

سرمقاله

طرح جدید بانکداری: غیر کارشناسی و دور از واقعیت بانکداری

علی نظافتیان دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها در آستانه انتخابات مجلس، انتشار گزارش رسمی کمیسیون اقتصادی مجلس در مورد طرح بانکداری (۱۰ بهمن‌ماه ۱۴۰۲)، موجی از تعجب در محافل کارشناسی بانکی پدید آورد؛ طرحی که در ۳۷ ماده تنظیم شده و «طرح بانکداری جمهوری اسلامی» نام گرفته، اما نشانه‌هایی از موافقت یا مشارکت بانک مرکزی و همچنین شبکه بانکی کشور یا نهادهای کارشناسی بانکی، نظیر کانون بانکها، شورای هماهنگی بانک‌های دولتی و انجمن مدیران بانکی در تنظیم این طرح دیده نمی‌شود. یکی از مدیران کارکنسته مورداشاره پس از انتشار طرح موردانشاره در مورد آن چنین اظهارنظر کرده است: «پیش‌نویس طرح قانونی بانکداری جمهوری اسلامی ایران از جهات حقوقی و عملیاتی دارای ایرادات اساسی است که اقتصاد بانک‌محور کشور را در تنگنای نافرجامی قرار می‌دهد. طرح حاضر بیش و پیش از آنکه قانون بانکداری باشد، به نوعی دستورالعمل اجرایی قانون برنامه هفتم است که با یک نگاه محدود و غیرکارآمد و دیدگاه چپ‌گرایانه خاص تنظیم گردیده و عملاً سیستم بانکی کشور را به «باجه‌های» تحت مدیریت و کنترل بانک مرکزی تقلیل می‌دهد».

ادامه در صفحه ۲

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای به مرز ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد رسید

بورس در تله رکودی

ادامه در صفحه ۲

ادامه در صفحه ۲

فرصت امروز: سال ۲۰۲۳ به پایان رسیده و مهمترین داده‌های مراکز پژوهشی و رسانه‌ای جهان به پیش‌بینی سال ۲۰۲۴ اختصاص یافته است. مرور سرگذشت اقتصاد جهانی در سال گذشته و بررسی پیش‌بینی‌ها از روند اقتصاد جهانی در سال جدید میلادی، تصویری به‌مداد جهانی ارائه می‌دهد. سال ۲۰۲۳ به لحاظ شرایطی که در سال جاری میلادی تجربه خواهیم کرد، کلیدی محسوب می‌شود. پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول از سال ۲۰۲۳ حکایت از این داشت که رشد اقتصادی جهان به ۳ درصد کاهش می‌یابد و حدود همین میزان رشد هم در سال ۲۰۲۴ اتفاق می‌افتد؛ یعنی ۲٫۹ درصد. البته در اقتصاد ۰٫۱ درصد کاهش رشد اقتصادی، فاجعه‌بار است و به افزایش فقر و فلاکت و کاهش رفاه می‌انجامد. این در شرایطی است که رشد سال ۲۰۲۲ با تمام چالش‌هایی که از ناحیه آشار به این ماسته از کرونا و جنگ در اوکراین تجربه می‌کرد، به ۳٫۵ درصد می‌رسید.

اگرچه صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که تورم جهان در سال ۲۰۲۴ کاهش می‌یابد، اما افزایش تنش‌ها در دریای سرخ و شمشختن یوئن زمان پایان جنگ غزه، می‌تواند جهت‌گیری تورم را تغییر دهد. از همین رو، بررسی دقیق شاخص‌های اقتصادی، تصویر روشن‌تری از چشم‌انداز پیش رو به دست می‌دهد. برای بررسی شاخص‌های اقتصادی کشورها، چشم‌انداز سال ۲۰۲۴ آنها را با عملکرد سال ۲۰۲۳ به مقایسه گذاشتیم. این‌گونه روشن می‌شود که کدام مناطق و کشورها در مقابل بحران‌های مختلف، اقتصاد پادامه‌تری داشتند و در سال ۲۰۲۴ رشد بیشتری را تجربه خواهند کرد.

رشد اقتصادی صادرکنندگان نفت

برخلاف اینکه صندوق بین‌لملی پول پیش‌بینی می‌کند که در سال جدید میلادی، وضعیت اقتصاد ایران بدتر شود، اما در مورد خاورمیانه و آسیای مرکزی چنین دیدگاهی را ندارد. ارزیابی صندوق نشان می‌دهد که این منطقه در سال ۲۰۲۳ رشد ۲ درصدی را

با وجود اینکه فیس‌بوک در ۴ فوریه ۲۰ ساله می‌شود، این شبکه اجتماعی هم منبع بحث و جدل و هم یک منبع درآمد باقی مانده است. به نوشته اکونومیست، مارک زاکربرگ، بنیانگذار این شبکه اجتماعی در ۳۱ ژانویه از سوی سناتورهای آمریکایی به دلیل گسترش محتوای مضر مورد انتقاد قرار گرفت. با این وجود، متا به عنوان شرکت مادر فیس‌بوک که ارزشش یک تریلیون دلار است، انتظار دارد نتایج مالی مثبتی را گزارش دهد. در بچپوچه جلب توجه‌ها به شبکه‌های اجتماعی، تحولی مهم در حال رخ دادن است. ترکیب متعارف تعاملات شخصی و ارتباطات جمعی که معمولاً در شبکه‌های اجتماعی آنلاین رخ می‌دهد، در حال تجربه یک تغییر است. روش سنتی که در آن افراد به‌طور شخصی در شبکه‌های اجتماعی با یکدیگر ارتباط می‌گرفتند و اطلاعات را به‌طور گسترده در دسترهای اجتماعی به اشتراک می‌گذازند، در حال تغییر است. به‌روزرسانی وضعیت دوستان در شبکه‌های اجتماعی یا ویدئوهای افراد غریبه جایگزین شده و همین امر، یک تجربه نزدیک به برنامه‌های تلویزیونی را در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کرده است. انتشار محتوا در این سنتر از سوی جامعه به سمت اشتراک‌گذاری با دوستان نزدیک در حال تغییر است، درست مانند ارتباط از طریق ایمیل. در واقع، مفهوم مارک زاکربرگ از «میدان شهر» دیجیتال در حال تکامل است و چالش‌های جدیدی را به همراه

دارد. این تحول، بسیار مهم است چراکه پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی، تجربه مردم از اینترنت را شکل می‌دهند. با بیش از ۳ میلیون کاربر، فیس‌بوک و دیگر شبکه‌های اجتماعی نیمی از زمانی که صرف استفاده

تجربه کرده است و در سال آینده هم به رشد ۳٫۴ درصدی دست می‌یابد. تورم مصرف‌کننده هم از ۱۸ درصد در سال گذشته به ۱۵٫۲ درصد در سال جاری میلادی کاهش می‌یابد. در این بین، صندوق بین‌المللی پول در داده‌های خود، ارقام رشد، تورم و بیکاری صادرکنندگان نفت خاورمیانه و آسیای مرکزی را از سایر کشورهای این منطقه به طور منفک اعلام کرده است. بر این اساس، رشد صادرکنندگان نفت در سال ۲۰۲۴ نسبت به سال ۲۰۲۳ همانند کل منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی است، اما تورم در این منطقه از ۱۲٫۹ درصد به ۹٫۴ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش می‌یابد. شکاف تورم صادرکنندگان با غیرصادرکنندگان نفت نشان می‌دهد که صادرکنندگان نفت به دلیل افزایش قیمت نفت از گذشته تاکنون کل منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی است، اما تورم در این منطقه از ۲۰۲۳ با ۴ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش می‌یابد. شکاف تورم صادرکنندگان با غیرصادرکنندگان نفت در خاورمیانه و آسیای مرکزی است.

