

سر مقاله

مالیات بر تراکنش یا مالیات بر سپرده‌های بانکی

علی نظافتیان

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها

براساس قوانین مالیاتی فعلی، سود سپرده‌های بانکی اشخاص حقوقی و نه اصل سپرده بانکی، مشمول مالیات بوده، اما تا به حال، سود یا اصل سپرده بانکی اشخاص حقیقی، مشمول مالیات نبوده است. اما ظاهراً مصوبه بودجه‌ای اخیر مجلس، این قاعده را به هم زده است. شرح ماجرا آنکه براساس بخشنامه شماره ۱۴۸۸۴۱ مورخ ۱۴ شهریورماه ۱۴۰۱ بانک مرکزی، سال گذشته شورای پول و اعتبار مصوبه‌ای موسوم به «دستورالعمل ناظر بر حساب سپرده تجاری و خدمات بانکی مرتبط با آن» را تصویب کرد و براساس آن، حساب‌های بانکی مردم را به حساب‌های تجاری و حساب‌های غیرتجاری تقسیم و یک نوع حساب جدید به‌نام «حساب سپرده تجاری» ابداع نمود. اندکی بررسی نشان می‌دهد که نام و نشانی از عنوان «حساب سپرده تجاری» در قانون عملیات بانکی بدون ربا یا در قانون بانکی و پولی کشور نیست؛ در حالی که همانگونه که انواع حساب‌های بانکی در ماده ۳ قانون عملیات بانکی بدون ربا تعیین شده، تبدیل حساب‌های بانکی مردم به حساب سپرده تجاری و حساب غیرتجاری هم نیاز به مصوبه مجلس و تعریف قانونی آن دارد.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

انتخابات آمریکا چه تاثیری روی بازارهای انرژی می‌گذارد؟

بهبود قیمت نفت با تصمیم اوپک پلاس

قیمت نفت در اوایل مبادلات روز جمعه به دنبال تصمیم اوپک پلاس برای ثابت نگه‌داشتن سیاست تولید نفت افزایش یافت، اما در بحبوحه گزارش‌ها درباره آتش‌بس بین رژیم صهیونیستی و حماس، معیارها به سمت کاهش هفتگی پیش رفت. تحولات بازار نفت در پایان هفته گذشته بر قیمت جهانی نفت تاثیرگذار بوده است. بهای معاملات آتی نفت برنت با ۳۷ سنت معادل ۰.۵ درصد...

سهام بازار سرمایه از تامین مالی به ۱۰ درصد هم نمی‌رسد

گریز گاه مالی رشد تولید

فرصت امروز: مهمترین مشکل بنگاه‌های اقتصادی در ایران، تامین مالی است. نتایج نظرسنجی پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات اجتماعی و سرمایه‌گذاری از بیش از ۴۳ هزار واحد اقتصادی نشان می‌دهد که مانع اصلی تولید و سرمایه‌گذاری در ایران از نظر ۳۹.۷ درصد بنگاه‌ها، تامین مالی است؛ در حالی که این رقم در جهان ۱۴.۳ درصد و در خاورمیانه ۱۱.۴ درصد است. با توجه به معضل تحریم‌ها و عدم امکان جذب سرمایه خارجی، تنها منبع تامین مالی در اقتصاد ایران، بازار سرمایه و پول است. براساس آخرین آمارها، در هشت ماهه ابتدای امسال حدود ۳ هزار و ۷۰۲ میلیارد تومان تامین مالی از مسیر بازار پول و سرمایه انجام شده که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشد ۲۴ درصدی را نشان می‌دهد که سهم بازار پول از این میزان افزایش، ۲۱ درصد و سهم بازار سرمایه تنها ۲ درصد بوده است؛ یعنی از رقم ۳۷۰۲ هزار میلیارد تومان تامین مالی، حدود ۹۰ درصد آن (۲۶۸۴ هزار میلیارد تومان) از سمت بازار پول و حدود ۹ درصد آن (۳۶۸ هزار میلیارد تومان) از سمت بازار سرمایه تامین شده است. همچنین تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش‌های مختلف اقتصادی در هشت ماهه ۱۴۰۲ بالغ بر ۲۰۲۷ هزار میلیارد تومان بوده که از این میان، ۴۲ درصد به بخش خدمات، ۳۶ درصد به بخش صنعت و معدن، ۱۰ درصد به بازرگانی، ۷ درصد به کشاورزی و ۵ درصد به بخش ساختمان اختصاص داده...

واکنش بانک مرکزی به نوسان بازار ارز در هفته‌های گذشته بررسی شد

یک تیر و دو نشان بازارساز

مدیریت و کسب و کار

چطور یک بازار یاب خوب پیدا کنیم؟

بازاریابی یکی از حوزه‌های بی‌نهایت مهم برای کارآفرینی محسوب می‌شود. خب تا زمانی که کسب و کار شما شهری در میان مشتریان نداشته باشد، همیشه رقبا جای شما را در بازار پر خواهند کرد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر کسب و کاری برای اثرگذاری بر روی مخاطبش باید حتماً روی مارکتینگ سرمایه‌گذاری ویژه‌ای کند. البته این کار به این سادگی‌ها هم نیست. صرف نظر از بودجه مناسب برای بازاریابی، شما باید بازارهای خوبی هم دور و برتان داشته باشید و گزینه کلاه‌تان پس مرمعه خواهد بود. همانطور که تیم‌های ورزشی همیشه دنبال بهترین بازیکنان هستند، کسب و کارها هم باید جست‌جوی تمام نشدنی برای بهترین بازاریاب‌ها داشته باشند. فقط در این صورت شما می‌توانید همیشه کمپین‌های درجه یکی برای آنها فراهم کرده و کارتان را به خوبی جلو ببرید. وقتی صحبت از یافتن بازاریاب‌های خوب می‌شود...

مالیات بر تراکنش یا مالیات بر سپرده‌های بانکی

و مستند به بند یک ماده ۱۲ و مواد ۱۳ و ۸۸ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری مصوب سال ۱۳۹۲ از تاریخ تصویب ابطال می‌شود.» بنابراین برمی‌آید رأی دیوان عدالت اداری، اگر مراجع مالیاتی مدعی باشند که تراکنش‌های بانکی حاکی از درآمد صاحب حساب یا نوعی پولشویی است، از نظر اصول شرعی و معیارهای حقوقی (از جمله رأی دیوان عدالت اداری) این فقط یک ادعاست که نیاز به اثبات دارد. پس مدعی یعنی مراجع مالیاتی باید ادعای خود را اثبات کنند، نه آنکه مردم ناچار باشند که به پیر، به پیغمبر سوگند یاد کنند که تراکنش حساب بانکی‌شان درآمدی نیست؛ بلکه مثلاً حق عضویت صندوق‌های قرض‌الحسنه خانگی یا حق شارژ ماهانه ساختمان و مجموعه‌های مسکونی به‌حساب ایشان واریز شده است. بدین ترتیب، با این مصوبه فاقد قیدوشرط حتی می‌توان پول‌تجویبی که والدین به‌حساب فرزندان‌شان واریز می‌کنند را درآمد محسوب نمود و از آن مالیات ستاند. در واقع، به نظر می‌رسد ابداع غیرقانونی حساب سپرده تجاری، راه را برای استفاده از ظرفیت‌های شبکه بانکی کشور جهت مالیات‌ستانی از سپرده‌های بانکی مردم براساس تراکنش‌های بانکی هموار ساخته است، اما چون حساب سپرده تجاری، مبنای قانونی مشخص ندارد ناچاراً این مهم از طریق مجلس پیگیری شده است.

فراغ از این مباحث قانونی، باید بدین نکته اساسی توجه داشت که در بیشتر کشورها معمولاً درآمد‌های اشخاص حقیقی یا حقوقی مشمول مالیات است و باید مالیات بر درآمد را پرداخت کنند. گریزگاه‌های فرار مالیاتی نیز تا حد ممکن بسته شده است. در کشور ما براساس اصول قانون اساسی، گرفتن مالیات نیز بایستی مستند و براساس مصوبه مجلس باشد. این بدان معناست که با مصوبه دولت یا مصوبه دستگاه‌های اجرایی نمی‌توان بر مردم مالیات بست و به هر بهانه از مردم مالیات ستاند. افزون بر آن، معافیت مالیاتی نیز نیاز به مجوز قانونگذار دارد بنابراین دولت نمی‌تواند برای صلاحدید خود، اشخاص خاص را از پرداخت مالیات معاف کند؛ یعنی مراجع مالیاتی برای مالیات‌ستانی از تراکنش‌های بانکی مردم باید احراز کنند که شما دریافتی داشته‌اید و تشخیص دهند که این درآمد مشمول مالیات است یا مشمول مالیات نیست؛ مثلاً شما از اداره خود حقوق ماهیانه دریافت می‌کنید، این نوعی درآمد مشمول مالیات است. اثبات آن نیز چندان مشکل نیست. حقوق ماهیانه شما از حساب بانکی اداره یا شرکتی که در آن کار می‌کنید به‌حساب بانکی شما واریز می‌شود. براساس قوانین مالیاتی، کارفرما مکلف

گفتنی است در پاسخ به این انتقادات، روابط عمومی مجلس نیز با صدور بیانیه‌ای، این انتقادات را بدین گونه پاسخ داده است: «براساس لایحه دولت برای قانون بودجه ۱۴۰۳ و مصوبه مجلس در بند «ج» تبصره ۶ این لایحه، «در صورتی‌که جمع مبلغ و دفعات واریزی به حساب‌های غیرتجاری هر شخص حقیقی در هر ماه، از جمع مبلغ و دفعات واریزی که تا پایان اردیبهشت‌ماه سال ۱۴۰۳ توسط شورای پول و اعتبار تعیین می‌شود، بیشتر باشد، اثبات درآمدی نبودن تراکنش‌ها و ارائه اسناد و مدارک به عهده صاحب حساب است منظور از حساب غیرتجاری، حسابی است که نزد سازمان امور مالیاتی کشور به‌عنوان حساب مرتبط با فعالیت مؤدی ثبت نشده باشد. برخی به اشتباه اینطور برداشت کرده‌اند که طبق این مصوبه، هر کس سال آینده میزان واریزی به کارت‌های بانکی‌اش نسبت به قبل افزایش یابد باید مالیات پرداخت کند، در صورتی‌که این برداشت کاملاً غلط و خلاف مصوبه است. هدف این مصوبه، جداسازی حساب‌های تجاری از حساب‌های عادی و شفاف‌سازی درآمد برخی مشاغل است که عمده فرارهای مالیاتی توسط آنها انجام می‌شد و تراکنش‌های درآمدی خود را به‌صورت کارت به کارت به حساب‌های شخصی واریز می‌کردند. این دسته از صاحبان مشاغل تاکنون به روش‌های مختلف از پرداخت مالیات فرار کرده‌اند. توضیحات یا توجیهاتی که روابط عمومی مجلس ارائه داده است، از متن مصوبه جنجال‌برانگیز مورد بحث استنباط نمی‌شود و این بیانیه، ابهامات حقوقی این مصوبه را برطرف نخواهد ساخت؛ زیرا از قبل از انقلاب علمای و نیز علم حقوق به ما آموخته است که «البینه علی المدعی»؛ مدعی باید ادعای خود را اثبات کند. بر مبنای این اصول شرعی و حقوقی، اگر مراجع مالیاتی مدعی باشند که واریزی به یک حساب بانکی درآمده است، بایستی درآمدی بودن این واریزی را اثبات نمایند؛ نه آنکه مردم ناچار باشند برای مراجع مالیاتی ثابت نمایند که مبلغ یا مبالغ واریزی به حساب آنان درآمدی نیست. با مصوبه شورای پول و اعتبار هم نمی‌توان این اصول بدیهی حقوقی را زیر پا گذارد بنابراین هر واریزی به‌حساب بانکی لزوماً دلیل درآمدی بودن آن نیست؛ کما آنکه هیأت عمومی دیوان عدالت اداری در این مورد صراحتاً رأی داده است: «صرف انجام تراکنش‌های بانکی جنبه درآمدی ندارد و بار اثبات در این زمینه بر عهده براساس بندهای ۱۱ و ۱۸ دستورالعمل مزبور برعهده است.» بنا به‌مراست فوق، بند ۴ بخشنامه شماره ۵۵۴۹/۲۰۰/ص تاریخ ۲۶ خرداد ۱۴۰۱ سازمان امور مالیاتی کشور که مضمّن احکامی مغایر با قوانین مذکور است، خلاف قانون و خارج از حدود اختیار بوده

