آنها سر در می‌آورد. فکر می‌کنم شما هم تجربه سر و کار داشتن با چنین وضعیتی را داشته‌اید. اینطور وقت‌ها آدم بعد از مدت کوتاهی قید همه چیز را می‌زند. خوب اگر فکر بود یادگیری سئو تا این اندازه سخت باشد، اصلا چرا کسی باید وقتش را تلف کند؟

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر کاری در این دنیا قلق خاص خودش را دارد. اگر شما دنبال اثرگذاری بر روی مخاطب هدف در دنیای آنلاین هستید، سار تا کمی خوبی برای‌تان خواهد بود. البته به شرط اینکه بلد باشید از آن استفاده کنید. ما در این مقاله قصد داریم به شما یاد دهیم چطور استراتژی سئو را توسعه داده و از آن برای توسعه کسب و کار سود ببرید. این کار در قالب توضیح استراتژی کلیدواژه صورت می‌گیرد. اجازه دهید با هم روراست باشیم، این روزها کلیدواژه مهمترین عامل در سئو محتوا محسوب می‌شود. اگر شما از کلیدواژه‌های درست و مطابق با سلیقه مخاطب استفاده کنید، خیلی زود کارتان در میان آنها مشهور خواهد شد. با این حال اگر دنبال نمونه‌های تکراری یا کلیشه‌ای بروید، هیچ‌کس نگاه‌تان هم نخواهد کرد. این دقیقا همان مشکلی است که خیلی از کارآفرینان به طور روزمره با آن رو به هستند.

### استراتژی کلیدواژه: یک تعریف ساده

وقتی درباره استراتژی سئو حرف می‌زنیم، معمولا انتظارات مشخصی در مخاطب شکل می‌گیرد. اینکه درباره بخش‌های مختلف سئو حرف زده شود، کاملا با این تیتتر هماهنگی دارد. با این حال مسئله درباره استراتژی کلیدواژه کمی فرق دارد. خوب اصلا از کجا معلوم که این استراتژی به سود شما تمام شود؟

ما در اولین قدم قصد داریم تعریفی روشن از استراتژی کلیدواژه برای‌تان ارائه کنیم. بر این اساس این استراتژی به برنامه بلندمدت یک کسب و کار برای جذب ترافیک ارگانیک به سایت یا دیگر اکانت‌های آنلاینش اشاره دارد. بنابراین از نظر فنی تعریف این استراتژی با حوزه سئو تفاوت زیادی ندارد. نکته کلیدی در این میان تمرکز صرف بر روی کلیدواژه به عنوان عنصری برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف است. اینطوری شما فرصت کافی برای تبدیل شدن به یک متخصص بی‌رقب در حوزه کلیدواژه را خواهید داشت.

### طراحی استراتژی کلیدواژه

حالا که با مقدمات بحث آشنا شدیم، نوبتی هم باشد، باید سراغ طراحی استراتژی برویم. بی‌شک هیچ کارآفرینی در دنیا از موفقیت بلندمدت کسب و کارش در حوزه جلب نظر کاربران اینترنتی بدش نمی‌آید. نکته مهم در این میان اجرای درست این طرح است. این دقیقا همان جایی است که خیلی از بازاربایها و کارشناس‌های سئو دست‌شان در پوست گردو می‌ماند. خوب اجازه دهید با همین مقدمه کوتاه سراغ بخش اصلی مقاله‌مان برویم. این شما و این هم توصیه‌های کلیدی برای طراحی استراتژی کلیدواژه!

### مرور وضعیت فعلی: توجه به زنگینگ‌ها

هر کسب و کاری که تجربه‌ای هرچند کوتاه از فعالیت در زمینه بهینه‌سازی محتوا یا سئو داشته باشد، خیلی خوب می‌داند که همین حالا هم اوضاعش در بازار مشخص است. به همین خاطر ما در اولین اقدام به شما ماموریت ساده‌ای می‌دهیم. شما باید اول از همه اوضاع فعلی‌تان در بازار را رصد کنید. البته منظور ما بازار واقعی نیست. خوب امروزه همه چیز در بستر دیجیتال دنبال می‌شود. پس طبیعی است که شما هم باید کارتان را در این حوزه دنبال کنید.

اولین سوالی که در راستای بررسی وضع موجود برند جلوی راه آدم سبزی می‌شود، ابزار مناسب برای این کار است. خوب شما که نمی‌توانید بدون ابزار مناسب دستت به کار شده و اوضاع‌تان در بازار را تغییر دهید. توصیه ما در این بخش استفاده از ابزار گوگل سرچ کنسول (Google Search Console) است. این ابزار به شما کمک می‌کند تا وضعیت سئو و کلیدواژه‌های کسب و کارتان را زیر و رو کنید.

خیلی وقت‌ها کارآفرینان برای شروع یک استراتژی هیچ تصویری از پیشینه برندشان ندارند. این ماجرا درباره کسب و کارهای بزرگ بیشتر به چشم می‌خورد. بنابراین استفاده از ابزاری که اطلاعات دقیق تحویل شما دهد، امری ضروری خواهد بود. اینطوری فرصت کافی برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا می‌کنید.

حالا که تکلیف‌مان با ابزار مناسب مشخص شد، باید سراغ نحوه کار با آن برویم. خوب انتظار ندارید که ما همینطور به مقدمه شما را با این ابزار تنها بگذاریم. وقتی وارد گوگل سرچ کنسول شدید، اول از همه باید به بخش عملکرد (Performance) بروید. در این بخش روی گزینه نتایج جست‌وجو (Search Result) کلیک کرده و اوضاع کلی کلیدواژه‌های برندتان را مشاهده کنید.

در این صفحه چند معیار کلی مثل کلیک کل، تغییرات واکنش کاربران نسبت به کلیدواژه‌ها و همچنین روند محبوبیت کلیدواژه‌های پر کاربرد سایت‌تان به نمایش گذاشته می‌شود. براساس همین اطلاعات باید توانایی تحلیل اوضاع سئو سایت‌تان را داشته باشید. خیلی وقت‌ها کارآفرینان خیال می‌کنند کلیدواژه‌های محبوب‌شان تا ابد کاربر خود را حفظ می‌کنند. درست به همین خاطر هیچ وقت اقدامی برای بهبود اوضاع نمی‌کنند. این در حالی است که یک تحلیل درست و هدفمند تکلیف بسیاری از نکات را روشن خواهد کرد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع سئوی خود را سر و سامان دهید.

### انتخاب اهداف گسترده بازاربایی: تفکر بلندمدت

اگر یادتان باشد، در ابتدای مقاله گفتیم استراتژی کلیدواژه در واقع نگاهی بلندمدت دارد. پس اگر فکر کرده‌اید با استفاده از این استراتژی به موفقیت‌های مقطعی می‌رسید، سخت در اشتباهید. نکته کلیدی در این میان تلاش برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از مجموعه‌ای از اهداف بلندمدت است. اینطوری حضور دائمی برندتان در بازار نیز تضمین خواهد شد.

بد نیست برای شروع کار از خودتان بپرسید اصلا برای چه در حوزه بازاربایی حضور دارید؟ این سوالی است که خیلی از بازاربایها اصلا با دقت به آن توجه نمی‌کنند. انکار که صرف تولید محتوا مثل بقیه دلیل موجهی محسوب می‌شود. شما را نمی‌دانم، ولی به نظر من که حتی اگر یک هفته روی این سوال فکر کنید، خیلی راه دوری نرفته‌اید. این امر به شما کمک می‌کند به مرور زمان نوع نگاه‌تان به عرصه بازاربایی را تغییر دهید. آن وقت کمپین‌های‌تان را نه برای جلب نظر در لحظه مخاطب، بلکه برنامه‌ریزی برای تعاملی پایدار با آنها طراحی خواهید کرد.

هنر شما در این بخش ایجاد هماهنگی میان برنامه بلندمدت‌تان با ترندهای زودگذر است. مثلا اگر در صنعت خرده‌فروشی هستید و کلیدواژه «ساعت‌های ارزان» حساسی روی بورس است، نباید کل استراتژی بلندمدت‌تان را براساس این کلیدواژه تغییر دهید. در عوض بد نیست بلندمدت‌تان را اصلاح کرده و عرضه ساعت‌های ارزان را به نوعی با استراتژی بلندمدت‌تان هماهنگ کنید.