صندوق بین‌المللی پول در مورد نرخ بیکاری در این منطقه (صادرکنندگان نفت) هم ارزیابی‌های خود را ارائه کرده است؛ البته داده‌های مربوط به بیکاری ناقص است، اما برمیانی آنچه منتشر شده، بالاترین نرخ بیکاری متعلق به ایران است. دسترسی صندوق بین‌المللی پول به آمارهای ایران ناشی از سیاست باز مرکز آمار ایران است که داده‌های بازار کار را به صورت فصلی و مرتب منتشر می‌کند اما سایر کشورها به‌جز کویت، آذربایجان و قزاقستان شفافیت ندارند. عملکرد خوب عراق و قزاقستان

در مجموع، ارزیابی صندوق از صادرکنندگان نفت در خاورمیانه و آسیای مرکزی نشان می‌دهد که قزاقستان به عنوان اقتصاد نوظهور، در صدر رشد اقتصادی قرار دارد. رشد اقتصادی قزاق‌ها در سال ۲۰۲۳ به ۴٫۶ درصد می‌رسید اما در سال جاری به ۴٫۲ درصد می‌رسد. تورم این کشور هم از ۱۵ درصد به ۹ درصد کاهش می‌یابد؛ در حالی که نرخ بیکاری آن در حدود ۴٫۸ درصد ثابت می‌ماند، اما اگر بخواهیم از کشوری تقدیر کنیم نه قزاقستان بلکه عراق است. اقتصاد این کشور در سال ۲۰۲۳ منفی ۲٫۷ درصد رشد کرد، اما در سال آینده به ۲٫۹ رشد دست می‌یابد؛ نشانه‌ای از اینکه سرمایه‌گذاری گسترده‌ای در این کشور در حال انجام است. تورم هم در این کشور از ۵٫۳ درصد در ۲۰۲۳ به ۳٫۶ درصد کاهش می‌یابد. اقتصاد عربستان هم رشد می‌کند و پس از عراق، بیشترین رشد را تجربه خواهد کرد. بر این اساس، عربستان رشد ۰٫۸ درصدی در ۲۰۲۳ را به ۴ درصد در سال آینده می‌کند و پس از عراق، بیشترین رشد کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی رشد اقتصادی و کاهش تورم را برای اقتصاد خود به ارمان می‌آورد، ایرانی‌ها با کاهش رشد اقتصادی از ۳ به ۲٫۵ درصد در سال ۲۰۲۴ رویبرو خواهند شد؛ امری که به کاهش سطح رفاه آنها منجر می‌شود. با توجه به اینکه صندوق پیش‌بینی می‌کند که تورم ایران در سال جاری میلادی به ۳٫۵ درصد برسد، همچنان ایران بالاترین تورم را در میان صادرکنندگان نفت در خاورمیانه و آسیای مرکزی تجربه خواهد کرد. نرخ بیکاری ایران هم ۹٫۴ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۹٫۶ درصد افزایش می‌یابد.

جنبه قابل توجه از رویه اخیر در شبکه‌های اجتماعی به این موضوع مربوط می‌شود که ویژگی «اجتماعی بودن» این فضا در حال کمرنگ شدن است. پلتفرم‌هایی مانند فیس‌بوک با الهام از شبکه اجتماعی تیک‌تاک، اکنون به جای ارتباطات اجتماعی کاربران، به کمک الگوریتم‌های هوش مصنوعی به اولویت‌بندی محتوا برای آنها اقدام می‌کنند. به‌طور هم‌زمان، انتشار محتوای شخصی در فضای مجازی کاهش یافته و از سال ۲۰۲۰، تعداد مردم آمریکا که به انتشار زندگی خود در شبکه‌های اجتماعی می‌پردازند، از ۴۰ درصد به ۲۸ درصد کاهش یافته است. همچنین بحث و گفت‌وگوها در حال منتقل شدن به پلتفرم‌های دیگر مانند واتس‌آپ و تلگرام است.

از سوی دیگر، شفافیت در پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی در حال کاهش است و فهمیدن اینکه چه اتفاقی در پشت پرده در حال رخ دادن است، دشوارتر شده است. تیک‌تاک، یک شبکه اجتماعی ویدئومحور متعلق به چین، اطلاعات زیادی در اختیار محققان قرار نمی‌دهد و مانند یک جعبه‌سیاه شده است. توثیق که اکنون با نام

سال ۲۰۲۴ از سال بازیگران جدید در اقتصاد جهانی می‌دانند

خوش آمدگویی به اقتصادهای نوظهور

می‌یابید؛ در حالی که نرخ بیکاری آن در حدود ۴٫۸ درصد ثابت می‌ماند، اما اگر بخواهیم از کشوری تقدیر کنیم نه قزاقستان بلکه عراق است. اقتصاد این کشور در سال ۲۰۲۳ منفی ۲٫۷ درصد رشد کرد، اما در سال آینده به ۲٫۹ رشد دست می‌یابد؛ نشانه‌ای از اینکه سرمایه‌گذاری گسترده‌ای در این کشور در حال انجام است. تورم هم در این کشور از ۵٫۳ درصد در ۲۰۲۳ به ۳٫۶ درصد کاهش می‌یابد. اقتصاد عربستان هم رشد می‌کند و پس از عراق، بیشترین رشد را تجربه خواهد کرد. بر این اساس، عربستان رشد ۰٫۸ درصدی در ۲۰۲۳ را به ۴ درصد در سال آینده می‌کند و پس از عراق، بیشترین رشد کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی رشد اقتصادی و کاهش تورم را برای اقتصاد خود به ارمان می‌آورد، ایرانی‌ها با کاهش رشد اقتصادی از ۳ به ۲٫۵ درصد در سال ۲۰۲۴ رویبرو خواهند شد؛ امری که به کاهش سطح رفاه آنها منجر می‌شود. با توجه به اینکه صندوق پیش‌بینی می‌کند که تورم ایران در سال جاری میلادی به ۳٫۵ درصد برسد، همچنان ایران بالاترین تورم را در میان صادرکنندگان نفت در خاورمیانه و آسیای مرکزی تجربه خواهد کرد. نرخ بیکاری ایران هم ۹٫۴ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۹٫۶ درصد افزایش می‌یابد.

جنبه قابل توجه از رویه اخیر در شبکه‌های اجتماعی به این موضوع مربوط می‌شود که ویژگی «اجتماعی بودن» این فضا در حال کمرنگ شدن است. پلتفرم‌هایی مانند فیس‌بوک با الهام از شبکه اجتماعی تیک‌تاک، اکنون به جای ارتباطات اجتماعی کاربران، به کمک الگوریتم‌های هوش مصنوعی به اولویت‌بندی محتوا برای آنها اقدام می‌کنند. به‌طور هم‌زمان، انتشار محتوای شخصی در فضای مجازی کاهش یافته و از سال ۲۰۲۰، تعداد مردم آمریکا که به انتشار زندگی خود در شبکه‌های اجتماعی می‌پردازند، از ۴۰ درصد به ۲۸ درصد کاهش یافته است. همچنین بحث و گفت‌وگوها در حال منتقل شدن به پلتفرم‌های دیگر مانند واتس‌آپ و تلگرام است.

اکونومیست از پایان شبکه‌های اجتماعی گزارش می‌دهد **کاهش تعامل در شبکه‌های اجتماعی**

ایکس شناخته می‌شود، برخی کدهای خود را به اشتراک گذاشته است، اما دسترسی به اطلاعاتی مانند اینکه مردم چه توییت‌هایی را می‌بینند، محدود شده است. گروه‌های خصوصی در فضای مجازی نیز فاقد شفافیت هستند زیرا اغلب از فرآیند «مرزی‌سازی» استفاده می‌کنند و همین موضوع، دشوار شدن دسترسی افراد به محتوایی که در این گروه‌ها منتشر می‌شود را در پی داشته است. در حالی که این تغییرات با برخی نتایج مثبت همراه بوده، مانند تعدیل کردن پیام‌های سیاسی در گروه‌های خصوصی، نگرانی‌هایی درباره نبود شفافیت وجود دارد. در گروه‌های شخصی ارسال پیام، محتوای منتشرشده به جای استفاده از الگوریتم‌هایی برای به حداکثر رساندن تعامل، به ترتیب زمانی مرتب می‌شوند و همین موضوع به‌طور بالقوه باعث می‌شود توجه به محتوا کاهش یابد، اما گروه‌های خصوصی ممکن است با فراهم کردن فضای خصوصی‌تر به دور از نظارت عمومی، به سلامت روان بهتر نوجوانان کمک کنند.