به‌هرحال از محتوای دستورالعمل مورد اشاره می‌توان استنباط کرد که ظاهراً هدف از تصویب چنین مصوبه‌ای، تسهیل مالیات‌ستانی از حساب‌های مردم (سپرده‌های بانکی) است. در آن زمان در مقاله «ابداع حساب سپرده تجاری» منتشر شده در ۲۷ شهریورماه ۱۴۰۱ روزنامه فرصت امروز، دستورالعمل شورای پول و اعتبار را تحلیل کردم و در مورد حساب ابداعی بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار تحت عنوان «حساب سپرده تجاری» نوشتیم که «فصول قانونی مالیات، جزو مأموریت‌های قانونی و صلاحیت‌های ذاتی سازمان امور مالیاتی است. فرار از مالیات نیز غیرقانونی است. درعین حال، حفظ ارزش پول ملی و صیانت از سپرده‌های مردم و سیاستگذاری بانکی بر مبنای قوانین بانکی سی‌وپنجاه قانون عملیات بانکی بدون ربا و نظارت بر عملکرد بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری و نیز مبارزه با پولشویی از طریق شبکه بانکی کشور، جزو مأموریت‌های قانونی بانک مرکزی است بنابراین باید به‌گونه‌ای سیاستگذاری کرد که هر دستگاه اجرایی، مأموریت‌ها و وظایف قانونی خود را انجام دهد و تکلیفی فراتر از قانون برای مردم و شبکه بانکی ایجاد نشود. مصوبات قانونی بانک مرکزی قطعاً لازم‌الاجراست، اما اگر قرار است از انواع تسهیلات و سپرده‌های بانکی مردم، مالیات گرفته شود، تنها مرجع صالح در این زمینه، مجلس شورای اسلامی است.»

با این حال، به نظر می‌رسد اقدام بانک مرکزی در ابداع حساب سپرده تجاری و تقسیم حساب‌های بانکی مردم به حساب‌های تجاری و حساب‌های غیرتجاری، مبنای بانکی یکی از مصوبات جدید بودجه‌ای مجلس شده است. شاید بدین تدبیر این حساب ابداعی یعنی «حساب سپرده تجاری» به‌گونه‌ای غیرمستقیم مبنای قانونی پیدا کند. در چند روز گذشته، یکی از مصوبات بودجه‌ای مجلس، جنجال رسانه‌ای به پایا کرد. بحث حساب‌های شخصی و حساب‌های تجاری مطرح شد. یکی از نمایندگان مجلس در این مورد گفت: «مجلس به‌حکم بسیار عجیبی در جریان رسیدگی به بودجه رأی داد. بند «ج» تبصره ۶ که براساس آن، اگر جمع واریزی به‌حساب شخصی و غیرتجاری اشخاص حقیقی در هر ماه تا پایان اردیبهشت ۱۴۰۳ نسبت به سال قبل بیشتر باشد مشمول مالیات خواهند شد.» او در ادامه تأکید کرد: «صاحب حساب اگر اعتراضی داشت باید به سازمان امور مالیاتی مراجعه کند و ثابت کند این درآمد نبوده است.» نماینده محترم مجلس بیان کرد که پیشنهاد حذف او رأی نیاورده است و نمی‌داند مجلس دنبال چه موضوعی است و دولت چرا این احکام را در لایحه خود می‌آورد؟!

بانک‌ها برای حفظ اسرار بانکی مشتریان را به‌شدت تحت تأثیر قرار خواهد داد. بدین لحاظ به نظرم انتقادات وارده بر مصوبه بودجه‌ای مجلس در مورد مالیات‌ستانی از تراکنش‌های بانکی مردم وارد است. تراکنش‌های بانکی فی‌نفسه دلیل درآمد نیست تا بتوان از آن مالیات گرفت. به بیان دیگر، مصوبه مورد بحث، سپرده‌های بانکی مردم را به‌طور غیرمستقیم مشمول مالیات قرار داده است؛ با این تفاوت که میزان سپرده و تراکنش بانکی مشمول مالیات توسط شورای پول و اعتبار تعیین خواهد شد، اما در این زمینه نباید فراموش کرد که از نظر حقوقی یکی از عالی‌ترین دستگاه‌های قضایی کشور، یعنی دیوان عدالت اداری در این زمینه صراحتاً رأی داده است: «صرف انجام تراکنش بانکی، جنبه درآمدی ندارد و بار اثبات در این زمینه براساس بندهای ۱۱ و ۱۸ دستورالعمل مزبور برعهده مأمورین مالیاتی است.»

در مجموع، نه در قانون پولی و بانکی کشور و نه در قانون عملیات بانکی بدون ربا و نه حتی در قانون جدید بانک مرکزی، هموارسازی گرفتن مالیات از مشتریان بانک‌ها جزو مسئولیت‌های بانک مرکزی یا شبکه بانکی کشور تعریف نشده است. در بیشتر کشورهای پیشرفته و وظیفه یا مسئولیت بانک‌ها را تسهیل در امور اقتصادی از مشتریان بانک‌ها تعیین نمی‌کنند؛ زیرا کار اقتصادی این‌سند پدیده بیشتر از نفع آن است و خروج منابع از بانک‌ها در پی خواهد داشت. تشخیص وصول مالیات از اشخاص حقیقی یا حقوقی، قواعد خاص خود را دارد. اصول حقوقی و رأی دیوان عدالت اداری می‌گوید که از نظر حقوقی، تراکنش بانکی، دلیل درآمد نیست. مشتریان بر مبنای اعتماد متقابل پایه‌گذاری شده است. بر این اساس، اگر قرار باشد با این قبیل راهکارهای غیرکارشناسی، اطلاعات بانکی مردم هر لحظه در اختیار دستگاه‌های اجرایی باشد و از تراکنش‌های بانکی مردم نیز بدین‌گونه مالیات‌ستانی شود، شواهد اعتماد متقابل بین بانک‌ها و مشتریان را فرو خواهد ریخت. این‌سند پدیده به نفع نظام بانکی کشور نیست بنابراین شاید مهمترین انتقاد وارده بر مصوبه بودجه‌ای مجلس، استفاده از ظرفیت شبکه بانکی کشور برای تشخیص وصول این نوع مالیات است. به هر تقدیر، صلاح مملکت خویش خسروان دادند، اما تراکنش بانکی لزوماً دلیل مثبت درآمد نیست بنابراین تجدیدنظر در مصوبه بودجه‌ای مجلس و اصلاح کارشناسی آن بسیار ضروری است تا مشتریان بانک‌ها، دغدغه افشای اطلاعات بانکی و به خدمت گرفتن شبکه بانکی برای مالیات‌ستانی از تراکنش یا سپرده‌های بانکی را نداشته باشند.

است مالیات حقوق را از حقوق ماهیانه شما کسر کند و به بیمه و مراجع مالیاتی بپردازد. این نوع مالیات را مالیات تکلیفی می‌نامند، اما نمی‌توان به هر دستاویزی حتی از راه رفتن یا از مسافرت‌های فصلی مردم نیز مالیات گرفت؛ زیرا قانونگذار گرفتن این نوع مالیات را تصویب نکرده است. پس با حدس و گمان یا براساس تعداد و مبلغ تراکنش‌های بانکی مردم نمی‌توان مالیات بر درآمد گرفت؛ زیرا تراکنش بانکی، دلیل بر کسب مالیات نیست. با توجه به این مطلب، حال پرسش آن است که آیا تراکنش‌های بانکی اشخاص حقیقی یا حقوقی به معنای آن است که آنان کسب درآمد کرده‌اند تا بتوان از تراکنش‌های بانکی مردم هم مالیات بر درآمد گرفت؟

تنها مطلبی که می‌توان از یک تراکنش ساده بانکی فهمید، آن است که مبلغی از یک حساب برداشت شده و به یک حساب بانکی دیگر واریز شده است؛ یعنی یک رویداد بانکی و مالی (برداشت و دریافت) انجام گرفته است. پس واریز و برداشت حساب از نظر حقوقی لزوماً دلیل قطعی کسب درآمد نیست؛ کما اینکه دیوان عدالت در این مورد تصریح کرده است: «صرف انجام تراکنش‌های بانکی، جنبه درآمدی ندارد و بار اثبات در این زمینه براساس بندهای ۱۱ و ۱۸ دستورالعمل مزبور برعهده مأمورین مالیاتی است.» به‌هرحال، راهی کشور از اقتصاد نفتی و اتکا بر منابع درآمدی متفاوت از جمله انواع مالیات برای تأمین هزینه‌های عمومی کشور، سیاست خردمندانه‌ای است؛ مشروط بر آنکه سرانه درآمد عمومی مردم مطلوب باشد و تولید ناخالص ملی به‌تبع آن درآمد سرانه مردم به آن اندازه باشد که بتوان از آن مالیات ستاند، نه آنکه درآمد نباشد، اما انواع مالیات از جمله مالیات بر تراکنش‌های بانکی برقرار باشد. مفهوم حقوقی مصوبه جدید مجلس، آن است که سپرده‌های بانکی مردم نیز می‌تواند تحت شرایطی خاص حساب تجاری محسوب شود و به‌طور غیرمستقیم، اصل و سود سپرده مشمول مالیات شود. این بدان معناست که مجلس برخلاف اصول حقوقی و رأی هیأت عمومی دیوان عدالت اداری، تراکنش‌های بانکی مردم را درآمدزا محسوب کرده است. اگر چنین استنباطی صحیح باشد، مالیات ستاندن از سپرده‌های بانکی، تأثیرات منفی اقتصادی خواهد داشت و موجب خروج سپرده‌های مردم از بانک‌ها و سرازیر شدن آن به بازارهای موازی نظیر بازار ارز، مسکن و ائومبیل و سکه خواهد شد، امری که تبعات منفی اقتصادی و آثار مخرب تورمی آن بر کسبی پوشیده نیست و در نتیجه آن، توان تسهیلاتی شبکه بانکی کشور کاهش خواهد کرد. افزون بر آن، اعتماد عمومی مردم به