بی‌شک انتخاب اهداف گسترده در عرصه بازاربایی برای کسانی که عادت به کار کوچک و خرد دارند، بی‌نیاهت سخت خواهد بود. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما اول از همه باید دنبال مقایسه اهداف بازاربایی‌تان با برندهای بزرگ بروید. اینطوری فرصت بسیار خوبی برای بهبود هدف گذاری‌تان پیدا می‌کنید.

باور کنید یا نه، همیشه برندهایی موفق و باتجربه‌تر از شما در بازار حضور دارند. بنابراین استفاده از تجربه آنها نباید برای‌تان سخت یا دشوار باشد. در عوض به موفقیت‌های بلندمدتی که از دل همین استفاده ساده بیرون می‌آید، فکر کنید. این وری دیگر گارد سفت و سختی نسبت به این موضوع نخواهید داشت.

### یافتن فرصت‌های کلیدواژه: جست‌وجوی گزینه‌های تازه

بازاربایها خیلی وقت‌ها دیر دست‌شان به یک کلیدواژه محبوب می‌رسد. آن وقت هر چقدر هم روی تولید محتوا تمرکز کنید، دیگر نمی‌توانید

کارتان را به خوبی جلو برده و محتوایی مناسب به دست مخاطب برسانید. این روزها خیلی از کلیدواژه‌هایی که تبدیل به ترند می‌شوند، در یک چشم به هم زدن محبوبیت‌شان را از دست می‌دهند. به همین خاطر اگر حواس‌تان نباشد، دیر به کلیدواژه‌های تازه می‌رسید. آن وقت دیگر هیچ شانس‌ی برای تعامل با مخاطب‌تان نخواهید داشت.

خوشبختانه این روزها کلی ابزار مختلف برای جست‌وجوی کلیدواژه‌ها و یافتن نمونه‌های محبوب وجود دارد. در این میان شما همیشه امکان استفاده از ابزارهای رایگان را دارید. مثلا خود گوگل ابزار کی وردز (Google Keywords) را ارائه می‌دهد که برای تحلیل کلیدواژه‌های مختلف کاربرد می‌آید. به علاوه، ابزارهایی مثل سمرش (Semrush) یا هاب اسپات (Hubspot) نیز گزینه‌های خوبی محسوب می‌شوند. البته دو گزینه اخیر به غیر از یک نسخه رایگان، نسخه‌های پولی نیز دارند.

بنابراین در انتخاب آنها باید نهایت دقت را به خرج دهید.

هر ابزاری که انتخاب می‌کنید، در نهایت باید امکان مقایسه کلیدواژه‌ها را به شما بدهد. این امر نه تنها در قالب دو یا چند کلیدواژه مجزا، بلکه در موقعیت‌های مکانی مختلف نیز مهم است. چه بسا یک کلیدواژه در فرانسه بی‌نیاهت محبوب باشد، اما در بلژیک چندان توجهی را جلب نکرده باشد. پس سعی کنید کلیدواژه‌ها را همینطور دقیق و اساسی زیر ذره بین ببرید.

وگرنه اوضاع‌تان خیلی زود به هم می‌ریزد.

اشتباهی که خیلی از بازاربایها گرفتار می‌شوند، تقلید کور کورانه از برندهایی است که تنها حوزه کاری مشترکی با آنها ندارند، بلکه حتی در بازاری دیگر حضور دارند. این اشتباه خیلی زود نگاه مشتریان به شما را عوض خواهد کرد. پس از همین حالا دور هر فکر و خیالی در این رابطه را خط بکشید؛ چراکه شما را به ناجا آباد خواهد برد.

**توجه به میزان محبوبیت کلیدواژه‌ها: به وقت حساب و کتاب!**  
ایسا تا حالا دقت کرده‌اید یک کلیدواژه تازه چقدر در بازار محبوبیت دارد؟ بی‌شک کسب و کارها توانایی تولید روزهان کمپین بازاربایی را ندارند. به همین خاطر در بهترین حالت ماهی یکبار کمپین جدی روزهان بازار می‌کنند. حالا اگر همین یک کمپین هم براساس کلیدواژه‌های به درد نخور یا فاقد محبوبیت انجام شود، چه نتیجه‌ای به همراه خواهد داشت؟ این نکته‌ای است که برای بسیاری از کارآفرینان سخت به نظر می‌رسد.

مهمترین مسئله‌ای که شما در این میان باید بدان توجه کنید، میزان محبوبیت یک کلیدواژه است. متاسفانه ابزارهای گوگل اطلاعات درستی در این رابطه به شما نمی‌دهند. به همین خاطر ما استفاده از ابزار سمرش (Semrush) را توصیه می‌کنیم. این ابزار در کنار آمارهای تحلیلی درباره هر کلیدواژه میزان محبوبیتش در هر منطقه را نیز نشان می‌دهد. مثلا عبارت «فیلترهای کاغذی برای قهوه» را در نظر بگیرید؛ این عبارت در کشورهایی مثل انگلستان که چای طرفدار بیشتری دارد، چندان محبوب نیست. با این حال در آمریکا همیشه جزو کلیدواژه‌های پر کاربرد محسوب می‌شود؛ چراکه علاوه بر صاحبان کافی‌شاپ، افراد عادی نیز به دنبال خرید چنین محصولاتی هستند.

در مورد مثال بالا اگر یک کارآفرین بدون تحقیق درباره بازار هدفش دست به تولید محتوا درباره فیلتر قهوه بزند، احتمالا ریسک زیادی متوجه کمپینش خواهد بود. این در حالی است که یک محاسبه ساده شما را از شر بسیاری ریسک‌های احتمالی خلاص خواهد کرد.

اگر حوصله کار با ابزارهای پولی برای درک میزان محبوبیت کلیدواژه‌ها در یک کشور یا منطقه خاص را ندارید، راهکار نهایی استفاده از مصاحبه با دیگران است. منظور ما در این بخش به طور مشخص گفت‌وگو با مشتریان بالقوه برندهاست. این طوری شما اطلاعات دست اولی به دست می‌آورید که کمتر کسی در بازار در اختیار دارد. قبول دارم این سنویه بی‌نیاهت سختگیرانه به نظر می‌رسد، اما مزایای خاص خودش را هم دارد. پس اگر حوصله کافی دارید، بد نیست اینطوری کلیدواژه‌های تازه را امتحان کنید.

### ارزبایی نحوه نمایش نتایج: از گوگل چه خبر؟

وقتی کاربران در گوگل دنبال محتوای مورد نیازشان هستند، نتایج در قالب فهرستی از لینک‌ها برای‌شان به نمایش درمی‌آید. در این فهرست فقط تیتتر اصلی، بخشی از لینک و همچنین مقداری از توضیحات اولیه در دسترس مخاطب قرار دارد. بنابراین شما باید در زمینه انتخاب تیتتر و توضیحات اولیه تمام‌هزتان را نشان دهید. وگرنه کمتر کسی به کمپین‌تان توجه خواهد کرد. البته در این میان یک نوع نمایش نتایج دیگر نیز وجود دارد. وقتی شما همکاری تبلیغاتی با گوگل دارید، یک علامت کوچک در

گوشه لینک‌تان تحت عنوان «AD» به نمایش درمی‌آید. مفهوم این نماد در واقع ماهیت تبلیغاتی این پست است. به زبان خودمانی، لینک محتوای شما در این وضعیت نه به خاطر سئو خوب، بلکه همکاری تبلیغاتی با گوگل در جایگاه موردنظر قرار گرفته است.

آخرین نحوه نمایش نتایج گوگل که باید حواس‌تان به آن باشد، نمایش بر روی نقشه است. اگر شما کسب و کارتان را در سرویس‌های مختلف گوگل ثبت کرده باشید، کاربران هنگام جست‌وجو حوزه کاری‌تان با آدرس دقیق فروشگاه یا دفتر مرکزی شما بر روی نقشه مواجه خواهند شد. این امر جذابیت بسیار زیادی برای مخاطب داشته و انگیزه‌اش برای تعامل با کاربران را به طور جدی افزایش می‌دهد.