در قسمت‌های شلوغ‌تر شبکه‌های اجتماعی، الگوریتم‌های هوش مصنوعی براساس رفتار کاربران، محتوایی از افرادی را به آنها نشان می‌دهد که در دایره معمول آنها در شبکه‌های اجتماعی حضور ندارند. شبکه‌های اجتماعی همچنان می‌توانند مانند اتاق‌های پژواک عمل کنند، یعنی کاربر همان محتوایی را مشاهده کند که بارتاب‌دهنده نظرات شخص کاربر است؛ با این حال، محتوایی که خارج از این چرخه به کاربر نمایش داده می‌شود، پتانسیل گسترش بهترین ایده‌ها را به شکل گسترده فراهم می‌کند.

اما این نوع جدید از شبکه‌های اجتماعی، مشکلات خود را نیز دارد.

تجربه کرد. البته اقتصاد مکزیک در نیمه اول سال ۲۰۲۳ جول ۳٫۷ درصد رشد کرده بود. تورم پایین و نیروی کار ارزان که سرمایه را از آمریکا جذب این کشور می‌کند، موجب شده است که رشد مکزیک به فراتر از رشد اقتصادی آمریکا و کل منطقه آمریکای شمالی برسد. صندوق بین‌المللی پول سطح انتظار خود از آمریکا شمالی را در سال ۲۰۲۴ پایین آورده است، در نتیجه رشد اقتصاد مکزیک هم برای این سال کاهشی است. پیش‌بینی صندوق این است که سال ۲۰۲۴ اقتصاد آمریکای شمالی تنها ۱٫۵ درصد رشد می‌کند و رشد مکزیک هم فراتر از ۲٫۱ درصد نمی‌رود. البته تورم در آمریکای شمالی در روند کاهشی از ۴٫۲ درصد در سال گذشته به ۲٫۸ درصد می‌رسد. مکزیک، در سال جدید میلادی نرخ بیکاری کمتری خواهد داشت اما در کل تمام چهار کشور حوزه شمالی قاره آمریکا (آمریکا، مکزیک، کانادا و پورتوریکو) به دلیل کاهش نرخ رشد، با افزایش نرخ بیکاری مواجه خواهند شد. سال ۲۰۲۴ نرخ بیکاری در پورتوریکو بالاتر از سایرین است و پیش‌بینی می‌شود که بیکاری در این کشور با اندکی کاهش نسبت به سال ۲۰۲۴ به ۶٫۸ درصد برسد.

بسیار اینکه اقتصاد منطقه یورو در حال بهبود است و پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول نیز همین را نشان می‌دهد اما نرخ رشد منطقه کم است. تورم و نرخ بیکاری هم همچنان بالا هستند. کشورهای حوزه یورو هنوز نتوانسته‌اند رشد سال ۲۰۲۲ را پس بگیرند. در این سال، شاهد رشد ۳٫۳ درصدی اقتصاد حوزه یورو بودیم، اما در ۲۰۲۳ اقتصاد این منطقه ۲٫۴ درصد کوچک‌تر شد و به رشد ۰٫۷ درصدی رضایت داد. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند که رشد این منطقه در سال ۲۰۲۴ به ۱٫۲ درصد برسد، اما تورم همچنان در سطح بالای ۳ درصد باقی می‌ماند. تورم منطقه یورو در سال گذشته میلادی ۵٫۶ درصد بود اما به مدد رشدی که در دست آمده است، می‌توانیم شاهد کاهش آن به ۳٫۳ درصد در سال ۲۰۲۴ باشیم. نرخ بیکاری هم که همچنان در سطح بالای ۶ درصد

ایلیکیشن‌های پیام‌رسان اغلب با نظارت کمتری همراه هستند. این موضوع برای گروه‌های کوچک، خوب است زیرا پلتفرم‌ها نباید بر پیام‌های خصوصی نظارت داشته باشند. با این وجود، در گروه‌های بزرگ‌تر در ایلیکیشن‌هایی مانند تلگرام، تعامل به شکل کمی وجود دارد و این گروه‌ها اغلب به انتشار یک محتوا و ایده بدون عکس‌العمل زیاد از سوی اعضای همراه شده‌اند. در کشورهای دارای قوانین سختگیرانه، چت‌های رمزگذاری‌شده می‌توانند مفید باشند. با این حال، در مکان‌هایی مانند هند، سیاستمداران از واتس‌آپ برای انتشار اطلاعات نادرست استفاده کرده‌اند که احتمالاً از شبکه‌های باز مانند فیس‌بوک حذف می‌شود.

با اسوق پیدا کردن بیشتر افراد به گروه‌های بسته، شبکه‌های اجتماعی باز، کمتر مفید می‌شوند زیرا اشتراک‌گذاری عمومی کمتری وجود دارد. در طول همه‌گیری کووید-۱۹، دانشمندان و پزشکان بحث‌های ارزشمندی را به صورت آنلاین انجام دادند، اما اکنون این مکالمات در حال ناپدید شدن هستند یا به کانال‌های خصوصی منتقل شده‌اند. این روند باعث کندی گسترش ایده‌ها می‌شود. آنهایی که هنوز در شبکه‌های عمومی فعال هستند، بیشتر مرد هستند و اغلب با دیدگاه‌های سیاسی چپ یا راست همراه شده‌اند که می‌تواند برای کاربران کمی خسته‌کننده باشد.

برخلاف گذشته که مردم مجبور بودند به‌طور فعال محتوا را به اشتراک بگذارند تا آن را در یک محتوای ترند تبدیل کنند، اکنون صرفاً به تماشای آنها می‌پردازند زیرا الگوریتم‌ها از محتوای با تعامل بالا حمایت می‌کنند. نظارت‌های پیشین جای خود را به سیستمی داده

تولید خودرو در ۱۰ ماهه امسال مرز یک میلیون را رد کرد

رشد ۹ درصدی تولید خودرو سواری

براساس اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، در ۱۰ ماهه امسال نسبت به سال گذشته اگرچه تولید انواع خودروها رشد ۱۱ درصدی و تولید خودروهای سواری رشد ۹ درصد را تجربه کرده‌اند اما تولید خودروهای مسافریبری عمومی، افت ۲۶ درصدی را نشان می‌دهد. طبق گزارش وزارت صنعت از عملکرد تولید خودروسازان طی ۱۰ ماهه امسال، بالغ بر یک میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه…

۲

شاخص مدیران خرید در دی‌ماه به مرز ۵۰ واحد رسید

شوک ارزی به بخش تولید

فرصت امروز: شاخص مدیران خرید اقتصاد ایران در حالی در دی‌ماه امسال به رقم ۵۰٫۸۴ واحد رسید که نوسان نرخ ارز، افزایش قیمت مواد اولیه، کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش از جمله مشکلات اقتصادی در این ماه بوده است. روند شامخ کل اقتصاد و همچنین شامخ صنعت در این ماه، بیانگر این نکته است که وضعیت فعالیت‌های اقتصادی در دی ماه تا حدودی مشابه ماه قبل بوده و در بخش صنعت از رکود ماه قبل کاسته شده است. نوسان نرخ ارز با توجه به اینکه شرکت‌ها با کمبود شدید نقدینگی و سرمایه در گردش مواجه هستند، بروز مشکلات در تأمین مواد اولیه را به دنبال داشته و به نظر می‌رسد به دلیل ناپایداری و افزایش نرخ ارز، شوک جدیدی به بخش تولید وارد شود. از سوی دیگر، تداوم سیاست‌های نادرست و وضع قوانین غیر کارشناسانه نیز ادامه کاهش صادرات را به دنبال داشته است. در چند ماه گذشته بخش قابل توجهی از شرکت‌ها با ظرفیت پایین‌تر از توان خود تولید کرده‌اند، بنابراین برای جبران فشار هزینه‌ها و با توجه به کمبود مواد اولیه و مشکلات تأمین مالی، نیروی انسانی خود را کاهش داده‌اند. در حالی است که بسیاری از شرکت‌ها نیز در ماه‌های اخیر به دلیل شرایط اقتصادی کشور با کمبود نیروی کار…