اهدای نشان زرین اعتماد مشتریان در صنعت بانکداری به بانک پاسارگاد

اتحادیه اروپا» شد. لازم به ذکر است این اجلاس با اهداف: بررسی جایگاه صنعت ساختمان و حمل و نقل در اقتصاد ایران و فرصت‌های سرمایه‌گذاری ایجاد شده، بررسی نقش بانک‌ها در توسعه صنعت ساختمان، حمل‌ونقل و خدمات بانکداری قابل ارائه در این حوزه، معرفی برترین شرکت‌های تأثیرگذار در صنعت ساختمان، از جمله انبوه‌سازان، پیمانکاران و تولیدکنندگان تجهیزات، تجلیل از برترین‌های صنعت بانکداری و سرمایه‌گذاری حامی پروژه‌های ملی و

راه‌وشهرسازی برگزار گردید، موفق به کسب نشان زرین «اعتماد مشتریان در صنعت بانکداری» شد. این نشان پس از ارزیابی سازمان‌ها از نظر شاخص‌های تخصصی و سوابق به سازمان برگزیده اهدا گردید که بانک پاسارگاد موفق به کسب این عنوان شد. بانک پاسارگاد همچنین در پنجمین اجلاس رؤسای صنعت ساختمان، حمل و نقل، راه و شهرداری موفق به کسب «استاندارد و جایزه بین‌المللی رتبه نخست نوآوری و فناوری‌های مدرن بانکی از سوی

بانک پاسارگاد در پنجمین هم‌اندیشی مشترک رؤسای بخش خصوصی و مسئولان دولتی با عنوان «پنجمین اجلاس رؤسای صنعت ساختمان، حمل‌ونقل، راه و شهرداری» نشان زرین اعتماد مشتریان در صنعت بانکداری را به خود اختصاص داد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این بانک در ادامه موفقیت‌های خود، در مراسمی که در روز سه‌شنبه ۱۰ بهمن‌ماه ۱۴۰۲ با عنوان پنجمین اجلاس رؤسای صنعت ساختمان، حمل‌ونقل و

شد و افتخاری ارزشمند را برای کشور عزیزمان به ارمغان آورد. همچنین این بانک که تنها نماینده کشورمان در رتبه‌بندی هزات بانک برتر جهان سال ۲۰۲۳ بود، با ۱۱۵ پله صعود نسبت به سال قبل، جایگاه بی‌سابقه ۲۰۵ جهان ۱۷ و خاورمیانه را به دست آورد. در این رتبه‌بندی، رتبه اول خاورمیانه و دوم جهان در معیار بازده سرمایه (ROC) و رتبه اول خاورمیانه و ۱۵ جهان در معیار بازده دارایی (ROA) نیز به بانک پاسارگاد تعلق گرفت.

اخبار

بانک‌های ناتراز، منحل یا ادغام می‌شوند

اولتیماتوم وزیر اقتصاد به بانک آینده

به گفته وزیر اقتصاد، ناترازی بانک‌ها را نمی‌توان به بعد موکول کرد و از این رو اگر در زمان‌بندی مدنظر بانک مرکزی، بانک‌های ناتراز برای اصلاح رویه موجود اقدام نکنند، با آنها برخورد خواهد شد. «حسان خاندوزی» در انتهای هفته گذشته درباره سهم بانک آینده در ایجاد پایه پولی و علت عدم برخورد جدی با این بانک، گفت: ناترازی بانک‌ها موضوعی نیست که بتوان اصلاح آن را به فردا یا دولت بعد موکول کرد، چون هرچه زمان بیشتری می‌گذرد، حجم ناترازی بالاتر می‌رود و تحمیل هزینه بر اقتصاد کشور بیشتر می‌شود.

وی تاکید کرد که برای امسال مقرر شده بود برای سه موسسه و بانک که مشکل ناترازی آنها از طرق عادی، قابل حل و فصل نیست، تصمیم‌گیری شود. در مورد بانک آینده و سایر بانک‌های ناتراز دیگر، اگر در زمان‌بندی مدنظر بانک مرکزی، این بانک‌ها برای اصلاح رویه اقدام نکرده و اصلاح در اضافه‌برداشت‌ها صورت ندهند، با آنها برخورد خواهد شد؛ به‌خصوص اینکه با قانون خوبی که مجلس مصوب کرده، اختیارات بانک مرکزی افزایش یافته و این بانک در موعد خود تصمیم لازم را خواهد گرفت. البته در این میان باید گفت، با توجه به اینکه ۶۰ درصد سهام بانک آینده به وزارت اقتصاد محول شده است، این وزارتخانه در راستای اصلاح ناترازی این بانک نقش بسزایی دارد.

به گفته کارشناسان، شاخص‌های کلان اقتصادی متأثر از تحریم و رکود، پرداخت سود سپرده بالا در بازه سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ که همچنان به‌صورت خفیف ادامه دارد، همچنین ناکارآمدی بانک‌ها در اعتبارسنجی مشتریان، در ناترازی بانک‌ها و اضافه‌برداشت‌شان از بانک مرکزی در این سال‌ها موثر بوده است. از این رو؛ ناترازی بانک‌ها از ابتدای دولت سیزدهم، مورد تاکید مسئولان اقتصادی بوده، در ماه‌های گذشته نیز وجهه جدیدی به خود گرفته و در حالی‌که ناترازی بانک‌ها یکی از علل رشد نقدینگی و تورم اعلام شده، به‌دنبال اقداماتی هستند که فرآیند اضافه‌برداشت بانک‌ها را متوقف کرده و به بانک‌های ناتراز هم سرسامان دهند.

«سیدابراهیم رئیسی» نیز چندی پیش با انتقاد از ناترازی حساب بانک‌ها یا 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 کند.

به‌دنبال پیگیری سیاست‌های کنترل تورم و کاهش ناترازی‌های بانکی، موسسه اعتباری توسعه در مهرماه و موسسه اعتباری نور در آذرماه سال جاری منحل شدند. همچنین «محمدرضا فرزین» پس از انحلال این دو موسسه عنوان کرد که انحلال یکی دو موسسه دیگر هم به‌زودی انجام می‌شود. اظهارات اخیر وزیر اقتصاد هم حاکی از آن است که اگر در صورتی که بانک‌ها و موسسات ناتراز، رویه موجود را اصلاح نکرده و همچنان ناتراز باشند، این روند اصلاح خواهد شد که ممکن است مانند موسسات مالی دیگر، این کار با انحلال یا ادغام صورت گیرد.

سرانه مصرف آب هر نفر ۲۵۰ لیتر

تهرانی‌ها چقدر پول آب می‌دهند؟

در حالی که استان تهران در چهارمین سال خشک قرار دارد اما سرانه مصرف آب در این استان عدد بالایی است، با این حال ۵۵ درصد خانوارهای تهرانی، ماهانه حدود ۳۰ هزار تومان هزینه قبض آب پرداخت می‌کنند. به گزارش «ایسنا»، آب تهران از پنج سد امیرکبیر، طالقان در غرب ولا، لتیان و ماملو در شرق تهران و منابع آبهای زیرزمینی تأمین می‌شود. در سال‌های گذشته حدود ۷۵ درصد از آب شرب و بهداشتی استان تهران از محل آب‌های سطحی یعنی همین سدها تأمین بود، اما زمانی که میزان بارندگی کاهش می‌یابد طبیعتاً روان‌آب‌ها و آورده‌های رودخانه‌ها کاهش پیدا می‌کند و به تبع آن حجم ذخایر سدها کاهش می‌یابد. این اساس طبی سه سال گذشته، میزان بارندگی استان تهران در صورت ممتد زیر ۲۰۰ میلی‌متر بوده است؛ حال آنکه میانگین نرمال آن باید ۲۸۰ میلی‌متر باشد.

براساس آمارهای رسمی، در سال گذشته میزان بارندگی‌ها ۱۹۰ میلی‌متر بود و امسال نیز، که تقریباً چهار ماه از سال آنی گذشته است، ۴۶ درصد بارندگی در استان تهران نسبت به میانگین بلندمدت سالیانه کمتر بوده، همچنین حجم ذخایر سدها، کاهش پیدا کرده و این در حالی است که سرانه مصرف در تهران باید طبق الگوی مصرف برای هر خانوار ۱۲ هزار لیتر در ماه باشد. این عدد برای هر نفر در شبانه روز ۱۲۵ لیتر است. در حال حاضر سرانه مصرف در استان تهران برای هر نفر ۲۵۰ لیتر است که عدد بسیار بالایی به حساب می‌آید. سرانه مصرف در بسیاری از کشورهای که در حاشیه دریای مدیترانه قرار دارند و میزان بارندگی آنها بیش از ۷۵۰ لیتر بوده ۱۷۰ لیتر در شبانه‌روز است. در تهران نیز بارندگی ۱۹۰ میلی‌متر در سال سرانه مصرف ۲۵۰ لیتر در شبانه‌روز است.

در حال حاضر قیمت تمام شده آب در شهر تهران با وضعیت فعلی حداقل مترمکعبی ۸۵۰۰ تومان است که به طور متوسط هزار تومان توزیع می‌کنیم. مشترکانی که تا ۲۴ هزار لیتر مصرف آب دارند، ۲۰۰ هزار تومان قبض برای آنها صادر می‌شود، اگر مشتری ۵۰ هزار مترمکعب آب مصرف کند، قبض آب برای او ۱،۵ میلیون تومان خواهد بود. طبق ارزیابی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان تهران، سالانه ۱،۲ میلیارد مترمکعب آب در شهر تهران توزیع می‌شود که اگر ۲۰ درصد میزان مصارف کاهش یابد، می‌توانیم به اندازه گنجایش سد امیرکبیر صرفه‌جویی و چالش مهم کم‌آبی را برطرف کنیم. همچنین میانگین آب بهای پرداختی ۵۵ درصد از خانوارهای تهرانی ماهانه ۳۰ هزار تومان (۳۰۰ هزار ریال) است. اگرچه افزایش قیمت آب در کوتاه‌مدت روی مصارف اثرگذار است، اما جبران کننده ناترازی منابع و مصارف نیست، بنابراین باید فرهنگ مصرف آب در جامعه ایران تغییر یابد. در مجموع، شهروندان تهرانی روزی ۸۰ لیتر بیشتر از کشورهای پیشرفته آب مصرف می‌کنند. مصرف بالای آب در تهران نیازمند اصلاح است و باتوجه به رشد جمعیت و کاهش منابع آبی اگر روند مصرف در تهران اصلاح نشود ممکن است در آینده شاهد چالش‌های بیشتری باشیم.

واکنش بانک مرکزی به نوسان بازار ارز در هفته‌های گذشته بررسی شد

یک تیر و دو نشان بازارساز



هیجان شده و به منظور کنترل التهابات آنی انجام شده است.