مهمترین مسئله‌ای که شما در این میان باید درباره‌اش فکر کنید، نحوه انتخاب کلیدواژه برای هر کدام از بخش‌های مورد بحث است. بی‌شک کلیدواژه‌های انتخابی برای محتوای بازاربایی ارگانیک باید یک فرقی با نمونه تبلیغاتی داشته باشد. وگرنه اصلا چه دلیلی دارد از بین این همه

گزینه یکی را انتخاب کنید؟

توصیه ما در این بخش رعایت اختصار در صورت تبلیغاتی بودن لینک محتوای تان است. در این حالت شما باید خیلی کوتاه و مختصر با مخاطب تعامل داشته باشید. در عوض وقتی لینک‌تان به طور ارگانیک نمایش داده می‌شود، دست‌تان خیلی بازتر خواهد بود؛ چراکه فرصت خوبی برای ارائه توضیحات اضافی دارید که اتفاقا مخاطب هم حساسی از آن استقبال می‌کند. در مورد گزینه آخر که نمایش مشخصات برند بر روی نقشه است، شما دیگر نیازی به ارائه توضیحات تکمیلی ندارید. در عوض باید تمرکزتان را بر روی درج مشخصات، آدرس و شماره تماس دقیق قرار دهید. اینطوری مخاطب امکان ارتباط نزدیک با شما پیدا می‌کند.

بی‌شک گوگل در آیدیت‌های بعدی‌اش نحوه نمایش نتایج جست‌وجو را به طور مداوم تغییر خواهد داد. چه بسا گزینه‌های بیشتری به این مورد اضافه شود. در صورت شما برای موفقیت در حوزه بازاربایی و تولید محتوا باید همیشه یک چشم‌تان به این عرصه باشد. وگرنه خیلی زود از رقبا جا می‌مانید.

### ارزبایی اولیه نتیجه کار: مهمترین بخش کار

بعد از اینکه تمام بخش‌های قبلی را پشت سر گذاشتید، نوبت به ارزبایی نهایی کار می‌رسد. شما الان یکسری کلیدواژه محبوب دارید که باید با دقت فراوانی مورد ارزبایی قرار گیرند. به همین خاطر قبل از اینکه محتوای‌تان را روانه بازار کنید، بد نیست یک ارزبایی دقیق از همه اجزای آن داشته باشید. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر جلو می‌رود. به علاوه، شما می‌توانید همیشه از نظرات دیگران برای انتخاب بهترین کلیدواژه‌های ممکن سود ببرید. یادتان باشد، کلیدواژه‌های انتخابی شما قرار نیست برای همیشه ثابت باشند. مشتریان در طول زمان سلیقه و انتظارات‌شان حساسی عوض می‌شود. پس اگر فکر کرده‌اید به سادگی امکان انتخاب چند کلیدواژه و سپس بی‌توجهی کامل به این حوزه را دارید، سخت در اشتباهید. یک راهکار بهتر در این میان آیدیت مداوم فهرست کلیدواژه‌های تان است. حتما می‌پرسید چطور؟ خوب معلوم است، با تکرار مداوم فرآیندی که در طول مقاله برای‌تان ترسیم کردیم!

### سخن پایانی

استراتژی کلیدواژه در واقع زیرمجموعه‌ای از سئو محسوب می‌شود که به جای تمرکز بر روی جنبه‌های مختلف تولید محتوا فقط بر روی کلیدواژه‌ها تأکید دارد. این امر شاید در اولین نگاه سختگیری عجیبی محسوب شود، اما در یک افق بلندمدت به افزایش کیفیت نهایی کارتان منجر خواهد شد. بنابراین اصلا نباید آن را دست‌کم بگیرید.

شما الان اطلاعات لازم برای طراحی استراتژی کلیدواژه را دارید. یادتان نرود، این استراتژی نیاز به آیدیت مداوم داشته و باید در طول زمان دائما به‌روز رسانی شود. امیدوارم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با این استراتژی کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره استراتژی کلیدواژه دارید، من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده کمک به شما هستیم. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

<https://www.semrush.com/blog/keyword-strategy>  
<https://www.frase.io/blog/seo-keyword-strategy>  
<https://yoast.com/what-is-a-keyword-strategy>



## هم اندیشی و برنامه ریزی مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری پیرامون مراسم تشییع ۵ شهید گمنام و ایام فاطمیه در بندر عباس

**بندرعباس** – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندرعباس این جلسه هم اندیشی روابط عمومی های شهرداری بندرعباس پیرامون مراسمات و فضا سازی ایام فاطمیه و تشییع شهدای گمنام از میدان امام خمینی تا محلی بزرگ بندرعباس بود.

مریم پاسبالا در این نشست با اشاره به اینکه کار روابط عمومی تلفیق علم و هنر است،افزود:خودباوری مسئولین روابط عمومی می‌تواند عامل مناسبی برای موفقیت این حوزه باشد.

وی خاطر نشان کرد:طبق هماهنگی های به عمل آمده ارتباط با سپاه امام سجاد(ع) استان هرمزگان در روز ۲۶ آذر مصافح با شهات حضرت زهرا (س)ایام فاطمه (س) مراسم تشییع شهدای گمنام برگزار می شود که شهرداری بندرعباس در امر خدمات رسانی به مراسمات و مناسب ها همواره پیشتر و در صفا اول اقدامات فرهنگی مذهبی و اجتماعی بوده است.

وی با تأکید بر لزوم یکپارچه‌سازی منابع اطلاع‌رسانی در شهرداری تصریح کرد:اطلاع‌یابی هم باید در کنار اطلاع‌رسانی جزو وظایف مسئولین روابط عمومی



پانشدهوم افزایی با اصحاب رسانه، به خروجی مثبت در



مدیر ارتباطات وروابط بین الملل شهرداری بندرعباس با اشاره به گسترش شبکه‌های اجتماعی و تأثیر آن گفت:

غلامعلی نیک فهم مدیر کل راهداری گیلان خبر داد :

## استقرار ۵۴۱ راهدار و ۳۹۱ دستگاه ماشین آلات راهداری برای مقابله با حوادث غیر مترقبه در محورهای کوهستانی و گردنه‌های گیلان

**رشت** – خبرنگار فرصت امروز: غلامعلی نیک فهم مدیر کل راهداری گیلان خبر داد. استقرار ۵۴۱ راهدار و ۳۹۱ دستگاه ماشین آلات راهداری برای مقبله با حوادث غیرمترقبه در محورهای کوهستانی و گردنه های گیلان مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گیلان امروز اعلام کرد: از ابتدای فصل تاکنون ۱۳۵ کیلومتر از راههای روستایی استان آسفالت مجدد شده و ۵۵ کیلومتر از راههای خاکی روستایی هم آسفالت شده است. غلامعلی نیک فهم افزود: تا پایان سال مالی اسال که تیرماه ۱۴۰۳ است، رکش آسفالت راههای روستایی استان به بیش از ۲۵۰ کیلومتر خواهد رسید. وی همچنین روح شوک آسفالت در راههای اصلی و بزرگراههای گیلان را در ۸ ماه گذشته ۱۴۰ کیلومتر اعلام کرد و افزود:یکصد کیلومتر دیگر نیز تا تیرماه آتی پنان اضافه خواهد شد.مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ایی گیلان در ادامه از شناسایی و طراحی ۱۶ نقطه ی حادثه خیز در محورهای



مواصلاتی استان برای نصب سامانه ی روشنایی خیر داد و افزود در یکسال گذشته کم ۵۵ کیلومتر از محورهای مواصلاتی بین شهری گیلان به سامانه ی

در استان آذربایجان شرقی؛

## رزمایش طرح ترافیکی و راهداری زمستانی برگزار شد

آرزی زمستانی برپارش برای کشور و استان بر آمادگی دستگاههای مسئول در اجرای مطلوب طرح ترافیکی زمستانی سالجاری تأکید کرد. سرنگ صابرعباس زاده افزود: هماهنگی دستگاههای ذی ربط در ارتقای ایمنی تردد جاده ای بسیار مهم می باشد و کلیه دستگاههای مربوطه باید تلاش مضاعف در ایام بارش های زمستانی برای ارتقای ایمنی داشته باشند. فرمانده پلیس راه استان نیز در این رزمایش گزارشی از آمادگی و تجهیزات پلیس راه برای ایام راهداری زمستانی ارائه داد. پلیس راه برای ایام راهداری زمستانی برای ایام اجرای این طرح تعداد ۷۵ اکیپ پلیس راه در محورهای مختلف استان برای تأمین ایمنی تردد جاده ای مستقر خواهد شد.