۳

قیمت طلا و سکه در هفته گذشته کاهش یافت

تکروی سکه طرح جدید

۳

مدیریت و کسب‌وکار

تکنیک‌های پادکست مارکتینگ: نقشه گنج‌بازار بایی دیجیتال

پادکست‌ها وقتی حوصله آدم حسابی سر رفته و حس هیچ کاری را ندارد، مثل دوست‌های صمیمی سراغ آدم آمده و تا حال‌مان را جا نیاورند، دست‌بردار نیستند. به خاطر همین هم مردم تقریباً همه جا به پادکست‌های مورد علاقه‌شان گوش می‌دهند. انگار که این پادکست‌ها تأثیری حتی بهتر از جلسات مشاوره و روانشناسی دارد. البته اگر بخواهیم منصفانه به ماجرا نگاه کنیم، گوش دادن به یک برنامه صوتی آنقدر راحت هست که آدم در هر شرایطی آن را انتخاب کند. احتمالاً طرفداران پر و پاقرص یوتیوب حسابی به این ایده اعتراض کنند، اما کافی است شرایطی را در نظر بگیرید که در صف تاکسی منتظر هستید و متکان خیره شدن به صفحه گوشی‌تان وجود ندارد. آن وقت پادکست‌های گوناگون غنیمی بارزترش از گنج‌های افسانه‌ای خواهد بود! اگرچه گوش دادن به پادکست‌ها فقط و فقط نیازمند کمی گشت و گذار در اسپاتیفای یا گوگل پادکست…

قرار داد، بالاتر از این میزان می‌ماند و از ۶٫۶ درصد در سال گذشته ۶٫۵ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش می‌یابد.

ارزیابی صندوق بین‌المللی پول از عملکرد کشورهای حوزه یورو، نشان می‌دهد که ایرلند به عنوان یکی از آزادترین اقتصادهای جهان، در سال ۲۰۲۴ به رشد ۳٫۳ درصدی دست می‌یابد که بالاترین نرخ رشد در حوزه یورو محسوب می‌شود. ایرلندی‌ها که در نیمه دوم قرن نوزدهم برای کارگری به آمریکا مهاجرت کرده بودند، امروز اقتصادی بازتر از آمریکا دارند. تقریباً ۱۲ درصد آمریکایی‌ها اجداد ایرلندی دارند. آمریکایی‌هایی که اجداد ایرلندی (پدربزرگ و مادربزرگ) دارند، براساس سیاست‌های مهاجرتی ایرلند، می‌توانند اقامت این کشور را دریافت کنند؛ موضوعی که مورد استقبال آمریکایی‌ها قرار گرفته است.

از منطقه شرق آسیا تا دریای کاراییب

نمی‌توان به رشد اقتصاد جهان پرداخت و دو منطقه نوظهور با رشد‌های بالا را فراموش کرد؛ منظور آسیای شرقی و جنوب شرق، و حوزه کاراییب است. صندوق بین‌المللی پول، بیشترین رشد‌ها را برای این بخش از جهان در سال ۲۰۲۴ در نظر گرفته است. در آسیا رشد اقتصادی از ۵٫۲ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۶٫۸ درصد در سال ۲۰۲۴ می‌رسد. تورم هم در این منطقه پایین است؛ گرچه از ۲٫۶ به ۲٫۷ درصد در سال ۲۰۲۴ می‌رسد. پایین‌ترین نرخ بیکاری هم در این منطقه متعلق به تایلند است که به ۱٫۱ درصد در سال ۲۰۲۴ می‌رسد؛ یکی از پایین‌ترین نرخ‌های بیکاری در جهان. اما بیشترین رشد در این منطقه نصیب هند می‌شود؛ رشدی که در سال ۲۰۲۴ به ۶٫۲ درصد می‌رسد؛ البته نسبت به سال ۲۰۲۳ تغییری نداشته است. در سوی مقابل اقتصادهای نوظهور آسیا، حوزه کاراییب (دومینیکا، باربادوس، باهاماس، بلیز و…) را داریم. بالاترین رشد اقتصادی در کل جهان در سال ۲۰۲۴ مربوط به کاراییب است. رشد این حوزه در سال جاری به ۸٫۳ درصد خواهد رسید؛ گرچه هنوز ۱٫۵ درصد کمتر از ۲۰۲۳ است.

که بر اساس خواسته‌های مردم هدایت می‌شود. این به نفع افرادی مانند ترامپ و بخش‌کنندگان اطلاعات نادرست است؛ اگرچه پلتفرم‌ها ادعا می‌کنند در تشخیص محتوای جعلی، عملکرد بهتری پیدا کرده‌اند. نگران‌کننده‌تر از افزایش اخبار جعلی، کاهش اخبار واقعی است. علی‌رغم هدف مارک زاکربرگ برای اینکه فیس‌بوک مانند یک روزنامه شخصی باشد، خبرها تنها ۲ درصد از آنچه مردم در این پلتفرم می‌بینند را تشکیل می‌دهد. تنها ۱۹ درصد از بزرگسالان گزارش‌های خبری را به صورت هفتگی به اشتراک می‌گذارند که نسبت به آمار ۲۶ درصدی سال ۲۰۱۸، کاهش داشته است. این مشکل زمانی تشدید می‌شود که تقریباً نیمی از جوانان، رسانه‌های اجتماعی را منبع اصلی اخبار خود می‌دانند، آن هم در زمانی که مدیران پلتفرم‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که خبرها مانند گذشته جالب نیستند.

برخی بر این باورند که مدیریت بهتر، کنونیسی یا یک مدل تجاری متفاوت می‌تواند مشکلات شبکه‌های اجتماعی را برطرف کند، اما مشکلات ایلیکیشن‌های جدید نشان می‌دهد شاید این موضوع به جنبه‌های اساسی نحوه ارتباط مردم در عصر دیجیتال مرتبط باشد. وقتی پلتفرم‌ها به سمت گروه‌های خصوصی سوق پیدا می‌کنند، نظارت کاهش می‌یابد. خروج از فرآیند اتاق‌های پژواک که براساس این کاربر محتوایی را می‌بیند که مطابق با سلیق او است، می‌تواند کاربران را در معرض نوع دیگری از محتواها قرار دهد. با کاهش تعامل در شبکه‌های اجتماعی، اپراتورها و کاربران باید کمتر زور نبردهای قدیمی تمرکز کنند و بیشتر زور رسیده‌گی به چالش‌های جدید متمرکز شوند.