در ادامه به محض پیشروی سکه رفاه از بازار آزاد، بازارساز دامنه نوسان سکه رفاه را کاهش داد تا شرایط لیدری قیمت برای سکه رفاه نیز از بین برود. موافقان این اقدام معتقدند که این اتفاق جای پای سکه امامی را در قیمت‌های بالا سست‌تر می‌کند، اما مخالفان و منتقدان این اقدام نیز می‌گویند این اتفاق چون احتمال تشکیل صف خرید و فروش را برای سکه رفاه بالا می‌برد، خودش عامل ایجاد هیجان می‌شود و اختلاف با بازار آزاد را بالا می‌برد که در نهایت فقط قدرت رقابت سکه رفاه با بازار آزاد را از بین می‌برد و بازار پس از مدتی راه خودش را خواهد رفت. در مجموع به نظر می‌رسد برخی از اقدامات مانند محدود کردن دامنه نوسان سکه رفاه و عرضه سکه توسط بانک مرکزی را نمی‌توان راه حل نوسانات و التهابات ارزی دانست. این قبیل اقدامات در واقع، مسکن‌های موقتی و کوتاه‌مدتی هستند که از شدت التهاب و نوسان در بازار ارز می‌کاهد و به بازارساز زمان می‌دهد تا رویکرد کنترلی‌اش اجرایی شود و روند هیجانات و انتظارات را به کنترل دربیآورد.

توافق بانک مرکزی و پتروشیمی‌ها

دلال شرکت‌های پتروشیمی، عامل مهمی است که بانک‌های مرکزی را وادار به مذاکره با صادرکنندگان می‌کند، این اقدام در زمان ریاست «عبدالنصر همتی» و «علی صالح‌آبادی» نیز در گذشته در زمان مواجهه با التهاب ارزی اتفاق افتاده است. به عنوان مثال در شهریورماه ۱۳۹۹، «عبدالنصر همتی» برای کنترل نوسانات بازار ارز به شرکت‌های فولادی و پتروشیمی و معدنی اجازه داد تا ارز حاصل از صادرات خود را به صرافی‌های مجاز فعال در کف بازار برای واردات کالاهای دارای تخصیص ارز بفروشند. همچنین در خردادماه ۱۴۰۱ نیز «علی صالح‌آبادی» با صادرکنندگان محصولات پتروشیمی جلسه گذاشت. «محمدرضا فرزین» نیز اخیراً در جلسه‌ای که با شرکت‌های پتروشیمی داشته است، مقرر کرده تا این شرکت‌ها درهم را نیز وارد سید صادراتی خود کنند تا عرضه درهم افزایش پیدا کند. در این مدت بازارساز از درهم به عنوان اهرم کاهشی بازار ارز استفاده کرده است و افزایش تقاضای تسویه در آستانه سال نوی چینی، کارایی این اهرم را از بین برده است، حال به نظر می‌رسد که بانک مرکزی به دنبال تقویت بیشتر منابع درهم است تا قدرت خود را در بازار ارز از کانال درهم تثبیت کند.

اسا برخی اقدامات، آثار جدی‌تری بر پیکه اقتصاد برجای می‌گذارد، به عنوان مثال، اجازه انتشار گواهی سپرده خاص با سود علی‌الحساب ۳۰ درصد توسط بانک مرکزی برای بانک‌ها، اثرات بیشتری بر اقتصاد کشور می‌گذارد، بانک مرکزی اعلام کرده این نوع سپرده‌پذیری به منظور جذب سرمایه برای سرمایه در گردش شرکت‌ها انجام می‌شود.

سیاست‌های اقتصادی کشور به وسیله دو سیاست پولی و مالی تعیین می‌شوند. سیاست مالی به وسیله دولت تعیین شده که با توجه به رشد

مقایسه سود و زیان انباشته بانک‌ها تا پایان آذرماه امسال نشان می‌دهد

زیان انباشته شبکه بانکی در آستانه ۴۰۰ همت

و زیان انباشته برخی بانک‌ها قرار گرفته است.

آمارها از کاهش زیان انباشته بانک‌های دولتی حکایت دارد. مطالعات نشان می‌دهد مجموع زیان انباشته موجود در شبکه بانکی کشور در مقایسه با دوره مالی قبلی بانک‌ها، حدود ۱۹،۹ درصد افزایش یافته و به ۳۹۷،۹ هزار میلیارد تومان رسیده است. اگر بانک‌ها را به سه دسته بانک‌های خصوصی، دولتی و قرض‌الحسنه تقسیم کنیم، مشاهده می‌شود که به طور کلی، زیان انباشته بانک‌های دولتی حدود ۲،۲ درصد کاهش یافته و از حدود ۸۹،۴ همت به ۸۷،۴ همت رسیده است. البته شایان ذکر است که در بررسی بانک‌های دولتی، سود و زیان عمده بانک‌ها به دلیل اینکه آخرین صورت مالی انتشاریافته آنها مربوط به سال ۱۴۰۱ بوده، ثابت در نظر گرفته شده است. به همین ترتیب این امکان وجود دارد

در طول هفته‌های گذشته، اقداماتی از سوی بانک مرکزی انجام شده که به نظر می‌رسد به منظور بازگردان ثبات و کاهش التهاب بازار ارز به موازات افزایش قیمت دلار بوده است.

به گزارش «کویران»، بازار ارز مدتی با نوسان افزایشی دست و پنجه نرم کرد و پیش از نزدیک شدن به سقف تاریخی خود عقب نشست. افزایش تقاضای تسویه‌ای و شرایط پیش آمده در منطقه خاورمیانه، مهمترین عامل نوسان نرخ ارز براساس صحبت‌های «حسان خاندوزی»، وزیر اقتصاد است. در این مدت اقداماتی انجام شده که به نظر می‌رسد به منظور بازگرداندن ثبات و کاهش اثر التهاب بازار در زمان نوسان افزایشی نرخ ارز انجام شده است. در ۲۴ دی‌ماه بود که «محمدرضا فرزین»، رئیس بانک مرکزی از عرضه زود هنگام سکه‌های بدون تاریخ سخن گفت و با صحبت‌های رئیس بانک مرکزی، حباب سکه کاهش پیدا کرد و مانع از لیدری سکه برای بازار ارز شد.

در شرایطی که معاملات دلار برای عموم غیرقانونی و قاچاق تلقی می‌شود، مردم تقاضای احتیاطی و سرمایه‌گذاری خود را به جای دلار وارد بازار سکه کرده‌اند تا دارایی خود را از گزند تورم محافظت کنند. البته در شرایط تورمی در تمامی نقاط دنیا، تقاضا برای طلا، ارز و کالای سرمایه‌ای برای حفظ قدرت خرید افزایش پیدا می‌کند. در شرایطی که معاملات دلار غیرقانونی است حباب سکه ضربه‌گیر تقاضای مردم برای بازار ارز است و از ورود بیشتر سرمایه‌ها به بازار ارز می‌کاهد و از آنجایی که بلافاصله تحت تأثیر دلار نوسان می‌کند توانسته برای نقدینگی جذاب باشد. از طرفی چون سرمایه‌های خرد، توانایی بیشتری برای ورود به این بازار دارند، میزان حباب سکه افزایش پیدا کرده است، اما نکته‌ای که در این رابطه وجود دارد، این است که چون سکه و ارز یک بازار هم‌جهت هستند، رشد بیشتر سکه در نهایت می‌تواند دلار را به دنبال خود بکشد.

مسکن موقتی در بازار ارز و سکه

در سال‌های کمی دورتر، حباب سکه امامی همیشه مثبت نبود، به طوری که در هیجانات افزایشی نهایتاً به ۱۰ درصد می‌رسید و در رکود بازار ارز و طلا دچار حباب منفی می‌شد، اما حالا چند سالی است که حباب سکه دیگر محدوده صفر و منفی را تجربه نکرده است و اخیراً رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد که اقدام به عرضه سکه‌های بدون تاریخ خواهد کرد؛ اتفاقی که حباب سکه را کاهش خواهد داد. این اقدام با وجود مخالفان و منتقدان، طرفداران خود را نیز دارد، در دولت‌های احمدی‌نژاد و روحانی نیز این اقدام انجام شده و عرضه سکه توسط بانک مرکزی صورت گرفته است. موافقان، این اقدام را کاهنده حباب سکه و عامل جذب نقدینگی می‌دانند که از قدرت نقدینگی در بازار ارز می‌کاهد ولی مخالفان این اقدام نیز معتقدند که این رویکرد سال‌ها تکرار شده است ولی نتوانسته رشد دلار را متوقف کند و باعث کاهش منابع بانک مرکزی و کشور می‌شود. این اولین اقدام بازارساز در شرایطی است که بازار ارز دچار

براساس بررسی‌ها، زیان انباشته در شبکه بین بانکی کشور در پایان آذرماه ۱۴۰۲ حدوداً ۳۹۷ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان برآورد شده که بخش عمده این زیان انباشته مربوط به بانک‌های خصوصی بوده است. مجموع زیان انباشته در شبکه بانکی کشور براساس آخرین صورت‌های مالی انتشاریافته شرکت‌ها، حدوداً ۱۹،۹ درصد افزایش یافته است. شایان ذکر است که در این بررسی از صورت‌های مالی ۲۶ بانک استفاده شده که تمامی بانک‌های فعال به‌جز بانک سپه و بانک مشترک ایران و ونزوئلا را پوشش می‌دهد. همچنین هدف از این گزارش، بررسی زیان انباشته در شبکه بانکی کشور از ابتدای سال ۱۴۰۲ تا پایان آذرماه بوده، اما به دلیل اینکه هنوز صورت‌های مالی برخی از بانک‌ها منتشر نشده است، آستانه تا صورت‌های مالی برخی بانک‌ها در انتهای سال ۱۴۰۱ مبنای تحلیل سود

بانک‌های پاسارگاد و کارآفرین در صدر ایستادند

وام‌دهی بانک‌ها به دانش‌بنیان‌ها

از حدود یک هزار و ۵۰۰ مورد به حدود ۸۲۶۰ شرکت رسیده است. درآمد شرکت‌های دانش‌بنیان نیز رشد قابل‌توجهی را تجربه کرده، به گونه‌ای که از حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان در سال ۱۳۹۶ به بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۱ رسیده است. با توجه به اینکه عمده خدمات مالی به شرکت‌های دانش‌بنیان توسط نظام بانکی صورت می‌پذیرد، ارزیابی آماری بانک‌ها در جهت‌دهی منابع به شرکت‌های

سه‌م شرکت‌های دانش‌بنیان از وام‌های پرداختی شبکه بانکی در حدود ۴ درصد بوده که از این موضوع سهم تسهیلات مربوط به محصولات دانش‌بنیان حدود ۱،۶ درصد قلمداد می‌شود. این میزان در مقایسه با سهم این شرکت‌ها از تولید ناخالص داخلی قابل قبول است، اما میزان برخورداری شرکت‌ها از این تسهیلات متناسب نیست؛ چراکه ۷۱درصد شرکت‌های دانش‌بنیان نزد سیستم بانکی و فعال نشده‌اند. مانده بدهی شرکت‌های دانش‌بنیان به سیستم بانکی در انتهای سال ۱۴۰۱ حدود ۱۳۳ هزار میلیارد تومان بوده است که از این میزان مانده بدهی مرتبط با محصولات دانش‌بنیان حدود ۵۷ هزار میلیارد تومان تخمین زده می‌شود. همچنین مجموع ضمانت‌نامه فعال شرکت‌های دانش‌بنیان در انتهای سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۱۰۱ هزار میلیارد تومان بوده است. نکته مهم این است که همه این تسهیلات

لزوما ماهیت حمایتی نداشته است. نکته مهم درخصوص تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان این است که خارج از ادبیات معاونت علمی ریاست‌جمهوری، تفاوت شرفایی مابین ارائه خدمات به شرکت‌های دانش‌بنیان و محصولات دانش‌بنیان وجود نداشته است. در ارزیابی آماری بانک‌ها در ارائه تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان، رویکردهای متفاوتی وجود دارد. حجم مجموع ارائه خدمات به شرکت‌های دانش‌بنیان، وضعیت ارائه تسهیلات به تفکیک استان‌ها یا دسته‌های فناوری، ارائه تسهیلات به شرکت‌های وابسته یا متنوع و نسبت ارائه خدمات به شرکت‌های دانش‌بنیان در مقایسه با حجم ارائه خدمات از جمله این رویکردها است.