دستگاههای ذریط حمل و نقلی ایمن در محورهای استان داشته باشیم. جانشین فرماندهی انتظامی استان آذربایجان شرقی نیز در این رزمایش با

به میزبانی شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی برگزار شد؛

## مسابقات سراسری آمادگی جسمانی بانوان شرکت ملی پالایش و پخش فر آورده های نفتی ایران

**آذربایجان شرقی** – **ماهان فلاح**:مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی از برگزاری اولین دوره مسابقات سراسری آمادگی جسمانی بانوان بالای ۲۶ سال شرکت ملی پالایش و پخش به میزبانی این منطقه در تبریز خبر داد.

ناصر راشدی در آئین افتتاح اولین دوره مسابقات سراسری آمادگی جسمانی بانوان بالای ۲۶ سال شرکت ملی پالایش و پخش ضمن خیرقدم به ورزشکاران فرهیخته و تشکر از تلاشهای مسئولین و همکاران امور ورزش، با اشاره به نقش تربیتی بانوان در جامعه همچنین سعادت و تحکیم بنیان خانواده گفت:برنامه های ورزشی با عنایت به لزوم ارتقای سلامت روحی و جسمی بانوان، ایجاد و ارتقای انگیزه در خانواده معظم منتف نمود توجه بوده و با اهتمام ویژه برنامه ریزی و اجرا می گردد.



## اجرای تعمیرات سالانه و فاز دوم به‌روزرسانی سیستم‌های اتوماسیون تاندمیل نورد فولاد مبارکه



محسن استکی، مدیر محصولات سرد نید افزود: خط تاندمیل در صنعت فولاد نقش بسیار مهمی در تأمین مواد اولیه صنایع پایین‌مشتی کشور دارد. همچنین تولید گریدهای خاص مورداستفاده در برخی صنایع کشور با توجه به شرایط تحریمی می‌تواند چالش‌های بسیاری بزرگی برای کشور ایجاد کند؛ بنابراین با چنین شرایطی، وجود ریسک‌های احتمالی در خصوص عدم راه‌اندازی به‌موقع خط جزو دفعه‌های اصلی مدیریت ارشد فولاد مبارکه بود. در این مهم، بعد از برگزاری جلسات متعدد و بررسی جوانب کار تصمیم بر آن شد تا تعویض تابلوهای PLC، در دو مرحله انجام شود. به همین منظور خط تاندمیل از تاریخ ۲۱ تا ۲۹ تیرماه متوقف شد و فاز اول پروژه تغییر PLCهای خط طی برنامه زمان‌بندی‌شده با موفقیت انجام شد. در ادامه بعد از اطمینان از عملکرد تجهیزات و بررسی ریسک‌های موجود، فاز دوم پروژه از ۱۸ آبان ماه به مدت ۵ روز انجام و خط وارد مرحله راه‌اندازی شد.

مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی:

## ۴۴ سازمان و اداره دولتی اخطار عدم رعایت الزامات مصرف گرفتند

مرامجه به ادارات، سازمان‌ها، نهادهای دولتی و مراکز تجاری نسبت به بازرسی و کنترل دمای محیط و همچنین اطمینان از خاموش بودن موتورخانه ها بعد از ساعت اداری اقدام خواهند کرد.

کمالی گفت: اسسال در حوزه فرهنگ سازی مصرف پهنه و ایمن گاز نیز برنامه های ویژه ای اجرایی شده که اطلاع رسانی از طریق تابلوهای تبلیغاتی سطح شهر و اقدام بر اساس نتایج تحلیلی طرح های پژوهشی در حوزه مطالعات اجتماعی از مهم ترین این رویکردها است.

مدیرعامل شرکت گاز خاخرنستان کرد با توجه به سراسری بودن شبکه گاز کشور و ضرورت پایش و کنترل مصرف، ضمن جریمه های گاز بهای مشترکین بر مصرف، با تشعابات غیر مجاز گاز نیز برخورد قانونی خواهد شد.

## افزایش سرمایه ۲۰۰ درصدی مصوب شد



به طور فوق‌العاد شرکت ، اعضای حقوقی هیئت مدیره شرکت بدون تغییر نسبت به دوره قبل و برای یک دوره دوساله دیگر انتخاب شدند. همچنین، در مجمع فوق‌العاده شرکت، افزایش دویست درصدی سرمایه شرکت به تصویب رسید. این افزایش سرمایه از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهام‌داران انجام شد. گفتنی است، با تصویب مجمع فوق‌العاده، از طریق نقدی سهام‌داران شده و آورده نقدی سهام‌داران، سرمایه شرکت مبین انرژی خلیج‌فارس، به عدد ۶۰ هزار و ۷۱۲ میلیارد و ۵۲۰ میلیون ریال رسید. شرکت مبین انرژی خلیج فارس، یکی از بزرگترین واحدهای یوتیلیتی جهان و متمرکز در ایران، واقع در فاز یک پتروشیمی منطقه ویژه اقتصادی پارس جنوبی در ۵ بخش مجزا و به مساحت ۸۸ هکتار واقع شده است.

**اصفهان** – **معمومه قاسمی** : در راستای بهینه‌سازی خط تولید و ارائه محصولات کیفی تر به مشتریان، تعمیرات سالانه و فاز دوم به‌روزرسانی سیستم‌های اتوماسیون تاندمیل نورد سرد فولاد مبارکه با موفقیت انجام شد. بهژاد بهادرنی، مدیر ناحیه نورد سرد این شرکت گفت: خط تاندمیل به‌عنوان مهم‌ترین خط نورد سرد کشور و اصلی‌ترین تأمین‌کننده نیاز صنایع خودروسازی و لوازم خانگی نقش استراتژیکی در صنعت فولاد کشور ایفا می‌کند. همین ملاحظیات باعث شد در طی سالیان گذشته انجام به‌روزرسانی در این واحد با ریسک‌های فراوانی مواجه باشد؛ بنابراین بعد از انجام طرح توسعه در سال جاری که با برنامه‌ریزی مدون و تدوین طرح گام‌به‌گام در جهت به‌روزرسانی قسمت‌های مختلف واحد در حوزه برق و اتوماسیون مطابق با نقشه راه مشخص انجام شده است، شاهد تداوم و افزایش تولید در این خط هستیم.



**پوشهر** – خبرنگار فرصت امروز: مدیر عامل شرکت مبین انرژی خلیج فارس از خیر آغاز طرح پایش مصرف ادارات و سازمان های دولتی در استان، گفت: از زمان آغاز طرح پایش مصرف ادارات و سازمان های دولتی در استان، ۴۴ اخطار عدم رعایت الزامات مصرف تهیه برنی به سازمان و ادارات دولتی صادر شده است.

نادر کمالی با اعلام این خبر، اظهار کرد: این اخطرها در نتیجه چهار هزار و ۴۰۱ پایش مصرف گاز از سازمان‌ها، ادارات، مراکز دولتی و اماکن عمومی صادر شده و این پایش ها تا ۱۵ اسفند ماه سالجاری ادامه خواهد داشت. وی با اشاره به ارزیابی مصرف پهنه گاز در ادارات و سازمان ها، افزود: مهم ترین مورد در این فهرست ها رعایت بندی رها رفه ۱۸ تا ۲۱ درجه در فضای ادارات است و بازرسان این شرکت در این طرح به طور منظم و شبانه روزی با



درد سمپوزیوم بین المللی بر ترین های روابط عمومی ایران انتخاب شد:

**روابط عمومی برق منطقه‌ای خوزستان روابط عمومی برتر کشور**



**اصفهان** – **فاطمه مردیان**: در اولین همایش سراسری پدافند غیر عامل و مدیریت بحران در دانشگاه علوم و فنون زمین میسر امیر المومنین (ع) سپاه اصفهان برگزار شد از خودروی پیشرفته مخابراتی بحران با حضور سردار جلالی رییس سازمان پدافند غیرعامل کشور رونمایی شد. اولین

همایش سراسری پدافند غیرعامل و مدیریت بحران با حضور رییس سازمان پدافند غیرعامل کشور، فرمانده فرارگاه منطقه ای سیدالشهدا (ع) (نیروی افزایش رانانم می ودی و بیوم سازی، این خودرو با همکاری شرکت های داخلی تجهیز گردیده است، وی همچنین اقدامات و فعالیت های شرکت گاز استان اصفهان در راستای پدافند غیرعامل را بسیار مهم دانست که از آن جمله می توان به افزایش ظرفیت ایستگاه های گازرسانی و تکمیل خطوط تغذیه جهت گازرسانی مستمر و پاینده به مشترکین خانگی و صنایع و همچنین در راستای صیانت و حفاظت از ایستگاه ها، تنبیسات و دارای های فیزیکی، تعمیرات و اورهال صدها ایستگاه CGS و TBS، MS، TBS، CGS و MRS → گاز استان اشاره نمود.