گناه

تولید خودرو در ۱۰ ماهه امسال مرز یک میلیون را رد کرد

رشد ۹ درصدی تولید خودرو سواری

براساس اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، در ۱۰ ماهه امسال نسبت به سال گذشته اگرچه تولید انواع خودروها رشد ۱۱ درصدی و تولید خودروهای سواری رشد ۹ درصد را تجربه کرده‌اند اما تولید خودروهای مسافربری عمومی، افت ۳۶ درصدی را نشان می‌دهد. طبق گزارش وزارت صمت از عملکرد تولید خودروسازان طی ۱۰ ماهه امسال، بالغ بر یک میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه خودرو در کشور تولید شده است که از این تعداد با سهم ۸۴ درصدی (معادل ۹۳۶ هزار و ۶۱۷ دستگاه) خودروی سواری در کشور تولید شده؛ این آمار نشان می‌دهد که در مقایسه با آمار تولید خودرو در سال گذشته، تولید انواع خودروها رشد ۱۱ درصدی و تولید خودروهای سواری رشد ۹ درصد را در این مقایسه آماری، تجربه کرده است. براساس آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت، از ابتدای سال جاری تا پایان دی ماه، یک میلیون و ۱۰۷ هزار و ۳۰۸ دستگاه از انواع خودروها در کشور تولید شده است. مجموع تعداد خودروی تولیدی در کشور رشد ۱۱ درصدی تولید نسبت به رقم ۹۹۵ هزار و ۱۰۶ دستگاهی در سال گذشته را نشان می‌دهد. از این تعداد خودروی تولیدی در سال جاری حدود ۹۳۶ هزار و ۶۱۷ دستگاه، آمار تولید خودروهای سواری است که به صورت عبور مستقیم و کامل بوده و نشان از رشد ۹ درصدی تولید خودروی سواری نسبت به آمار تولید در مدت مشابه سال گذشته دارد. در مجموع ۱۰ ماهه سال گذشته ۸۶۳ هزار و ۱۹۱ دستگاه خودروی سواری کامل در کشور تولید شده است.

پس از سواری‌ها، بیشترین سهم تولید خودرو، متعلق به وانت‌هاست که طی ۱۰ ماهه امسال تولید ۱۳۵ هزار و ۶۲۹ دستگاهی این خودروها را رقم زده است؛ تولید وانت در مدت مذکور امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۱۰۰ هزار و ۹۲۰ دستگاه بوده، ۳۴ درصد افزایش یافته است. طبق آمارهای رسمی، تولید قریب به ۳۰ هزار و ۹۸۲ دستگاه انواع خودروی سنگین (کامیون، کامیونت و کشنده) در آمار تولید خودرو در ۱۰ ماهه سال جاری با رشد ۱۸ درصدی نسبت به تولید خودروهای سنگین باری در مدت مشابه سال گذشته معادل ۲۶ هزار و ۲۶۴ دستگاه، ثبت شده است. همچنین در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۲ حدود ۲۷۳۱ دستگاه خودروی ون در کشور به تولید رسیده که نسبت به آمار تولید ون در مدت مشابه سال گذشته (۲۷۲۵ دستگاه)، شش دستگاه بیشتر شده است.

از سوی دیگر، تولید خودروهای مسافربری عمومی آب رفته است. طبق گزارش ارائه‌شده توسط وزارت صمت از عملکرد خودروسازان در ۱۰ ماهه امسال، تولید خودروهای مسافربری شامل اتوبوس، مینی‌بوس و میدل باس نسبت به آمار تولید در ۱۰ ماهه ۱۴۰۱، افت قابل توجهی داشته است که در حالی که از ابتدای سال ۱۴۰۱ تا پایان دی ماه آن، ۱۱۲۸ دستگاه اتوبوس در کشور تولید شده بود، این عدد در مدت مشابه امسال به ۷۲۰ دستگاه هم نرسیده و با افت ۳۶ درصدی ۷۲۵ دستگاه تولید شده است. همچنین تولید مینی‌بوس و میدل‌باس با افت ۲۹ درصدی در این مقایسه آماری از ۸۷۸ دستگاه در ۱۰ ماهه ۱۴۰۱ به ۶۲۴ دستگاه در مدت مشابه سال جاری رسیده است.

براساس این گزارش، همچنین نگاهی به عملکرد تولید خودروسازان در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد بالغ بر ۸۲۲ هزار دستگاه خودرو در کشور تولید شده که از این تعداد، بیش از ۷۷ درصد سهم دو خودروساز دولتی و بیش از ۲۲ درصد سهم بخش خصوصی بوده است. به گزارش ایسنا براساس آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت، از ابتدای سال جاری تا پایان آذرماه، ۹۸۹ هزار و ۹۱۳ دستگاه خودرو در کشور تولید شده است که نسبت به ۸۷۷ هزار و ۶۱۲ دستگاه تولیدی در مدت مشابه سال گذشته ۱۳ درصد فزونی یافته است. از این تعداد خودروی تولیدشده، ۷۶۶ هزار و ۴۷ دستگاه در بخش خودروسازان دولتی و ۲۲۳ هزار و ۴۴۲ دستگاه در حوزه خودروسازان خصوصی تولید شده است. در همین حال، ۹۳ درصد تولید خودروی کشور متعلق به سواری‌هاست که از رشد ۱۰ درصدی تولید خودروی سواری نسبت به مدت مشابه سال گذشته حکایت دارد. در مجموع ۹ ماهه سال گذشته ۷۶۱ هزار و ۷۶۱ دستگاه خودروی سواری کامل در کشور تولید شده است.

همچنین ۸۹ هزار و ۸۵۴ دستگاه از آمار تولید سواری‌ها متعلق به یک ماهه آذرماه است. پس از سواری‌ها، بیشترین تعداد تولید خودرو در دسته وانت‌هاست که طی ۹ ماهه امسال تولید ۱۲۰ هزار و ۸۳۹ دستگاهی این خودروها را رقم زده است؛ تولید وانت در ۹ ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۸۸ هزار و ۷۳۶ دستگاه وانت تولیدی داشته، ۲۶ درصد افزایش یافته است. طبق آمار تولید ۳۱۲۹ دستگاه از انواع خودروهای سنگین (کامیون، کامیونت و کشنده) در آذرماه امسال علاوه‌بر ۲۴ هزار و ۷۶۳ دستگاه تولیدی آنها در هشت ماه قبل از آذرماه، میزان تولید این دسته از خودروها را به ۲۷ هزار و ۸۹۲ دستگاه رسانده که نسبت به ۲۳ هزار و ۸۹ دستگاه تولیدی در ۹ ماهه سال گذشته، رشد ۲۱ درصدی را ثبت کرده است. آخرین آمار افزایشی تولید انواع خودروها در این مقایسه آماری، متعلق به ون‌هاست که تنها یک درصد بیشتر شده و ۲۵ دستگاه به تعداد ون تولیدی در سه فصل ابتدای سال ۱۴۰۱ افزوده و تولید این خودروها را از ۲۵۱۷ دستگاه به ۲۵۴۲ دستگاه رسانده است.

مطابق آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت، از ابتدای سال جاری تا پایان آذرماه، تولید خودروهای مسافربری شامل اتوبوس و مینی‌بوس و میدل باس نسبت به آمار تولید آنها در مدت مشابه سال گذشته افت پیدا کرده است. در حالی که طی ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۱، حدود ۹۹۶ دستگاه اتوبوس در کشور تولید شده بود، این عدد در مدت مشابه امسال به ۶۸۳ دستگاه رسید و بدین ترتیب کاهش ۳۱ درصدی را تجربه کرده است. همچنین تولید مینی‌بوس و میدل‌باس با افت ۲۰ درصدی در این مقایسه آماری از ۷۷۶ دستگاه در ۹ ماه ۱۴۰۱ به ۶۱۲ دستگاه در مدت مشابه سال جاری رسیده است.

از سوی دیگر، آمارها از سهم ۷۷ درصدی تولید خودروسازان دولتی در ۹ ماهه امسال حکایت دارد. براساس آنچه که در آمار وزارت صمت آمده است، در مجموع ۹ ماهه امسال ۷۶۶ هزار و ۴۷۱ دستگاه خودرو در بخش دولتی (دو خودروساز بزرگ کشور) تولید شده که نشان از سهم ۷۷.۵ درصدی از مجموع کل تولید خودروی کشور دارد و نسبت به ۷۴۵ هزار و ۳۹۴ دستگاه خودروی تولیدی در مدت مشابه سال گذشته رشد ۲.۸ درصد بیشتر شده است. بر همین اساس طبیعتاً ۲۲.۵ درصد الباقی تولید خودروها، سهم بخش خصوصی است که آمار تولید ۲۲۳ هزار و ۴۴۲ دستگاهی دارد و نسبت به ۱۳۲ هزار و ۲۱۸ دستگاه تولیدی در مدت مشابه سال گذشته، ۶۹ درصد افزایش تولیدی توسط این خودروسازان رقم زده شده است.