وضعیت بانکی در پیشگامی حمایت از دانش‌بنیان‌ها نشان‌دهنده صدرتنشینی دو بانک پاسارگاد و کارآفرین است. طبق دسته‌بندی‌های این گزارش، بانک کارآفرین رتبه اول را در نسبت خدمات مالی (وام و ضمانت‌نامه) نسبت به مجموع خدمات مالی ارائه شده در سیستم بانکی داشته است و به نظر می‌رسد یکی از کاروواژه‌های خود را ارائه تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان قلمداد کرده است. از لحاظ حجم ارائه تسهیلات نیز رتبه اول در ارائه وام به شرکت‌های دانش‌بنیان در سال ۱۴۰۱ مربوط به بانک پاسارگاد و رتبه یکم در ارائه ضمانت‌نامه به شرکت‌های دانش‌بنیان مربوط به بانک تجارت بوده است.

خبرنامه

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد

ارتقای رشد اقتصاد جهانی

صندوق بین‌المللی پول، با اشاره به قدرت غیرمنتظره اقتصاد آمریکا و اقدامات حمایتی مالی در چین، پیش‌بینی رشد جهانی خود را افزایش داد. این نهاد اکنون رشد جهانی در سال ۲۰۲۴ را ۳٫۱ درصد در نظر گرفته است، یعنی ۰٫۲ درصد بیشتر از پیش‌بینی پیشین خود در ماه اکتبر و به دنبال آن برای سال ۲۰۲۵ رشد ۳٫۲ درصدی را برای جهان پیش‌بینی کرده است. عملکرد اقتصادهای بزرگ در حال ظهور از جمله برزیل، هند و روسیه هم نسبت به آنچه قبلا تصور می‌شد بهتر ارزیابی شده است. صندوق بین‌المللی پول بر این باور است که با وجود خطرات جدید ناشی از افزایش قیمت کالاها و مسائل زنجیره تأمین به دلیل نوسانات ژئوپلیتیکی در خاورمیانه، اکنون احتمال به‌اصطلاح «فرود سخت» یک انقباض اقتصادی پس از یک دوره رشد قوی، کاهش یافته است.

این نهاد بین‌المللی رشد اسمال اقتصاد آمریکا را ۲٫۱ درصد، منطقه یورو و ژاپن را ۰٫۹ درصد و انگلیس را ۰٫۶ درصد پیش‌بینی کرده است. پیر اولیویه گورینچاس، اقتصاددان ارشد صندوق بین‌المللی پول در این باره گفت که آنچه ما شاهد آن بودیم یک اقتصاد جهانی بسیار انعطاف‌پذیر در نیمه دوم سال گذشته است و این وضعیت تا سال ۲۰۲۴ ادامه خواهد یافت. این وضعیت ترکیبی از تقاضای قوی در برخی از این کشورها، بهبود مصرف خصوصی و هزینه‌های دولتی است. آخرین آمارهای رسمی نشان می‌دهد که اقتصاد آمریکا در سه ماهه چهارم با رشد ۳٫۲ درصدی، فراتر از انتظارات اقتصاددانان رفته است، چین در سال گذشته با مشکلات زیادی مواجه بوده است، از جمله بهبود ناامیدکننده هزینه‌های مصرف پس از همه‌گیری، نگرانی‌ها در مورد کاهش تورم و بحران مداوم در بخش املاک. دولت مجموعه‌ای از اقدامات محرک را در پاسخ به کار گرفته است که به ارتقای چشم‌انداز صندوق بین‌المللی پول کمک کرده است. باین‌حال، پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول کمتر از میانگین رشد جهانی بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۹ یعنی ۳٫۸ درصد باقی مانده است. این نهاد گفت که نرخ بالای بهره، لغو برخی از برنامه‌های حمایت مالی و کندی رشد بهره‌وری همچنان بر پیش‌بینی رشد تأثیر گذار است. اما سیاست‌های پولی محدودکننده منجر به کاهش سریع‌تر تورم در بیشتر مناطق شده است که گورینچاس در گزارش گذشته گفت، آن را «یک خبر خوب دیگر» نامید. صندوق بین‌المللی پول، میزان تورم جهانی در سال جاری را ۵٫۸ درصد و در سال ۲۰۲۵ برابر با ۴٫۴ درصد می‌بیند. در اقتصادهای پیشرفته، این رقم در سال جاری به ۲٫۶ درصد و در سال آینده به ۲ درصد کاهش می‌یابد. به گفته گورینچاس، نبرد علیه تورم در حال پیروز شدن است و احتمال فرود نرم افزایش یافته است بنابراین این زمینه را برای بانک‌های مرکزی، فدرال رزرو، بانک مرکزی اروپا، بانک انگلستان و دیگران فراهم می‌کند تا وقتی از مهار تورم اطمینان حاصل کردند، کاهش نرخ بهره را آغاز کنند. در حال حاضر این‌طور پیش‌بینی می‌شود که بانک‌های مرکزی در انتظار اطلاعاتی بیشتر هستند و احتمالا تا نیمه دوم سال شاهد کاهش نرخ خواهیم بود. درحالی‌که بانک‌های مرکزی نباید خیلی زود نرخ بهره خود را کاهش دهند، اما این خطر وجود دارد که سیاست‌ها برای مدت طولانی بیش‌ازحد سخت باقی بمانند که باعث کاهش رشد و کاهش تورم به زیر ۲ درصد در اقتصادهای پیشرفته خواهد شد.

کانادا برای ورشکستگی مشاغل آماده می‌شود

کسب‌وکارهای کوچک کانادایی که به‌واسطه ایجاد اشتغال برای اقتصاد این کشور بسیار حیاتی هستند، به دلیل ضعف اقتصادی و ناتوانی در بازپرداخت وام‌های خود در آستانه ورشکستگی قرار دارند. هزاران کسب‌وکار کوچک کانادایی پس از توقف حمایت‌های مالی دوران همه‌گیری از اقتصاد در زمان بالابودن نرخ بهره، با خطر ورشکستگی روبه‌رو هستند. شرکت‌های کوچکی که کمتر از ۱۰۰ نفر نیروی کار دارند، برای اقتصاد کانادا حیاتی هستند زیرا تقریبا برای دوسوم از ۱۲ میلیون کارگر خصوصی این کشور اشتغال ایجاد می‌کند. گروه‌های لابی و اقتصاددانان کانادایی هشدار می‌دهند که افزایش ورشکستگی‌ها در ۱۱ ماهه اول سال ۲۰۲۳ در حدود ۲۸ درصد افزایش یافته است. بر رشد اقتصادی تأثیر خواهد گذاشت. در ماه گذشته مشاغل کوچک با ضرب‌الاجل بازپرداخت وام‌های بدون بهره ۶۰ هزار دلاری، برابر ۴۴ هزار و ۶۷۶ دلار آمریکا مواجه شدند که در طول همه‌گیری در اختیار هر یک از آنها قرار گرفت. کریستیا فرلیند، وزیر دارایی کانادا در این خصوص گفت که از ۹۰۰ هزار نفری که از حمایت دولت برخوردار شده‌اند، یک‌پنجم آنها هنوز وام‌های خود را بازپرداخت نکرده‌اند. فدراسیون کانادایی مشاغل مستقل(CFIB)، تخمین می‌زند که یک‌چهارم این تعداد مهلت بازپرداخت خود را از دست داده‌اند. کاترین کالینسکاس، سخنگوی وزیر دارایی نیز گفت که به وزارت دارایی کانادا انتظار نداشت عدم بازپرداخت وام‌هایی که به‌عنوان حمایت در طول همه‌گیری داده شده، تأثیر منفی بر اقتصاد بگذارد. طبق آخرین داده‌های رسمی، در سال ۲۰۲۱ حدود ۱٫۲ میلیون کسب‌وکار کوچک در کانادا وجود داشت که بیش از یک‌سوم به بهبود تولید ناخالص داخلی این کشور کمک می‌کردند.

براساس آمارهای آژانس آمار اتحادیه اروپا

اقتصاد یورو از رکود فاصله می‌گیرد

براساس آمارهای منتشرشده توسط آژانس آمار اتحادیه اروپا، اقتصاد منطقه یورو در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۳ به ثبات رسیده است. آمارهای جدید آژانسس آمار اتحادیه اروپا نشان می‌دهد این بلوک پس از کاهش ۰٫۱ درصدی میزان رشد تولید ناخالص داخلی در سه ماهه سوم سال گذشته، از رکود کم‌مفکی که در نظرسنجی روتیزر از اقتصاددانان پیش‌بینی شده بود، اجتناب کرده است. تولید ناخالص داخلی تعدیل‌شده فصلی منطقه یورو در مقایسه با سه ماهه قبل ثابت بوده و نسبت به سال قبل ۰٫۱ درصد افزایش یافته است. در برآورد اولیه، اقتصاد منطقه یورو در سال ۲۰۲۳ درمجموع ۰٫۵ درصد رشد داشته است. براساس اراقلی که هفته گذشته منتشر شد، رشد بزرگ‌ترین اقتصاد این بلوک، یعنی آلمان در سه ماهه پایانی سال ۲۰۲۳ در صد کاهش یافته است. این کشور به دلیل بازنگری رو به بالا در فرآئت سه ماهه سوم، یعنی زمانی که اقتصاد راکد بود، از رکود فنی اجتناب کرد. اقتصاد فرانسه در سه ماهه چهارم ثابت بود، درحالی‌که اسپانیا نسبت به پیش‌بینی‌ها ۰٫۶ درصد رشد بهتری داشته است. در همین حال، شاخص احساسات کمیسیون اروپا در منطقه یورو کاهش در اعتماد مصرف‌کننده را نشان داد؛ اگرچه چشم‌انداز مشاغل در خدمات و صنایع کمی روشن‌تر بود. به گفته اقتصاددانان اقتصاد منطقه یورو در «رحله ضعف طولانی‌مدت» است که توسط آلمان هدایت می‌شود، درحالی‌که اقتصادهای اروپایی جنوبی در زمینه رشد پیشناز هستند. آلمان با تقاضای ضعیف جهانی برای کالاها دست‌وپنجه نرم می‌کند و صنایع سنگین این کشور از قیمت‌های بالاتر انرژی رنج می‌برد. پس از انتشار آمارهای جدید در میانه هفته گذشته، کاهش ناچیز ارزش یورو در برابر دلار آمریکا ادامه یافت و همچنین باعث افزایش اندک یورو در برابر پوند انگلیس شد. بانک مرکزی اروپا طی یک سال و نیم گذشته نرخ بهره را به بالاترین سطح خود رسانده و شرایط مالی سخت‌تری را در سراسر منطقه ایجاد کرده است که به کاهش تورم از اوج ۱۰٫۶ درصد در اکتبر ۲۰۲۲ به ۲٫۹ درصد در ماه دسامبر کمک کرده است.