APN، اینترنت و گوشی ماهواره ای(تریا)، مرکز تلفن داخلی و مرتبط با سیستم تلفنی مرکز استان، ارتباطات بی سیمی، تلفنی، موبایل، فیلمبرداری دوربین مداربسته ضبط مکالمات، اینترنت (GSM،TDLTE)، سیستم بی سیم دیجیتال(DMR)، قنبر نوری و سایر زیرساخت های مورد نیاز مرکز فرماندهی بحران می باشد.عسکری افزود: در راستای منویات مقام معظم رهبری می ضرورت رشد تولید و حمایت و تولید داخلی و بومی سازی، این خودرو با همکاری شرکت های داخلی تجهیز گردیده است، وی همچنین اقدامات و فعالیت های شرکت گاز استان اصفهان در راستای پدافند غیرعامل را بسیار مهم دانست که از آن جمله می توان به افزایش ظرفیت ایستگاه های گازرسانی و تکمیل خطوط تغذیه جهت گازرسانی مستمر و پاینده به مشترکین خانگی و صنایع و همچنین در راستای صیانت و حفاظت از ایستگاه ها، تنبیسات و دارای های فیزیکی، تعمیرات و اورهال صدها ایستگاه CGS و TBS، MS، TBS، CGS و MRS → گاز استان اشاره نمود.

**پرداخت ۷۰ میلیارد ریال کمک بلاعوض به مددجویان جمعیت هلال احمر ایلام**

**ایلام** – **خبرنگار فرصت امروز**:مدیرعامل جمعیت هلال احمر ایلام از پرداخت ۷۰ میلیارد ریال کمک بلاعوض و ۲میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال وام قرض الحسنه از محل اعتبارات ملی جذب شده به مددجویان این جمعیت خبر داد.غلامرضا علی محمدی گفت: سه شنبه در همایش گرامیداشت روز جهانی داوطلب که با حضور رییس جمعیت هلال احمر کشور برگزار شد، اظهار داشت: داوطلبان در سخت ترین شرایط کنار این جمعیت بوده و به نیازمندان کمک کرده اند. وی افزود: رییس جمعیت هلال احمر کشور همواره به استان نگاه ویژه داشته و این مهم در خدمات ارائه شده به خوبی نمایان است.مدیرعامل جمعیت هلال احمر ایلام گفت: تاکنون ۷۰ میلیارد ریال کمک بلاعوض و ۲میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال وام قرض الحسنه از محل اعتبارات ملی جذب و به مددجویان این جمعیت کمک شده است.علی محمدی ادامه داد: همچنین داوطلبان با استفاده از ظرفیت خیرین و فعالیت های داوطلبانه در قالب ۱۰۸ پروژه داوطلبی از جمله کاروان های سلامت، اردوهای جهادی و محرومیت زدایی، طرح همای رحمت و … به بیش از ۸۰ هزار نفر از مردم مناطق محروم استان خدمات داوطلبانه، بسته های حمایتی و معیشتی و … ارائه داده اند. وی تصریح کرد: اعتبارات استانی در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰ به میزان ۵٫۵ براب و در سال جاری ۱۶ برابر افزایش است.مدیرعامل جمعیت هلال احمر ایلام ادامه داد: در ایام آریمن سال جاری تحولات خاصی در حوزه راه های استان رخ داد و حوزه درمان نیز از این فائده مستثنی نبود. علی محمدی تصریح کرد: در سال جاری و از محل اعتبارات ملی و اسنادی اعتبارات نسبت به قبل ۱۷ برابر افزایش یافت و این مهم موجب افتتاح ۱۱۲ پروژه عمرانی در سطح استان شد. وی از جمله این طرح ها را راه اندازی فرارگاه مرزی لرین در میهران، راه اندازی و تجهیز داروخانه جمعیت هلال احمر در شهر ایلام و مجموعه فوق تخصصی هلال احمر که ۱۲ کارمانه تخصصی در این مستقر می شود و … عنوان کرد. پیرحسین کربونوند رئیس جمعیت هلال احمر امروز سه شنبه ۲۱ آذرماه در سفری ۲ روزه وارد استان ایلام شد. حضور در همایش گرامیداشت روز جهانی داوطلب، تحلیل از داوطلبان و خیرین ملی داوطلب هلال احمر، افتتاح شعب هلال احمر شهرستان های چوار و هلیلان و صورت ویدئو کنفرانس، اهدا ۶۷ کمک چپزی به نه سوخت‌رسان امدادگاز، افتتاح داروخانه جمعیت هلال احمر، افتتاح مرکز مشاوره خانواده مهر ایلام و بازدید از پروژه تخصصی در حال ساخت هلال احمر ایلام از جمله برنامه های سفر کویلدن به ایلام است.

**شهردار اهواز با مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان دیدار و گفت‌وگو کرد**



**اهواز** – **سینتمین قجوانده**: شهردار اهواز با حضور در شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با مدیرعامل این شرکت دیدار و گفت‌وگو کرد.

رضامینی به همراه مدیران شهرداری اهواز با علی اسدی مدیرعامل و مدیران این شرکت دیدار و در خصوص موضوعات مشترک دوجانبه گفت‌وگو کردند. رضا امینی شهردار اهواز بر این نشست با تبریک انتصاب علی اسدی به مدیرعاملی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان و با اشاره به نقش و اهمیت شبکه برق در محیط شهری، خواستار افزایش تعاملات دو جانبه در خصوص مسائل مربوطه و همکاری‌های لازم برای ارتقای ارتباطی و به‌سلمان شهری و تأمین برق مورد نیاز کالشنهر اهواز شد.علی اسدی مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان نیز با تقدیر از شهردار اهواز، با اشاره به بیک بار مصرف شبکه برق کالشنهر اهواز، توسعه شبکه برق و انتقال و فوق توزیع در این شهر را لازم و ضروری دانست که این اقدام با تعامل و همراهی شهرداری مستر خواهد شد. وی با بیان اینکه شهرداری و صنعت برق هر دو به مردم ختمترسانی می‌کنند، افزایش تعامل دوسویه را موجب خیریت‌رسانی و کیفیت به مردم دانست که ضروری نهایی آنها رضامتمندی شهروندان اهواز خواهد بود. در ادامه این نشست، موضوعات و مسائل مشترک مورد بررسی قرار گرفت و مقرر شد برای افزایش تعامل و حل مسائل فی مابین این نشست‌ها به صورت کارشناسی ادامه پیدا کند. در پایان این نشست، امینی شهردار اهواز، هدیه‌های نفیس که متوش به نگه‌ای از فرش حرم حضرت لواللفضل العباس (ع) بود را به اسدی مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان اهدا کرد.