ادامه از صفحه اول

طرح بانکداری، سرگذشتی جالب دارد. طرح جدید بانکداری چند سال پیش با بیش از ۲۰۰ ماده توسط کمیسیون اقتصادی کلید خورد. بخشی از طرح مورد اشاره به قانون بانک مرکزی اختصاص یافت و نتیجه عملی این قانون هم دولتی‌سازی کامل بانک مرکزی بود. در بازنگری نسخه بعدی، این طرح به ۹۰ ماده تقلیل داده شد. به بیان دیگر، پس از تصویب قانون جدید بانک مرکزی، کمیسیون اقتصادی مجلس، طرح بانکداری موردنظر خود را در ۹۰ ماده تهیه و آن را جهت بررسی و اعلام نظر برای بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور ارسال کرد. در پی آن، کارگروهی متشکل از کارشناسان مجرب و خیره بانکی و مدیران قبلی و فعلی بانک مرکزی تشکیل شد تا این طرح ۹۰ ماده‌ای را بررسی نماید. بنده نیز به نمایندگی کانون بانک‌ها، افتخار حضور در این جلسات را داشتم. طی جلسات متعدد، ساده به ساده این طرح به طور مفصل بررسی و اصلاحات لازم به عمل آمد. نتیجه این بررسی کارشناسی نیز در اوایل اردیبهشت‌ماه امسال در نامه بانک مرکزی مفصلاً به مجلس اعلام شد. چند ماه گذشت. در هفته اول بهمن‌ماه نسخه جدید طرح بانکداری مشتمل بر ۳۵ ماده توسط بانک مرکزی به کانون بانک‌ها و شورای هماهنگی بانک‌های دولتی ارسال گردید و درخواست شد که آن نیز حاصل کوچک‌سازی یک کنیاچه پیش از نمایندگان خود را به بانک مرکزی معرفی نمایند. بدین ترتیب طرح ۹۰ ماده بانکداری براساس نسخه ابلاغ شده بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور به ۳۵ ماده تقلیل یافته است. در هر صورت، کارشناسان کانون بانک‌ها، جهت بررسی این طرح به بانک مرکزی معرفی شدند، اما ناپوارانه فرصت بررسی و رسیدگی این طرح ۳۵ ماده‌ای توسط بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور به دست نیامد بلکه برعکس به تاگه قبل از بررسی نسخه ۳۵ ماده‌ای بانک مرکزی، متن نهایی این طرح مجموعاً در ۲۷ ماده تقدیم مجلس شد؛ یعنی دو یا سه ماه قانونی بیشتر از نسخه‌ای که به سیستم بانکی جهت بررسی ابلاغ شده است. بررسی‌های اولیه نشان می‌دهد که حتی در این طرح ۳۵ ماده‌ای نیز نظریات کارشناسی نظام بانکی کشور یا مدیران و کارشناسان بانکی چنان‌که باید و شاید رعایت نشده است. نسخه جدید ۳۷ ماده‌ای طرح بانکداری در واقع، ورژن ارتقایافته طرح ۹۰ همین طرح است که آن نیز حاصل کوچک‌سازی یک کنیاچه پیش از ۲۰۰ ماده‌ای است. در طرح جدید ۲۷ ماده‌ای، مباحث بانکی مهم مانند بانکداری و انواع عملیات بانکی، انواع بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، نظارت شرعی شورای فقهی، نظارت بانک مرکزی بر بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، کفایت سرمایه بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، توقف ورشکستگی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری، مدیریت تعارض منافع، نهادهای مکمل صنعت بانکداری و… مطرح شده است.

حال بررسی آن است که با این تنوع مباحث آیا این طرح ۳۷ ماده‌ای می‌تواند حتی در صورت تصویب نهایی راهگشای مشکلات فعلی نظام بانکی کشور باشد؟ به نظر نگارنده، پاسخ بدین پرسش، منفی است. تصور می‌کنم این طرح نه‌تنها مشکل‌گشای نظام بانکی کشور نخواهد بود؛ بلکه برعکس ممکن است در صحنه اجرا بر مشکلات فعلی شبکه بانکی نیز بیفزاید؛ زیرا این طرح بسیار آرمان‌گرایانه و دور از واقعیت‌های موجود شبکه بانکی کشور تنظیم شده و ساختار قانون عملیات بانکی بدون ربا که بیش از چهار دهه است سیستم‌های مالی، حقوقی، اعتباری و عملیاتی بانک‌ها برمی‌نایی آن پایه‌گذاری شده را به هم می‌ریزد. لذا نمی‌تواند پاسخگوی مشکلات فعلی شبکه بانکی کشور باشد. باید بدین نکته توجه داشت که همانند قانون پولی و بانکی کشور مصوب سال ۱۳۵۱، طرح قانون بانکداری نیز بااستناد دو موضوع بانکداری و عملیات بانک باشد. در بخش بانک و شغل بانکداری، شرایط تشکیل بانک یا مؤسسه اعتباری غیربانکی، میزان سرمایه موردنیاز، شرایط سهامداران و انواع بانک‌ها با توجه به نوع فعالیت‌شان و مباحثی از این دست مطرح می‌شود. در بخش عملیات بانکی نیز انواع عملیات بانکی مجاز تعیین خواهد شد. در مجموع، پاره‌ای از اشکالات طرح ۳۷ ماده‌ای بانکداری را می‌توان به طور خلاصه در موارد زیر برشمرد:

۱-ابهام در ماهیت انتفاعی و تجاری بانک‌ها

بانکداری یک صنعت پویا و به‌شدت تحول‌خواه است؛ صنعتی پرگرفته از خارج که در کشورمان سابقه نداشته است. تا آنجایی که سوابق نشان می‌دهد، هیچ کدام از فقهای صاحب‌نام نیز مدعی نشده‌اند که بانک و بانکداری اسلامی از احکام تاسیسی اسلام است. در حال حاضر در دنیا بیشتر عملیات بانکی و دریافت و پرداخت‌ها به صورت الکترونیکی انجام می‌شود و نیاز به حضور فیزیکی مشتری در شعب بانک‌ها نیست و بانکداری مجازی نیز گوی سبقت از بانکداری سنتی روده است. در کشور ما نیز اقتصاد و به ویژه بخش تولید، بانک‌محور هستند. کمترین مشکل در این صنعت به طور مستقیم در بخش فعالیت نیز اثر منفی خواهد گذاشت، اما نباید فراموش کرد که فعالیت‌های بانکی کل را قالب یک تشکیلات یا شرکت کاملاً تخصصی و انتفاعی بنام «بانک» سازماندهی می‌شود. بدین لحاظ، ماهیت و فعالیت بانک یا صندوق‌های پرداخت یا بنگاه‌های امدادی متفاوت است. در ایران سال‌هاست پذیرفته شده که بانک باید به‌صورت شرکت سه‌امی سازماندهی شود. این را بند الف ماده ۳۱ قانون پولی و بانکی می‌گوید: «تشکیل بانک فقط به‌صورت شرکت سه‌امی عام با سهام با نام ممکن خواهد بود.» رویکرد شرکت‌های سه‌امی نیز انتفاعی و تجاری است و بایستی در قبال سهامداران پاسخگو باشد و به آنان سود رساند. در طرح پیشنهادی، مسئولیت بانک در مقابل سرمایه‌گذاران و سهامداران آن چیست؟ تقریباً هیچ.