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در هفته دوم بهمن ماه، ۰٫۷ درصد پایین رفت

افق مه آلود بورس تهران



تومان بود. روز یکشنبه نیز شاخص کل هزار و ۲۰۵ واحد رشد کرد و ۲۹ میلیارد تومان سرمایه به بازار وارد شد. در روز دوشنبه هم شاخص کل ۷ هزار و ۷۲۳ واحد پایین آمد و ۳۵۹ میلیارد تومان پول حقیقی خارج شد. در معاملات سه‌شنبه نیز شاخص کل ۹ هزار و ۹۳۱ واحد افت کرد و خروج پول به ۴۵۹ میلیون تومان افزایش یافت. نهایتا در روز چهارشنبه، شاخص کل ۳ هزار و ۳۶ واحد ریزش کرد و برای سومین روز معاملاتی متوالی، پول حقیقی از بورس خارج شد که ارزش آن ۲۳۰ میلیارد تومان بود. بدین ترتیب در پایان معاملات چهارشنبه، شاخص کل ۱۶ هزار و ۱۶۱ واحد پایین‌تر از هفته پیش ایستاد و بازدهی منفی ۰٫۷ درصد را ثبت کرد، اما شاخص هموزن در پایان این هفته نسبت به هفته قبل، ۴ هزار و ۷۵۴ واحد بالاتر ایستاد و بازدهی مثبت ۰٫۶ درصدی را ثبت کرد. در مجموع کل هفته، هزار و ۱۱۶ میلیارد تومان پول حقیقی خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی، ۲۲۳ میلیارد تومان بود که نسبت به هفته پیشین، ۶۴ درصد کاهش یافت. روند تغییرات ارزش معاملات خرد سهام در مجموع نزولی بود. میانگین ارزش معاملات خرد بورس در این هفته ۴ هزار و ۷۵۹ میلیارد تومان بود که نسبت به رقم ۵ هزار و ۸۶ میلیاردی در هفته پیشین، افت ۶ درصدی را نشان می‌دهد. میانگین ارزش صف‌های فروش در این هفته، ۲۴۱ میلیارد تومان بود که از میانگین هفته پیشین، ۱۸۵ میلیارد تومان معادل ۴۳ درصد کمتر بود. بالاترین رقم هفته به ارزش ۳۰۶ میلیارد تومان در روز دوشنبه و کمترین رقم هفته به ارزش ۲۰۰ میلیارد تومان در روز چهارشنبه ثبت شد. میانگین ارزش صف‌های خرید نیز در این هفته، ۲۷۳ میلیارد تومان بود که از میانگین هفته قبل، ۱۶۶ میلیارد تومان معادل ۱۵۵ درصد بیشتر بود. بالاترین رقم هفته به میزان ۳۴۶ میلیارد تومان در روز چهارشنبه و پایین‌ترین رقم هفته به میزان ۱۷۳ میلیارد تومان در روز دوشنبه به ثبت رسید. در مجموع معاملات هفته گذشته، هزار و ۱۱۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی به ۲۲۳ میلیارد تومان رسید که نسبت به هفته پیش از خود، افت ۶۴ درصدی را نشان می‌دهد.

وقتی افق بورس مه‌آلود است

روند خروج سرمایه که در حال کاهش بود، در هفته اخیر با شدت گرفتن تنش‌های ژئوپلیتیک دوباره افزایش یافت. در چنین شرایطی به نظر می‌رسد افق بازار سهام مه‌آلود است و نمی‌توان در انتظار شکل‌گیری روند صعودی بود. شاخص کل بورس تهران در اولین روز معاملاتی هفته گذشته برای دومین روز متوالی رشد کرد و ۳ هزار و ۲۶۳ واحد بالا آمد، اما برای یازدهمین روز متوالی پول حقیقی خارج شد که مقدار آن ۹۷ میلیارد

نگاهي به ماجرای توقف تولید پژو پارس

پژو پارس به آخر خط رسید؟

ایران‌خودرو خراسان با ظرفیت تولید بالغ بر ۱۵۰ هزار دستگاه خودرو در سال، بعد از تهران بزرگ‌ترین استان تولیدکننده خودرو کشور است. با توجه به این مهم و به دلیل وابستگی قطعه‌سازان استان به تولید خودروی پارس در کارخانه ایران‌خودرو خراسان که سهم ۴۰ درصدی از تولیدات قطعه‌سازی خراسان را دارا است، موضوع توقف تولید این خودرو به دلیل زیانده شدن در اثر عدم صدور مجوز افزایش قیمت و الزامات استاندارد کشور در دستور کار قرار گرفته است که تبعات متعددی برای صنعت استان و کشور به همراه خواهد داشت. از مهمترین خسارات احتمالی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- کاهش شدید حدود ۴۰ درصد تولید قطعه‌سازان استان خراسان رضوی و به حالت نیمه تعطیل درآمد آنها
- از دست رفتن بالغ بر ۵۰۰۰ اشتغال جاری قطعه‌سازان در سطح استان خراسان رضوی

- کاهش تولید بالغ بر ۱۶۰ شرکت قطعه‌سازی خودرو در سایر استان‌های کشور با نسبت‌های متفاوت
- تعطیلی کامل حدود ۱۲ قطعه‌ساز به دلیل وابستگی ۱۰۰ درصدی به تولید خودروی پارس

- در دست رفتن اشتغال ۱۲ هزار نفر کارگر و پرسنل تولید قطعه‌سازی در سطح کشور.

بنابراین با توجه به زمانبری و لزوم سرمایه‌گذاری توسعه و تجهیز قطعه‌سازان استان و کشور و کارخانه تولید ایران‌خودرو خراسان رضوی، جهت تولید محصول جایگزین پارس و همچنین نظر به نزدیک بودن زمان تعیین شده سازمان ملی استاندارد (۱۶ اسفندماه) برای متوقف شدن تولید پژو پارس، خواهشمند است دستور دهید:
(۱) شورای عالی استاندارد در اسرع وقت مجوز تعدیم تولید و فروش خودروی پارس را تا پایان ۱۴۰۳ با مشخصات جاری بدون الزامات (تست‌های تصادف، علبر پیاده، کنترل پایداری، نشاگرت تنظیم فشار باد لاستیک) تا جایگزینی خودروی جدید، تصویب کنند.
(۲) شورای رقابت، اصلاح قیمت فروش خودروی پارس را جهت خروج از زیان‌دهی تولید ایران‌خودرو ابلاغ کند.
مزید استحضار مکاتبه این کمیسیون با شرکت ایران‌خودرو و پاسخ واصله در خصوص الزامات تداوم تولید خودروی پارس در سایت خراسان رضوی تقدیم می‌شود.

پس از آن در روز سوم بهمن ماه، غلامحسین اسماعیلی، رئیس دفتر رئیس‌جمهور در نامه‌ای خطاب به محمد مخبر بیان کرد: «حتراما به پیوست تصویر نامه شماره ۱۶۲۹۱۶۲ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۷، رئیس کمیسیون اصل نودم قانون اساسی مجلس شورای اسلامی و ضامن آن در خصوص «خسارات احتمالی ناشی از توقف تولید خودرو پژو پارس در کارخانه ایران‌خودرو خراسان رضوی و پیشنهادهای مورد اشاره» که به استحضار رئیس‌جمهور محترم رسیده، برای پیگیری ارسال می‌شود.»

یک روز بعد در روز چهارم بهمن ماه نیز محمدرضا محمدخانی، رئیس دفتر معاون اول رئیس‌جمهور در نامه‌ای خطاب به عباس علی‌آبادی، وزیر صمت اعلام کرد: «نامه شماره ۲۰۲۵۱۰ تاریخ سوم بهمن ۱۴۰۲ رئیس دفتر محترم رئیس‌جمهور و ضامن آن درخصوص «مکاتبه رئیس محترم کمیسیون اصل نودم قانون اساسی مجلس شورای اسلامی پیرامون خسارات احتمالی ناشی از توقف تولید خودرو پژو پارس در کارخانه ایران‌خودرو خراسان رضوی و پیشنهادهای مورد اشاره» به استحضار معاون اول رئیس‌جمهور رسیده، پی‌نوشت ایشان ایفاد می‌شود»

در نهایت دوشنبه هفته گذشته (۹ بهمن ماه ۱۴۰۲)، منوچهر منطقی (معاون صنایع حمل‌ونقل وزارت صمت) در نامه به غلامحسین مقیمی اسفندآبادی (مدیر کل حوزه وزارتی وزارت صمت)، موضوع توقف تولید خودروی پژو پارس را نهایی کرد که براساس آن، ضمن تمرکز بر موارد فوق و مباحث مطروحه پیرامون خسارات احتمالی ناشی از توقف تولید و…، چند نکته را مورد اشاره قرار داده و در نهایت راه‌حل اصولی را «صدور

مجوز تداوم تولید پژو پارس تا انتهای سال ۱۴۰۳ و جایگزینی پارس جدید به‌تدریج» را مطرح کرده است. در نامه معاون صنایع حمل‌ونقل وزارت صمت آمده است: «بازگشت به ارجاع نامه شماره ۲۰۳۴۵۵ تاریخ ۴ بهمن ۱۴۰۲ درخصوص «مکاتبه رئیس کمیسیون اصل نودم قانون اساسی مجلس شورای اسلامی مبنی بر خسارات احتمالی ناشی از توقف تولید خودروی پژو پارس در کارخانه ایران‌خودرو خراسان و پیشنهادهای مورد اشاره»، توضیحات لازم را به شرح ذیل به آگاهی می‌رساند:

۱- محصول خودروی پارس به دلیل قیمت پایین عرضه آن نسبت به سایر خودروهای دیگر یکی از محصولات مورد علاقه مردم و دستگاه‌های اجرایی کشور است. ۲-حالت از رده خارج شدن خودروی پارس، اضرار سازمان ملی استاندارد ایران بر اجرای استانداردهای هشتادوپنچ‌گانه اروپایی روی این خودرو است، که در مقایسه با استانداردهای بسیاری از کشورهای دیگر قابل تعدیل است. ۳- سرمایه‌گذاری بر روی ظرفیت تولید این محصول در گروه صنعتی ایران‌خودرو، ۱۲۰۰ دستگاه در روز است، که طبعاً زنجیره تأمین وسیعی در کل کشور وظیفه تولید قطعات آن را برعهده دارند. در صورت حذف این محصول، شرکت ایران‌خودرو از نظر سقف تولید دچار لطمه شده و نیز تعداد زیادی از قطعه‌سازان برای بقای خود نیازمند سرمایه‌گذاری در محصولات جایگزین خواهند بود. ۴- در صورت حذف این محصول قطعه‌سازان و تولید شرکت ایران‌خودرو دچار لطمه خواهد شد. ۵- راه حل اصولی، مجوز تداوم تولید این محصول تا انتهای سال ۱۴۰۳ و جایگزینی آن با پارس جدیدی خواهد بود که ضمن استفاده از حداکثر زنجیره تأمین مشکلات فعلی استانداردهای هشتادوپنچ‌گانه را هم مرتفع کند؛ لذا در صورت تعریف پروژه به صورت جدی در شرکت ایران‌خودرو از نیمه دوم سال ۱۴۰۳ شروع به تولید این قطعه‌سازان خواهد شد و تولید پارس جدید جایگزین آن می‌شود. ۶- تولید این محصول در چند نقطه کشور توسط گروه صنعتی ایران‌خودرو انجام می‌شود. طبعاً تمرکز تولید این محصول در شرکت ایران‌خودرو خراسان باعث کاهش هزینه‌های انسانی، لجستیکی و… خواهد شد؛ لذا پارس فعلی و پارس جدید به عنوان یک گزینه با قیمت مناسب برای مشتریان کشور می‌تواند قابل عرضه باشد.»