**دهیاران گلستانی سفیران آموزش سامانه در خواست فر آورده های نفتی (سدف)**

**گرگان** – خبرنگار فرصت امروز: مدیر شرکت پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان گفت: در راستای بهره‌گیری از ظرفیت‌های اجتماعی در تحقق کامل طرح توزیع الکترونیکی گاز مایع، کار گاه آموزشی آشنایی با سامانه درخواست درخواست فرآورده‌های نفتی(سدف) ویژه دهیاران برخی روستاهای استان گلستان انجام شد.سید محمد حسینی با تأکید بر این موضوع که کمبودی در زمینه تأمین گاز مایع وجود ندارد، اظهار داشت: دولت تلاش می‌کند فر آورده پاره‌ای را به دست مردم به‌عنوان مصرف‌کننده اصلی برساند و از شبکه خارج نشود، بنابراین سعی شده است از انواع فر آورده با قیمت یارانه‌ای به‌منظور شفافیت بیشتر از طریق شهرداریهای اینترنتی توزیع شود.دیان مقام مسئول افزود: با توجه به اینکه برخی از روستاییان برای بستنام در سامانه سدف با مشکل اینترنت مواجه هستند و افراد به‌صورت گروهی از طریق دهیاران و شرکت پخش، ثبت‌نام می‌شوند، شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان در اقدامی ابتکاری با آموزش دهیاران روستاها، آنها را برای خدمت‌رسانی هر چه بهتر به روستاییان آماده کرد تا خدمت‌رسانی به روستاییان بدون عیب و نقص انجام شود.وی اظهار کرد، طرح ملی توزیع الکترونیکی فرآورده‌های نفتی از ابتدای مرداد ماه سال ۱۳۹۹ در استان گلستان کلید خورد که با اجرای این طرح منتقدان ایجاد شرایط دریافت گاز مایع فقط با ثبت نام در سامانه درخواست فرآورده‌های نفتی(سدف) می‌توانند نسبت به دریافت فرآورده مورد نیاز خود اقدام از گاز مایع و نفت سفید به صورت الکترونیکی اقدام کنند.حسینی بیان کرد، اجرای این طرح ضمن حرکت به سوی دولت الکترونیک، به مدیریت صحیح مصرف و عدالت در توزیع فرآورده‌های نفتی، ضابطه‌مند شدن توزیع و مصرف گاز مایع و صرفه‌جویی اقتصادی برای مردم و کشور کمک قابل توجهی کرد.مدیر شرکت پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان ادامه داد: در همین راستا به منظور گسترش آموزش گاز با سامانه سدف و برخورداری احاد کشاورزان و مصرف کنندگان واقعی کارگاه آموزشی از سوی کارشناس برنامه‌ریزی منطقه به دهیاران روستاهای سلطان‌آباد، سردر، تهر، قنبر، معموم‌آباد، سرخکلان، اوکلان، درویش‌آباد، چوپانی، چلین، جهان‌آباد سفلی، مرکزکلا از شهرستان فاضل‌آباد در دستور کار قرار گرفت و مقرر شد دهیاران در مساجد و خانه کشاورز آموزش لازم را به مصرف‌کنندگان ارائه کنند.گفتنی است، نشست با دهیاران استان در روز وروزش در شهرستانهای گرگان و کندکاووس انجام شده است.

**برقراری مجدد ارتباط مخابراتی در روستای اراز تقان شهرستان آزادشهر**

**گرگان** – خبرنگار فرصت امروز: ارتباط مخابراتی در روستای اراز تقان شهرستان آزادشهر مجدد برقرار شده.گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان، مهندس جعفر مصطفی با اعلام این مطلب که سرفت تجهیزات در مناطق روستایی عمده دلیل قطع ارتباط در این مناطق است.از برقراری مجدد ارتباط مخابراتی در روستای اراز تقان خبر داد.رییس اداره مخابرات شهرستان آزادشهر علت اختلال و قطع ارتباط در این روستا را سرقت وخرابی ایجاد شده در مسیر کابل های مخابراتی دانست و از ترمیم مسیر و برقراری مجدد ارتباط مخابراتی باحضور کارشناسان مخابرات آزادشهر و ترمال بودن وضعیت ارتباطی در این روستا خبر داد.

**تداوم گلریزان دانش آموزان یزدی**



**یزد** – **مترقی نوراللهی‌پور**: در تداوم کمک مدارس یزد به آزادی زندانیان جرائم غیر عمد، دانش آموزان گلستان پسرانه ولایت با ۱۰ برگزار ی گلریزان مبلغ ۴۳ میلیون تومان را در امر خیر اختصاص دادند. طی آیینی با حضور مدیر نمایندگی ستاد مردمی دبه استان یزد، مبلغ ۴۲ میلیون تومان از سوی دانش آموزان گلستان پسرانه ولایت ۱ جهت مشارکت در آزادی ۲ زندانی جرائم غیر عمد اهدا شد. سید مسعود عطیعی مدیر نمایندگی ستاد مردمی دبه استان یزد در این آیین ضمن تقدیر و تشکر از خوش سلیقگی دانش آموزان و کادر این دبستان به دلیل برگزاری گلریزان فاطمی ویژه آزادی زندانیان جرائم عمد گفت: یکی از مهمترین اهدافی که در خصوص برگزاری گلریزانها و پوشش های مدرسه ای جهت آزادی زندانیان غیر عمد وجود دارد موضوع فرهنگ‌سازی و ترویج فرهنگ کمک به همنوع در مدارس است که دانش آموزان با کمک خود میتوانند در آزادی یک یا چند زندانی تاثیر گذار باشند. این مقام مسئول با اشاره به آزادی تعداد ۱۲۲ زندانی غیر عمد از ابتدای سال جاری تا کنون گفت: با کمک های خرد و کلان نیکوکاران دارالعباده این تعداد زندانی از زندانهای استان آزاد و به آغوش خانواده خود بازگشتند که بدهی آنها مبلغ ۲۶۰ میلیارد تومان بود که مبلغ ۳۳۵ میلیارد تومان این مبلغ از شکات گذشت رضایت‌مندانده اخذ گردیده و با پرداخت مبلغ ۲۵ میلیارد تومان زمینه آزادی این زندانیان از زندان فراهم گردید. لیلا ساعی شاهی مدیر این دبستان پسرانه نیز هدف از برگزاری این پوشش را آموزش همدلی و مهربانی و کمک به نیازمندان نشاند. دانش آموزان عنوان کرده و گفت: با توجه به ایام فاطمیه تصمیم گرفته تا این پوشش را در این مدرسه برگزار کرده تا ما مان نیز بتوانیم همانند مدارس دیگر در آزادی یک زندانی نقش کوچکی داشته باشیم.گفتنی است در این آیین که همراه با عزاداری در حضور فاطمه الزهرا(س) توسط دانش آموزان این مدرسه همراه بود مبلغ ۴۳ میلیون تومان از طرف دانش آموزان دبستان پسرانه ولایت ۱ جهت آزادی زندانیان جرائم غیر عمد اهدا شده و در پایان این آیین با اهدای لوحی از مدیر و معاونین آموزشی و پرورشی این دبستان تقدیر گردید.



# اصول برندینگ سامسونگ در صنعت گوشی‌های هوشمند

سامسونگ در حال رونمایی از سری گلکسی S24

**نویسنده: علی آلی علی**

وقتی صحبت از برندهای بزرگ در دنیای تکنولوژی می‌شود، اسم‌های زیادی از جلوی چشم آدم عبور خواهد کرد. در این میان سامسونگ نامی است که در هر فهرستی از برندهای موفق عرضه تکنولوژی به چشم می‌خورد. این موفقیت نه اتفاقی شانسی، بلکه حاصل دهه‌ها فعالیت بی‌وقفه این برند است.

از زمانی که سامسونگ وارد دنیای گوشی‌های هوشمند شد، خیلی از معادلات در زندگی روزمره مردم تغییر کرده است. زمانی نه چندان دور هیچ‌کس فکر نمی‌کرد به غیر از محصولات اپل امکان اعتماد به برندی دیگر وجود دارد. با این حالا اکنون اپل رقیبی سرسخت را در کنار خود حس می‌کند که هر لحظه منتظر گرفتن جای این برند در بازار است.

سامسونگ یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری در جهان است که در زمینه تولید گوشی‌های هوشمند نیز فعالیت دارد. این شرکت، همواره تلاش می‌کند تا برند خود را در این صنعت تقویت کند و جایگاه خود را به عنوان یکی از پیشروترین شرکت‌ها حفظ نماید. از این نظر رقابت میان سامسونگ با بقیه کمپانی‌های تولید گوشی هوشمند شبیه یک مارا تن پایان‌ناپذیر است.