اگر به ماده ۲ طرح پیشنهادی توجه کنید ملاحظه خواهید کرد که در این ماده همه نوع مسئولیت یا وظیفه قانونی برای بانک‌ها اعم از اجرای بانکداری اسلامی تا تسهیل و ترویج سنت قرض‌الحسنه یا گسترش فقهی، «وصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قرار دادهای مورد استفاده در عملیات بانکی (سپرده‌گیری، پرداخت

طرح جدید بانکداری: غیر کارشناسی و دور از واقعیت بانکداری



و تجاری و تدارک سرمایه ثابت و در گردش موردنیاز پیشرفت کشور و رشد اقتصادی همراه با عدالت تعیین شده است. پس وظیفه و مسئولیت بانک در مقابل سهامداران و ذی‌نفعان آن مگر جزو فعالیت‌های تجاری و کسب سود از بانکداری برای سهامداران است و با این رویکرد غیرانتفاعی و امدادی کدام سرمایه‌گذار حاضر به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها خواهد شد؟ پس تشکیلاتی بنام بانک را نباید صرفاً یک صندوق پرداخت تلقی کرد.

۲-تکرار واژه‌شناسی قانون جدید بانک مرکزی در طرح جدید
یکی از ایرادهای ساختاری و متنی طرح جدید بانکداری، بازتعریف واژه‌هایی است که قبلاً در قانون جدید بانک مرکزی به‌تفصیل تعریف شده است. تکرار برخی موضوعات قانون جدید بانک مرکزی در طرح بانکداری نه‌تنها متن قانون موردنظر را طولانی و خستگی‌آور می‌کند؛ بلکه ممکن است سبب بروز برخی از مشکلات اجرایی شود. به‌عنوان مثال، اگر به ماده یک قانون بانک مرکزی نگاه کنیم ملاحظه خواهیم کرد که در این ماده تعریف اصطلاحاتی نظیر بانک مرکزی، شورای‌عالی، شورای فقهی، بانکداری اسلامی، اشخاص تحت نظارت، اشخاص مرتبط، گزیر و… آمده است. در ماده یک طرح بانکداری دوباره همین واژه‌شناسی قانون تکرار شده است. از تکرار مطالب و طولانی‌تر کردن متن قوانین چه حاصلی برداشت می‌شود؟

۲-ابهام در تعریف اصطلاح «بانکداری اسلامی»

بیش از چهار دهه است که شبکه بانکی کشور براساس قانون عملیات بانکی بدون ربا تنظیم شده است. سیستم‌های مالی، حقوقی، اعتباری، حسابداری و ریسک در بانک‌ها برمی‌نایی این اصول نهادینه و سازماندهی شده است. حال چه اضرائی است که عملیات بانکی بدون ربا را به نام بانکداری اسلامی به مردم و شبکه بانکی کشور معرفی کنیم و بگوییم که «بانکداری اسلامی الگویی خاص از بانکداری است که در آن عملیات و خدمات بانکی در چارچوب اهداف نظام اسلامی و سازگار با شریعت و موازین اسلامی تنظیم می‌گردد.» مگر همه این امور در قانون عملیات بانکی بدون ربا نیامده است؟! آیا منظور از اصطلاح نظام اسلامی همان جمهوری اسلامی ایران است؟ در این صورت شیوه قانون‌گذاری جمهوری اسلامی ایران در قانون اساسی تعیین شده است. پس بهتر نیست به جای اصطلاحات علوم سیاسی همان اصطلاح «جمهوری اسلامی» آورده شود تا بتوان مرزهای بانکی یا غیربانکی این الگوی خاص بانکداری را براساس مصوبات مجلس یا مجمع تشخیص برادحتی تشخیص داد؟ آیا بعد از چهار دهه اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا بدین نتیجه رسیده‌ایم که این قانون غیرشرعی است یا اجرای آن صحتی نبوده است؟

۴-تمایز بین عملیات بانکی و خدمات بانکی

در یک دسته‌بندی کلی در حال حاضر فعالیت بانک‌ها به دو دسته کلی پرداخت انواع وام و تسهیلات و اعتبارات بانکی و تعهدات بانکی تقسیم می‌شود؛ با این توضیح که براساس قانون عملیات بانکی بدون ربا، تنها وام قابل‌پرداخت در بانک‌های ایران فقط وام قرض‌الحسنه است. تفاوت این دو یعنی تسهیلات و تعهدات نیز در نوع تعهدات و میزان ریسک بانک‌هاست. در پرداخت تسهیلات یا وام قرض‌الحسنه میزان ریسک بانک‌ها بسیار بالاست؛ زیرا نتیجه تسهیلات، خروج نقدینگی از بانک‌هاست و در قبال آن صرفاً تعهد تسهیلات‌گیرنده به پرداخت اصل و سود تسهیلات دریافتی است. در تسهیلات بانکی بانک‌ها در قبال پرداخت تسهیلات بانکی، «سود» می‌گیرند، اما در تعهدات بانکی موضوع متفاوت است. به بیان دیگر، وقتی بانک ضمانت‌نامه یا اعتبار اسنادی صادر می‌کند هم در روابط بین‌بانکی و هم در مقابل ذی‌نفع متعهد پرداخت است. خواه ضمانت‌خواه یا متقاضی صدور ضمانت‌نامه پس از پرداخت به ذی‌نفع، تعهدات خود را در مقابل بانک انجام دهند یا ندهند؛ لذا در تعهدات بانکی میزان ریسک بانک‌ها بسیار بالاست. این موضوع با یک حواله ساده بانکی یا پرداخت قبوض خدمات عمومی، تفاوت بسیاری دارد. به هر حال، هم در تعهدات و هم در خدمات بانکی، بانک‌ها فقط مجاز به دریافت کارمز هستند. متأسفانه تنظیم‌کنندگان طرح ۳۷ ماده‌ای به این مطلب بدیهی، کمترین توجهی نداشته‌اند و در ماده ۲ طرح، تعهدات بانکی نظیر صدور ضمانت‌نامه بانکی یا اعتبار اسنادی را در ردیف خدمات بانکی نظیر خرید و فروش ارز یا اجاره صندوق‌های امانات تلقی کرده‌اند.

۵-اصرار بر اعاده مجدد اختیارات شورای فقهی

در قانون بانک مرکزی، اختیارات وسیعی برای شورای فقهی بانک مرکزی از جمله نظارت بر عملکرد بانک‌ها پیش‌بینی شده بود. اما مجمع تشخیص، نظارت بر بانک‌ها را از جمله اختیارات شورای فقهی تشخیص نداد؛ به‌طوری که مشروح مذاکرات مجمع تشخیص در این زمینه حاکی است که «دکتر مصباحی مقدم در ادامه پیشنهاد خود را مطرح کرد و گفت: اگر قراردادها درست باشند، اما در میدان عمل، نظارتی نشود مشکلات پدید می‌آید. پیشنهاد می‌شود: وظیفه «نظارت کلی بر اجرا» را برای شورای فقهی اضافه نماییم. البته‌الله املی لاریجانی به‌عنوان مخالف این پیشنهاد اظهار داشت: نظارت اجمالی و تفصیلی تعریف ندارد. اگر در اجرا مشکلی پیش آید، نهادهای ناظر و مراجع قضایی در کشور وجود دارند و نیاز به تکثیر نهادها و دستگاه‌های نظارتی کشور نیست و می‌توان آنها را در این زمینه تقویت کرد. مجمع تشخیص همچنین در مورد حسوب نمودن شورای فقهی به‌عنوان یکی از ارکان بانک مرکزی در رسماً چنین اعلام نظر کرد: تعریف شورای فقهی به‌عنوان یک رکن اصلی، به‌طوری‌که رئیس کل بانک مرکزی یک عضو این شورا باشد، به تضعیف جایگاه و اقتدار بانک مرکزی منجر خواهد شد و با بند ابتدا بر نظریات کارشناسی و ارزیابی تأثیر اجرایی قانون منافات دارد.»