به نظر می‌رسد همچنان ریزتی‌ها با معاون اول رئیس‌جمهور و رئیس سازمان ملی استاندارد ادامه دارد تا تولید محصول پارس تا زمان ایفای تعهدات به مشتریان در سامانه یکپارچه باعث تخصیص خودرو ادامه داشته باشد و پس از آن هم تولید خودروی پارس در سال‌های آینده با استانداردهای کامل هشتادوپنچ‌گانه به کار خود ادامه دهد.

شناسه آگهی: ۱۶۵۶۳۱۰

ابلاغ رأی قابل پژوهش (محکومیت به اخراج از دستگاه)

جناب آقای سیامک مهاجر با کد ملی ۴۵۴۰۰۰۷۸۸۲

برسرتار استخدام پیمانی شافل در مرکز آموزشی درمانی شهیدرجایی نظر به اینکه پرونده تخلفاتی جنابعالی در هیات بدوی رسیدگی به تخلفات اداری دانشگاه مطرح و منجر به صدور حکم اخراج از دستگاه گردیده است، شایسته است جهت پژوهش‌خواهی ظرف مدت یکماه پس از نشر آگهی به ادرس: قزوین- بلوار آزادگان(قیات‌آباد) - ابتدای خیابان مفتح - ساختمان شماره ۴ ستاد دانشگاه- دبیرخانه هیات بدوی رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان مراجعه نمایند.»

تاریخ نشر آگهی: ۱۴۰۲/۱۱/۱۴

مطابق نوبت مدیر رتبه منابع و برنامه ریزی دبیرخانه امور پرسنلی و خدمات تخصصی درمانی نروین

چطور یک بازاریاب خوب پیدا کنیم؟

نویسنده: علی‌ آلی علی
بازاریابی یکی از حوزه‌های بی‌نهایت مهم برای کارآفرینی محسوب می‌شود.
خب تا زمانی که کسب و کار شما شهری در میان مشتریان نداشته باشد، همیشه رقیبا جای شما را در بازار پر خواهند کرد.
درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر کسب و کاری برای اثرگذاری بر روی مخاطبش باید حتما روی مارکتینگ سرمایه‌گذاری ویژه‌ای کند.
البته این کار به این سادگی‌ها هم نیست.
صرف نظر از بودجه مناسب برای بازاریابی، شما باید بازاریاب‌های خوبی هم دور و برتان داشته باشید وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

همانطور که تیم‌های ورزشی همیشه دنبال بهترین بازیکنان هستند، کسب و کارها هم باید جست‌جوی تمام نشدنی برای بهترین بازاریاب‌ها داشته باشند.
فقط در این صورت شما می‌توانید همیشه کمپین‌های درجه یکی برای آنها فراهم کرده و کارتان را به خوبی جلو ببرید.

وقتی صحبت از یافتن بازاریاب‌های خوب می‌شود، خیلی‌ها برای خودشان هزار و یک معیار عجیب می‌تراشند.
انگار که بازاریاب‌ها باید از هفت خان رستم عبور کنند تا در نهایت مورد تایید یک برند قرار گیرند.
نکته جالب اینکه گاهی اوقات همین نکات درباره بازاریاب‌ها حساسی پیچیده می‌شود.
به طوری که از یک برند به برند دیگر، معیارها از زمین تا آسمان فرق می‌کند.

ما در این مقاله قصد داریم معیارهای کلیدی برای یافتن یک بازاریاب خوب را به شما یاد دهیم.
شاید برای شما هم پیش آمده باشد بر سر دوراهی همکاری با چند تا بازاریاب قرار گرفته باشید.
خب در این صورت فضای این مقاله را به خوبی درک خواهید کرد.
ما قصد داریم معیارهایی برای شناسایی مهارت‌های بازاریاب‌ها و ارزیابی‌شان به شما یاد دهیم.
اینطوری دیگر لازم نیست نگران انتخاب‌تان در زمینه بازاریابی باشید.
خب اگر آماده‌اید، کم کم ماجراجویی‌مان در این حوزه را شروع کنیم.

مهارت‌های اساسی برای یک بازاریاب خوب

به نظر شما چه بازاریابی به درد کسب و کارتان می‌خورد؟
بی‌شک هدف از بازاریابی نه فقط تولید محتوا، بلکه جلب نظر مخاطب و افزایش فروش است.
درست به همین دلیل اولین قدم در مسیر همکاری با یک بازاریاب حرفه‌ای روشن ساختن اهداف برند است.
اگر شما اهداف روشنی نداشته باشید، خیلی زود درگیر فرآیندهای کلیشه‌ای شده و اهداف اصلی را به سادگی هرچه تمام‌تر فراموش خواهید کرد.
درست در چنین شرایطی یک برند هدفمند مزیتش را نشان می‌دهد.

بعد از اینکه وضعیت اهداف شما روشن شد، بد نیست نیم نگاهی به مهارت‌های یک بازاریاب خوب هم داشته باشید.
اصلا به نظر شما یک بازاریاب ایده آل چه مهارت‌هایی باشد داشته باشد؟
این سوالی است که خیلی از کارآفرینان برای پاسخگویی به آن مشکلات اساسی دارند.
درست به همین خاطر ما در این بخش قصد داریم برخی از مهمترین نکات در این رابطه را مورد بررسی قرار دهیم.
پس با ما همراه باشید تا نکات کلیدی در این رابطه را بررسی کنیم.

مهارت اول: طراحی استراتژی

هیچ کاری در این دنیا بدون طرح و برنامه به موفقیت لازم نمی‌رسد.
شاید فکر کنید طراحی یک استراتژی کلیدی برای بازاریابی کار بی‌نهایت سختی است.
خب در این صورت کلی بازاریاب در دنیا هست تا خلاف این نکته را به شما ثابت کنند.
نکته کلیدی در این میان کمک استراتژی به ساختار برند برای دنبال کردن اهداف به طور منظم و دستیابی ساده‌تر به آنهاست.
اینطوری شما شانس بیشتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان خواهید داشت.

نکته‌ای که همیشه باید مورد توجه شما قرار داشته باشد، مسئله مربوط به توانایی یک بازاریاب برای طراحی استراتژی است.
خب بازاریابی که هیچ طرح و برنامه‌ای نداشته باشد، خیلی زود توانایی‌اش را از دست خواهد داد.
به طوری که بعد از مدت زمانی کوتاه بدل به باری اضافی بر روی دوش سازمان می‌شود.
ماموریت شما در این بخش ارزیابی بازاریاب‌ها براساس توانایی‌شان برای طراحی استراتژی است.
همانطور که کارگردان‌های خوب باید توانایی پردازش سناریوهای گوناگون جلوی دوربین را داشته باشند، بازاریاب‌های خوب هم مهارت بالایی در تبدیل ایده‌های خام یک برند به برنامه‌ای بی‌چون و چرا دارند.
پس یادتان باشد، این نکته اهمیت محوری در انتخاب نهایی شما خواهد داشت.
یادتان باشد، طراحی استراتژی کاری نیست که یک بازاریاب به تنهایی انجام دهد.
از آنجایی که استراتژی بازاریابی نقش مهمی در وضعیت کلی یک برند دارد، معمولا بازاریاب‌های شرکت به طور تیمی آن را تعیین می‌کنند.
پس یادتان باشد روی توانایی هر بازاریابی برای کار گروهی و مشارکت با دیگران نیز تمرکز کنید.
اینطوری مشکلات کمتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب جلوی‌تان سبز می‌شود.

مهارت دوم: نوشتن روان

آیا تا حالا بازاریابی را دیده‌اید که همینطور بی‌مقدمه

فرمت متن را به باد انتقاد بگیرد؟
بازاریاب‌های حرفه‌ای همیشه به اثرگذاری متن باور دارند.
هرچه باشد، ما در طول زندگی‌مان بارها و بارها با فرمت متن رو به رو می‌شویم بنابراین طبیعی است احساس خوبی نسبت به این فرمت نداشته باشیم.
به علاوه، حتی فرمت متن یا صوت هم نیاز به توضیحات متنی دارد بنابراین هیچ راه فسراری از فرمت متن وجود ندارد.
این در حالی است که برخی از بازاریاب‌ها به هر قیمتی که شده دنبال فرار از فرمت متن هستند.
این دقیقا همان اتفاقی است که ضربه‌ای بزرگ به اعتبار یک برند خواهد زد.

ما در روزنامه فرصت امروز یکی از معیارهای کلیدی برای داوری درباره بازاریاب‌ها را مربوط به توانایی‌شان در نوشتن متن بدون کمترین دردسر می‌دانیم.
این امر به شما کمک می‌کند تا اوضاع‌تان را به خوبی مدیریت کرده و نشان دهید اصول اساسی بازاریابی در برندن‌تان رعایت

بسیاری از کسب و کارها برای اینکه اثرگذاری بهتری در حوزه بازاریابی داشته باشند، دنبال کارشناس‌های مستقل در حوزه سئو می‌روند.
خب این گزینه بار مالی زیادی برای کسب و کار شما به همراه خواهد داشت.
یک انتخاب بهتر در این‌ میان همکاری با بازاریاب‌هایی است که به طور پیشفرض این مهارت را کسب کرده‌اند.
اینطوری با یک تیر دو نشان خواهید زد.
هم اثرگذاری‌تان بر روی مخاطب بهتر می‌شود، هم اینکه هزینه کمتری از جیب پرداخت می‌کنید.
خب مگر یک کارآفرین به غیر از این نکات دیگر به چه چیزی در بازار نیاز دارد؟

مهارت پنجم: تحلیل داده

ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که با انبوهی از داده‌ها محاصره شده است.
بسیاری از کسب و کارها برای اینکه در این دنیای شلوغ شناسی در زمینه جلب نظر مشتریان داشته باشند، از انواع ابزارهای هوش مصنوعی و حتی



را محک بزیند.
اینطوری خیال‌تان هم راحت‌تر خواهد بود، مگر نه؟

توصیه ما در این بخش مرور سابقه کاری بازاریاب‌هاست.
آیا آنها قبلا در برندی که مشغول به فعالیت بوده‌اند، در زمینه شبکه‌های اجتماعی دستنی بر آتش داشته‌اند؟
اوضاع اکانت شخصی آنها چطور است؟
اگر آنها اکانت شخصی کاملا بی‌هویتی دارند، یعنی از اصول بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای خودشان هم استفاده نمی‌کنند بنابراین بعید نیست در زمینه مدیریت اکانت‌های شما هم فاجعه‌ای تمام عیار به بار آورند.