از آنجایی که سامسونگ تقریباً دیرتر از بقیه رقا وارد عرصه تولید گوشی هوشمند شده، خیلی‌ها انتظار موفقیت‌های بی در بی این برند را نداشتند. این در حالی است که امروزه خیلی‌ها برای خرید گوشی هوشمند فقط دنبال لوگو سامسونگ روی محصولات هستند و حتی به گزینه‌های دیگر فکر هم نمی‌کنند. به همین خاطر ما در این مقاله قصد داریم نگاهی به اصول برندینگ این شرکت پیشرو بیندازیم.

اگر شما هم دوست دارید سرر از کار برند سامسونگ در زمینه گوشی‌های هوشمند در بیاورید، بد نیست در ادامه با ما همراه باشید؛ چراکه علاوه بر داستان برندینگ سامسونگ با برخی از نکات کلیدی در زمینه برندسازی نیز آشنا خواهید شد.

**برندینگ سامسونگ در صنعت گوشی هوشمند**

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر موفقیتی در این دنیا دست کم یک دلیل موجه دارد. این مسئله درباره برندینگ سامسونگ نیز صادق دارد. ما در ادامه سعی می‌کنیم عواملی که سامسونگ را به جایگاه فعلی در بازار گوشی‌های هوشمند رسانده، تحلیل کنیم.

**تمرکز بر نوآوری**

سامسونگ همواره تلاش کرده تا از فناوری‌های جدید در محصولات خود استفاده کند. این شرکت همواره در حال تحقیق و توسعه است تا بتواند محصولاتی به روز و پیشرفته را به بازار عرضه کند.
خب خیال نکرده‌اید که سامسونگ با محصولاتی کاملاً عادی توانسته برای اپل خط و نشان بکشد؟

سامسونگ، در زمینه گوشی‌های هوشمند نیز از این قاعده مستثنی نیست. این شرکت، همواره از جدیدترین فناوری‌ها در محصولات خود استفاده می‌کند. مثلاً دوربین‌های پیشرفته، پردازنده‌های قدرتمند، نمایشگرهای باکیفیت و باتری‌های بادوام را در نظر بگیرد. کار به جایی رسیده که برخی از طرفداران این برند مشتریان بقیه کمپانی‌ها را به خاطر وضعیت افتضاح باتری و دوربین مسخره می‌کنند.

معمولاً برندهایی که با دست پر سراغ مشتریان می‌روند، وضعیت بهتری از نظر برندینگ خواهند داشت؛ چراکه آنها به راحتی امکان مانور بر روی یک مزیت رقابتی بزرگ را دارند. این همان وضعیتی است که برای سامسونگ در بازار گوشی‌های هوشمند روی داده است. تلاش‌های مداوم مدیران این شرکت موجب شده امروزه سامسونگ به عنوان برندی نوآور شناخته شود که هر روز باید انتظار یک گوشی متفاوت از آن داشت.

حالا که این همه درباره نوآوری سامسونگ با اب و تاب

حرف زدیم، بد نیست سراغ یک مثال واقعی از این شرکت دوست‌داشتنی هم برویم.

سامسونگ، یکی از اولین شرکت‌هایی بود که از دوربین‌های سه‌گانه و چهارگانه در گوشی‌های خود استفاده کرد. در آن زمان این اقدام حسابی سر و صدا به پا کرد؛ چراکه خیلی‌ها آن را کاملاً غیرضروری می‌دانستند. با این حال تفاوت میان کیفیت عکس‌برداری گوشی‌های جدید سامسونگ با رقبا وضعیت نهایی را به طور ویژه‌ای نشان داد. این شرکت همچنین یکی از اولین برندهایی بود که از پردازنده‌های هشت هسته‌ای در گوشی‌های هوشمند خود استفاده کرد. به طوری که فرصت برای اجرای بازی‌های سنگینی مثل کال آو دیوتی روی گوشی‌های هوشمند فراهم شد. فکر می‌کنم همین دو مقاله برای درک میزان تمرکز سامسونگ بر روی نوآوری برای تعریف برندش کافی باشد، مگر نه؟

آدم می‌تواند دست رد به پیشنهادات متنوع سامسونگ بزند؟

سامسونگ گوشی‌های هوشمند سری گلکسی S و گلکسی Z را به عنوان محصولات پرچمدار خود تولید می‌کند. این گوشی‌ها از بهترین فناوری‌ها و ویژگی‌ها برخوردار هستند و قیمت بالایی دارند. همانطور که می‌شود حدس زد، مشتریان این دسته از گوشی‌های آدم‌های پولدار و کسانی هستند که عاشق مشخصات فنی بالای موبایلند. بنابراین معمولاً کسانی که سر از دنیای گوشی در نمی‌آورند، سراغ چنین گزینه‌هایی نمی‌روند؛ چراکه در بودجه‌شان اصلاً جایی برای چنین ولخرچی‌هایی نیست.

سامسونگ همچنین گوشی‌های هوشمند سری گلکسی A را به عنوان محصولات میان رده خود تولید می‌کند. این گوشی‌ها از فناوری‌های نسبتاً جدید و ویژگی‌های مناسبی برخوردار هستند و قیمت منطقی‌تری دارند. احتمالاً شما



با یکی از دوستان‌تان هم یکی از این موبایل‌ها دارید.
خب وقتی یک گوشی قیمت خوبی دارد و امکانات به روزی هم ارائه می‌دهد، چرا نباید سراغ آن رفت؟ البته نباید انتظار رقیبی جدی برای سری S یا Z را داشته باشید، اما به هر حال کار روزمرتان به خوبی با این سری راه می‌افتد.

سامسونگ در کنار دو دسته گوشی بالا، گوشی‌های هوشمند سری گلکسی M را به عنوان محصولات مقرون

به صرفه خود تولید می‌کند. این گوشی‌ها از فناوری های کاملاً به روزی برخوردار نیستند، اما ویژگی‌های ضروری و مورد نیاز کاربران را دارند. به علاوه، از نظر قیمت، وضعیت بسیار خوبی دارند. همانطور که می‌شود حدس زد، این سری به طور اختصاصی برای کسانی که دنبال موبایل‌های ارزان هستند، طراحی شده است.

**تبلیغات گسترده**

سامسونگ، همواره از تبلیغات گسترده برای معرفی محصولات خود استفاده می‌کند. این شرکت تبلیغات خود را در رسانه‌های مختلف مثل تلویزیون، رادیو، اینترنت و شبکه‌های اجتماعی پخش می‌کند. اینطوری مطمئن می‌شود تبلیغات‌شان به دست تمامی علاقه‌مندان به

## چرا ارزیابی رقبا حیاتی است؟

خواهید کرد.

**کمک به قیمت‌گذاری**

آیا تا حالا میان دوره‌ای برای انتخاب قیمت مناسب محصولات‌تان گیر کرده‌اید؟ اینطور وقت‌ها اگر کمی قیمت بالاتر از حد معمول برای محصول‌تان انتخاب کنید، مشتریان به سرعت نور دورتان را خط خواهند کشید. گاهی اوقات هم قیمت پایین‌تر شک‌برانگیز خواهد بود. کارآفرینان برای اینکه از قیمت مناسب محصولات مطلع شوند، چاره‌ای به غیر از ارزیابی رقبا ندارند. اینکه رقبای شما چطور قیمت محصول‌شان را تعیین کرده و چه سطحی از قیمت را انتخاب می‌کنند، نکته بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. به همین خاطر این روزها ارزیابی رقبا بخش مهمی در تعیین قیمت محسوب می‌شود.

وقتی شما بدون توجه به رقبا قیمت محصول‌تان را مشخص می‌کنید، عملاً خودتان را از تجربه آنها محروم خواهید کرد. این در حالی است که خیلی وقت‌ها همین تجربه مفت و مجانی برندان را از پرتگاه نجات می‌دهد.

**درک عمومی از بازار**

اوضاع بازار کسب و کار همیشه یکسان نیست. گاهی اوقات کارآفرینان برای اینکه درک بهتری از اوضاع بازار داشته باشند، سراغ آژانس‌های بازاریابی یا فروش می‌روند. قبول دارم این کار نوعی میانبر محسوب می‌شود، اما هزینه زیادی روی دست برندان خواهد گذاشت. پس اگر در ابتدای راه هستید یا کسب و کاری کوچک محسوب می‌شوید، اصلاً نباید چنین گزینه‌هایی بروید.