گاهی اوقات پرس و جو درباره افراد در بازار ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود.
بنابراین بد نیست درباره مهارت‌های بازاریابی مورد نظرتان از دیگران نظر بخواهید.
اینطوری کارتان برای یک تصمیم‌گیری بی‌عیب و نقص بی‌نهایت ساده خواهد شد.
البته فراموش نکنید، شما نمی‌توانید همینطور بی‌مقدمه وارد عرصه کسب و کار شده و از همه سوال بپرسید.
در عوض باید قبل از هر چیزی ارتباط خوبی با طرف مقابل‌تان ایجاد کنید.
خب دیگران که وقت‌شان را از سر راه نیاورده‌اند تا همینطور الکی بسر صحبت با شما هدر دهند.
در عوض وقتی ارتباط دوستانه‌ای با مدیران یا کارآفرینان دیگر در بازار داشته باشید، معمولا انگیزه آنها برای پاسخگویی به شما بیشتر می‌شود.
اینطوری می‌توانید خیلی راحت منظور مخاطب‌تان را به خوبی متوجه شوید.

مهارت چهارم: سئو محتوا

سئو یکی از مهمترین و در عین حال سخت‌ترین حوزه‌ها برای فعالیت کارآفرینی محسوب می‌شود.
بسیاری از کارآفرینان برای اینکه خودشان را در حوزه سئو متخصص نشان دهند، انواع و اقسام نقش‌ها را بازی می‌کنند.
باور کنید یا نه، همین حالا هم خیلی‌ها هیچ ایده‌ای درباره سئو ندارند بنابراین ضروری است در تیم بازاریابی‌تان افرادی متخصص و حرفه‌ای از نقطه نظر سئو داشته باشید.
وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.
این امر به شما کمک خواهد کرد تا به راحتی هرچه تمام‌تر کارتان در حوزه سئو را سر و سامان دهید.

براساس گزارش موسسه مپبل (Maple)، استفاده درست از تکنیک‌های سئو تا ۵۳ درصد افزایش فروش را به همراه دارد بنابراین شما در طراحی استراتژی بازاریابی‌تان باید جای ویژه‌ای برای این مهارت کلیدی در نظر بگیرید وگرنه هیچ بعید نیست مشتریان‌تان سر از کسب و کارهای دیگر دربیآورند.

یک بازاریاب خوب باید مهارت‌های قابل قبولی در زمینه سئو داشته باشد.
بی‌شک شما در اینجا با یک کارشناس همه فن حریف سئو رو به رو نیستید، اما در نهایت باید بازاریابی را انتخاب کنید که اصول اولیه این حوزه را بلد باشد.
اینطوری محتوای شما در دنیای آنلاین رتبه‌های خوبی در گوگل گرفته و در شبکه‌های اجتماعی هم اثرگذاری آن تضمین شده خواهد بود.

راهنمای یافتن یک بازاریاب همه فن حریف

چطور یک بازاریاب خوب پیدا کنیم؟

منظر چه هستید؟
وقتی مشغول ارزیابی بازاریاب‌ها با هم هستید، این نکته کلیدی را هم مدنظر قرار دهید.
اینطوری به خوبی فرصت اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا کرده و دیگر هیچ مشکلی پیش روی‌تان نخواهد بود.

این روزها کلی دوره آموزشی در زمینه طراحی گرافیک وجود دارد.
اگر در رزومه یک بازاریاب مدارکی مبنی بر شرکت در انواع دوره‌های اینچینی وجود داشته باشد، شما یکی از گزینه‌های خوب را دم دست دارید بنابراین باید حواس‌تان را جمع کرده و به هیچ قیمتی چنین بازاریابی را از دست ندهید.
البته توجه به سایر مهارت‌ها نیز در این میان کلیدی خواهد بود.
با این حال وقتی یک بازاریاب به اندازه کافی دقت به خرج داده و چنین مهارتی را یاد گرفته است، به احتمال زیاد در حوزه سایر مهارت‌ها نیز توانایی قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت.
به طوری که شما می‌توانید بدون هیچ دردسری روی مخاطب‌تان اثرگذاری بهتری داشته باشید، آن هم فقط با استخدام یک بازاریاب حرفه‌ای!

مهارت هفتم: طراحی تبلیغات

کمپین‌های تبلیغاتی که هوش از سر آدم می‌برد، همیشه یک ایده جذاب دارند.
این ایده‌ها شاید در اولین نگاه به طور تصادفی به ذهن دست‌اندر کاران رسیده باشد، اما اگر کمی دقیق‌تر شویم، بازاریاب‌هایی را می‌بینیم که سال‌هاست در حوزه طراحی تبلیغات کار کرده‌اند.

گاهی اوقات مهارت افراد باید همراه با کمی تجربه هم باشد.
مثلا تنیسوهای بزرگ را در نظر بگیرید؛ بی‌شک راجر فدرر از همان روز اول مهارت استثنایی در زمینه تنیس نداشت.
با این حال کمی تمرین و کسب تجربه به او کمک کرد تا بدل به اسطوره‌ای تکرارنشدنی در عرصه تنیس شود.
این دقیقا همان نکته‌ای است که ما در این مقاله بر روی آن تاکید داریم.
شما برای اینکه یک بازاریاب خوب را پیدا کنید، باید روی طراحی تبلیغات پافشاری کنید.
این دقیقا همان نکته‌ای است که به شما کمک می‌کند تا بدون کمترین مشکلی تبلیغات درجه یک طراحی کرده و بازگشت سرمایه استثنایی را تجربه کنید.
ماجرا جالب شد، نه؟

بازگشت سرمایه به این نکته اشاره دارد که شما در ازای هر دلار هزینه برای تبلیغات چه مقدار سود کرده‌اید.
مثلا در زمینه بازاریابی ایمیلی میانگین بازگشت سرمایه ۴۶ دلار به ازای هر دلار سرمایه‌گذاری است.
نکته کلیدی که باید در این میان مدنظر داشته باشد، نقش محوری کیفیت تبلیغات است.
به طوری که کمپین‌های باکیفیت به طور طبیعی جذابیت بیشتری برای مخاطب به همراه دارد.
نکته دیگری که باید در این رابطه مدنظر‌تان قرار داشته باشد، مسئله مربوط به تجربه بازاریاب‌ها در زمینه طراحی تبلیغات است.
خب هرچه تجربه یک فرد در زمینه طراحی تبلیغات بیشتر باشد، کیفیت نهایی کمپین شما بهتر از آب در می‌آید.
پس همیشه هنگام مصاحبه با بازاریاب‌ها این نکته کلیدی را پس ذهن داشته باشید وگرنه نتیجه نهایی جنگی به دل نخواهد زد.

مهارت هشتم: استقبال از تجربه‌های تازه

آدم‌ها معمولا دوست دارند به تجربه‌های قدیمی‌شان چسبیده و هیچ وقت نمونه‌های تازه را تجربه نکنند.
این امر به آنها کمک می‌کند تا از نظر روانی حاشیه امنی برای خودشان ترسیم کنند.
البته این حاشیه امن هزینه زیادی برای شان خواهد داشت؛ چراکه به مرور زمان از مسیر تغییرات جا می‌مانند.
به طوری که پس از مدت زمانی کوتاه دیگر هیچ ارتباط معناداری با حوزه‌های تازه کارآفرینی نخواهند داشت.
این درست همان جایی است که یک کسب و کار به انتهای خط می‌رسد.

صنعت بازاریابی و تبلیغات در طول دهه‌های اخیر تحولات زیادی را پشت سر گذاشته است.
با این حال سرعت تغییرات در طول چند سال اخیر به طور حیرت‌انگیزی افزایش یافته است.
به طوری که خیلی از بازاریاب‌ها به سرعت از روند تغییرات جا می‌مانند.
این خبر برای کسانی که تازه در حوزه بازاریابی وارد شده‌اند، بی‌نهایت مهم محسوب می‌شود.
خب اگر شما برای چند هفته هم که شده حواس‌تان را جمع نکنید، بکفو با عرصه بازاریابی کاملا متغواری رو به رو خواهید شد.
پس بهتر است همیشه از تغییرات تازه استقبال کرده و خودتان را برای آنها مشتاق نگه دارید.

باور کنید یا نه، برخی از بازاریاب‌ها بعد از سال‌ها همچنان به تکنیک‌های قدیمی شان پایبند می‌مانند.
این نکته نه تنها جذابیت زیادی برای آنها دارد، بلکه خیال‌شان را هم راحت می‌کند؛ چراکه نیازی به یادگیری نکات تازه نخواهند داشت.
این در حالی است که شما باید خودتان را برای بازاریابی در دنیای متغوات آماده کنید بنابراین چنین بازاریاب‌هایی هر روز از کسب و کارتان دوا نخواهند کرد.

ما در روزنامه فرصت امروز میزان استقبال هر بازاریاب از تغییرات تازه را یکی از نکات و مهارت‌های کلیدی در دنیای امروز می‌دانیم.
این مهارت به شما کمک خواهد کرد تا بدون هیچ مشکلی کمپین‌های تازه و جذاب برای مخاطب آماده کنید.
پس همیشه باید این نکته کلیدی را هنگام تعامل با مخاطب‌تان در ذهن داشته باشید وگرنه دست‌تان در پوست گردو خواهد ماند.

سخن پایانی

عرصه بازاریابی با سرعت بی‌نهایت زیادی در حال تغییر است.
بسیاری از بازاریاب‌ها در این میان از عرصه تحولات جا می‌مانند و همچنان با شیوه‌های قدیمی در بازار مشغول فعالیت هستند.
نکته مهم در این میان تلاش کارآفرینان برای استفاده از بهترین نیروهای ممکن در زمینه بازاریابی است.
ما در روزنامه فرصت امروز سعی کردیم در این مقاله برخی از مهمترین مهارت‌هایی که به شما برای رسیدن به هدف‌تان کمک می‌کند، مرور کنیم.
حالا شما معیارهایی برای قضاوت درباره بازاریاب‌های مختلف دم دست دارید.
یادتان باشد، این معیارها در نهایت باید شما را به سوی انتخاب بهترین بازاریاب‌های ممکن برای تیم مارکتینگ‌تان هدایت کند.
پس سعی کنید گزینه‌های‌تان را به طور منطقی انتخاب کرده و جلسوی هرگونه معیار اشتباهی را هم بگیرید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با معیارهای کلیدی در زمینه شناسایی بهترین بازاریاب‌های ممکن کرده باشد.
مثل همیشه اگر سوالی در این رابطه داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده پاسخگویی و کمک به شما هستند.

منابع:

https://www.mayple.com/blog/marketing-skills

https://pulsemarketingagency.com/traits-of-a-great-marketer-۱۰/blog

https://www.indeed.com/career-advice/career-development/good-marketers