ارزیابی رقبا به شما فرصت شناخت عمیق‌تر از بازار را می‌دهد.
خب رقبای شما که سرمایه‌شان را از سر بردن نیآورده‌اند که همینطور بی‌خود و بی‌جهت آن را به باد دهند. این نکته به ویژه درباره رقبای بزرگ و نسبتاً موفق صدقار دارد. مثلاً اگر برند مایکروسافت رقیب شما محسوب می‌شود، ارزیابی وضعیت کلی آن اطلاعات خوبی درباره بازار به شما خواهد داد. آن وقت دیگر لازم نیست دائماً در بازار سرگردان بوده و سراغ آزمون و خطا بروید. ارزیابی رقبا فقط مرور اجمالی انواع استراتژی‌های آنها نیست. در بسیاری از اوقات شما برای اینکه درک بهتری از اوضاع به دست بیاورید، باید محصولات مختلف، نوع ارتباط با مشتریان و همچنین راهکارهای تامین سرمایه رقبا را با دقت زیر ذره بین ببرید.

**بازاریابی و فروش بهتر**

آیا برندی را سراغ دارید که بدون هیچ چشم‌داشتی سراغ تولید محتوا و بازاریابی برود؟ معمولاً تمام تلاش‌های

جلب نظر مشتریان بوده و هیچ نکته دیگری برای‌شان اهمیت محوری ندارد.

سامسونگ، همواره با سایر شرکت‌هایی همکاری می‌کند که محصولاتی با ویژگی‌های جدید و منحصر به فرد را به بازار عرضه می‌کند. این استراتژی به سامسونگ کمک کرده اسمش را در بازارهای مختلف ثبت کرده و به خوبی از آن برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف سود ببرد.

خیلی وقت‌ها شما برای اینکه در بازار بر روی مخاطب‌تان اثرگذاری لازم را داشته باشید، نیاز به همکاری با برندهای متفاوت دارید. متأسفانه خیلی از کارآفرینان اصلاً به این

نکته کلیدی توجه نشان نمی‌دهند. به همین خاطر دائماً با مشکلات مالی و فنی متعدد رو به رو هستند. اگر شما هم در دورانی میان استفاده از فرصت‌های همکاری با دیگران هستید، بد نیست کمی دقیق‌تر ماجرا را زیر ذره بین ببرید. اینطوری امکان استفاده از الگوی سامسونگ در برندینگ‌تان را پیدا می‌کنید.

همکاری با دیگران برند شما را یک کسب و کار منعطف برای دیگران می‌سازد. مزیت این امر اعتماد بیشتر مشتریان به شما خواهد بود؛ چراکه مشتریان مطمئن می‌شوند شما از هیچ فرصتی برای عرضه محصولات بهتر به بازار دریغ نخواهید کرد.

یکی از مثال‌های کاربردی درباره همکاری سامسونگ با بقیه کسب و کارها، مربوط به پروژه اندروید است. سامسونگ با شرکت گوگل همکاری کرده تا از سیستم‌عامل اندروید در گوشی‌های هوشمند خود استفاده کند.
خب اگر قرار بود سامسونگ خودش دست به کار شده و یک سیستم عامل تازه برای محصولات اش طراحی می‌کرد که کلی از رقبا عقب می‌افتاد. تازه اصلاً مشخص نبود این سیستم عامل تازه به خوبی اندروید درمی‌آمد یا نه!

یکی دیگر از حوزه‌های همکاری میان سامسونگ با بقیه برندها مربوط به طراحی دوربین‌هاست. کیفیت بالای دوربین گوشی‌های سامسونگ بر کسی پوشیده نیست. درست به همین خاطر خیلی‌ها سراغ کشف معمای این کیفیت بالا رفته‌اند. ماجرا از این قرار است که سامسونگ برای طراحی دوربین‌های باکیفیت سریع همکاری با برندهایی مثل کنون یا نیکون می‌رود. به همین خاطر همیشه کیفیت دوربین گوشی‌های این برند یک سر و گردن بالاتر از بقیه است.

**سخن پایانی**

برندینگ سامسونگ در عرصه گوشی‌های هوشمند ماجرای جذابی دارد. ما در این مقاله سعی کردیم گوشه‌هایی از این داستان جذاب را به شما نشان دهیم. حالا شما آماده‌اید تا در درس گرفتن از اصول برندینگ سامسونگ مسیر خودتان را پیدا کنید.

سامسونگ با تمرکز بر نوآوری، تنوع محصولات، تبلیغات گسترده و همکاری با سایر شرکت‌ها توانسته است جایگاه خود را به عنوان یکی از پیشروترین برندها در صنعت گوشی‌های هوشمند حفظ کند. فکر می‌کنم حالا دیگر متوجه شده باشید ثبات و موفقیت برندها در بازار اصلاً مسئله ساده‌ای نیست.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله به درد شما خورده باشد.
حالا دیگر نحوه ظهور و موفقیت‌های بی در پی سامسونگ در دنیای گوشی‌های هوشمند برای شما شبیه نوعی راز نیست. مثل همیشه اگر سوالی در رابطه با نکات مورد بحث در مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://www.simplilearn.com/tutorials/marketing-case-studies-tutorial/samsung-marketing-strategy-https://builddo.com/marketing/samsung-marketing-strategy

## تبلیغات گسترده در صنعت گوشی‌های هوشمند

بازار مشغول فعالیت باشد؟ خیلی وقت‌ها شما می‌توانید از همکاری با سایر برندها نهایت استفاده را ببرید. همه این شرایط در صورتی امکان‌پذیر است که ارزیابی درستی از رقبا داشته باشید.
خب برندی که در تامین سرمایه یا طراحی یک محصول مناسب مانده، قطعاً شریک خوبی برای شما نخواهد بود.

خیلی وقت‌ها کسب و کارها برای اینکه توسعه بهتری را تجربه کنند، نیاز به همکاری با یک کسب و کار دیگر دارند. ارزیابی رقبا به شما کمک می‌کند زیر و بم یک برند را دربیاورید. اینطوری امکان ارزیابی دقیق‌تر آن کسب و کار و تصمیم‌گیری درباره همکاری با آن را پیدا می‌کنید. اگر تا حالا برای همکاری با یک برند از ارزیابی رقبا استفاده نکرده‌اید، اصلاً تعجبی ندارد در دستیابی به اهداف مشترک‌تان به مشکل خورده باشید.
خب منطق بازار که این مدل حواس‌پرتی‌ها سرش نمی‌شود. اگر دیر بچینید، نه تنها اعتبارتان بر باد می‌رود، بلکه دیگر سرمایه‌ای برای ادامه حضور در بازار نخواهید داشت.

هدف اصلی شما در زمینه شناسایی فرصت‌های همکاری باید مقایسه برندهای مناسب با یکدیگر باشد. بی‌شک هیچ کسب و کاری نمی‌تواند به طور همزمان با چندین کسب و کار همکاری موثر داشته باشد. به همین خاطر انتخاب یک گزینه از بین گزینه‌های موجود دشواری خاصی به همراه دارد. اگر از ما می‌شنوید، طوری بنیان همکاری‌تان را بنا کنید که دست‌کم در میان‌مدت نیاز به تعویض شریک تجاری نباشد.

**سخن پایانی**

ارزیابی رقبا کاری است که خیلی وقت‌ها کارآفرینان از سر اجبار به آن تن می‌دهند و حتی دلیل انجامش را هم نمی‌دانند. به همین خاطر نتیجه نهایی ارزیابی رقبا از سوی آنها نیز چنگی به دل نمی‌زند. این در حالی است که ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم ارزیابی رقبا یک استراتژی بی‌نهایت مهم محسوب می‌شود.

شما الان نه تنها با ماهیت کلی ارزیابی رقبا، بلکه مزایای اصلی آن نیز آشنا هستید. فکر می‌کنم حالا دیگر نوبتی هم باشد، نوبت شمامت تا دست به کار شده و رقبای‌تان را زیر ذره بین ببرید. اصلاً لازم نیست نگران باشید، هر جا به مشکل خوردید، ما همیشه آماده کمک به شما هستیم.

منابع:

https://www.crayon.co/blog/why-competitive-analysis-matters-in-a-product-launch-plan