در مقاله «نظارت فقهی، گذشته، حال و آینده» (منتشر شده در روزنامه فرصت امروز به تاریخ ۲ دی ماه ۱۴۰۲)، این موارد را مفصل تشریح کرده‌ام. در نهایت در مصوبه مجمع تشخیص، حدود صلاحیت شورای فقهی، «وصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قرار دادهای مورد استفاده در عملیات بانکی (سپرده‌گیری، پرداخت

تسهیلات و ایجاد اعتبار) با موازین شرع» تعیین شد، اما ماده ۱۷ طرح جدید دوباره همان موارد حذف شده از قانون بانک مرکزی تحت عنوان «نظارت شرعی» تکرار شده است. مگر قرار نیست مجموعه سیاست‌ها و مصوبات بانکی بانک مرکزی بنا به تشخیص شورای فقهی مغایر با شرع نباشد و نگاه این مصوبات به عنوان مصوبه بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور ابلاغ شود، پس شبکه بانکی کشور قانوناً فقط ملزم به رعایت مصوبات بانک مرکزی است که با تأیید شورای فقهی ابلاغ می‌شود و حق

۶-نفی اصول و مبانی قانون عملیات بانکی بدون ربا و تاسیس اصول بانکی جدید

چهار دهه است که شبکه بانکی کشور براساس اصول و مبانی قانونی عملیات بانکی بدون ربا پذیرفته است که «بانک‌ها می‌توانند تحت هر یک از عناوین ذیل به قبول سپرده مبادرت نمایند:

الف - سپرده‌های قرض‌الحسنه:

۱ - جاری

۲ - پس‌انداز.

ب - سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار.

تبصره - سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار که بانک در به‌کار گرفتن آنها وکیل است، در امور مشارکت، مضاربه، اجاره‌به‌شرط‌تملیک، معاملات اقساطی، مزارعه، مساقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف و جعاله مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ماده ۴ - بانک‌ها مکلف به بازپرداخت اصل سپرده‌های قرض‌الحسنه (پس‌انداز و جاری) می‌باشند و می‌توانند اصل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار را تعهد و یا بیمه نمایند.
ماده ۵ - منافع حاصل از عملیات مذکور در تبصره ماده ۳ این قانون، براساس قرارداد مننقده متناسب با مدت و مبالغ سپرده‌های سرمایه‌گذاری و رعایت سهم منابع بانک به نسبت مدت و مبلغ در کل وجوه به کار گرفته شده در این عملیات، تقسیم خواهد شد.»

اما در طرح جدید، سپرده‌گذاری بانکی به «سپرده جاری؛ سپرده پس‌انداز؛ سپرده سرمایه‌گذاری عام؛ سپرده سرمایه‌گذاری خاص» تقسیم شده است. در این طرح از یک نوع بانکداری جدید بنام «بانکداری سپرده‌گذار بانکی همان سپرده‌گذار بازار سرمایه است که با محاسبه تمام‌وکمال بازار سرمایه و ریسک‌های ناشی از آن در سپرده‌گذاری خاص بانک‌ها مشارکت می‌کند؟ در این صورت تأثیر این‌گونه مقررات با جریان سپرده‌گذاری مردم عادی در بانک‌ها چه خواهد بود؟ گذشته از آن، رابطه حقوقی بین بانک‌ها و سپرده‌گذاران به‌عنوان مثال در حساب سپرده جاری چگونه تبیین می‌شود؟

اینها گوشه‌ای از مشکلاتی است که در آینده برای بانک‌ها در مراجع قضایی و استنباط از روابط حقوقی بین بانک و مشتری حاصل خواهد شد. گذشته از آن، در این طرح از یک نوع بانکداری جدید بنام «بانکداری اجتماعی» (قرض‌الحسنه) نام برده شده است. این در حالی است که براساس ماده ۱۴، «در تسهیلات قرض‌الحسنه دریافت کارمز صرفاً در حدی که هزینه‌های ناشی از اعطای تسهیلات را پوشش دهد، بلامانع است. سقف کارمزد و چگونگی محاسبه و دریافت آن توسط هیات عالی تعیین می‌شود. کارمزد تسهیلات قرض‌الحسنه فقط برای یک بار به ترتیبی که توسط بانک مرکزی ابلاغ می‌شود، محاسبه و به‌صورت یکجا در ابتدا یا به‌تدریج همراه اقساط تسهیلات قرض‌الحسنه از مشتری دریافت می‌شود. محاسبه و سقف کارمزد و چگونگی محاسبه و دریافت آن توسط هیات عالی میالقی به عنوان کارمزد تسهیلات قرض‌الحسنه، بیشتر از هزینه‌ها انجام شده.» بنابراین هزینه‌های عملیاتی و نیز سود بانک از این‌گونه بانکداری چگونه حاصل می‌شود؟ پرسش بعدی این است که آیا نظر موافق مراکز علمی و مراجع حوزه علمیه با این تعریف از بانکداری بدون ربا گرفته شده است؟

۷-جرم‌انگاری تخلفات بانکی

طرح جدید در مواردی، تخلفات بانکی (از جمله خریدوفروش تملک املاک و مستغلات، عدم افشای روابط خویشاوندی منتهی به ایجاد مالک واحد، عدم رعایت برخی از مقررات لوائح بانکی توسط مدیران کارکنان و حسابرسان مؤسسه اعتباری، عدم وضع و نگهداری ذخایر قانونی، عدم همکاری لازم با رئیس اجرایی گزیر، تبانی مسئولان اجرایی گزیر با طلبکاران مؤسسه اعتباری، اخلال در نظام اقتصادی در برخی موارد)، را جرم تلقی و مستوجب مجازات قانونی تلقی کرده است. در این زمینه باید توجه داشت که براساس بند ۲ اصل ۱۵۸ قانون اساسی، «تهیه لوائح قضایی متناسب با جمهوری اسلامی» در صلاحیت قوه قضائیه است. آیا در جرم‌انگاری تخلفات بانکی، اصول قانون اساسی رعایت شده و با قوه قضائیه در این مورد هماهنگی شده است؟ آیا جرم‌انگاری تخلفات بانکی به این معناست که هیأت انتظامی بانک مرکزی، صلاحیت رسیدگی به این‌گونه تخلفات بانکی را نخواهد داشت؟!

سخن پایانی آنکه، در تصویب قانون جدید بانک مرکزی به نظرات مدیران و کارشناسان بانکی، توجه چندانی نشد. فرجام ناخوشایند نیز تصویب یک قانون بود که با دهها ایراد شورای نگهبان و مجمع تشخیص مواجه شد. بنابراین برای طراحی و تنظیم یک طرح بانکی بدین اهمیت که قطعاً فعالیت بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور را به طور کامل تحت تأثیر قرار خواهد داد، مجوزیت بانک مرکزی، اصل اساسی است. به بیان دیگر، این طرح غیر کارشناسی بایستی توسط بانک مرکزی با بهره‌گیری از نظرات و رهنمودهای مراکز کارشناسی بانکی نظیر شورای هماهنگی بانک‌های دولتی، کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی و نیز انجمن مدیران بانکی بررسی و اصلاح شود و نتیجه کار توسط بانک مرکزی به دولت و مجلس اعلام گردد. تصویب شتاب‌زده این طرح بدون اصلاح اساسی نه‌تنها مشکلات نظام بانکی کشور را حل نخواهد کرد؛ بلکه بالعکس بر مشکلات فعلی نظام بانکی کشور نیز خواهد افزود.

شاخص مدیران خرید در دی‌ماه به مرز ۵۰ واحد رسید

شوک ارزی به بخش تولید



فرصت امروز؛ شاخص مدیران خرید اقتصاد ایران در حالی در دی‌ماه امسال به رقم ۵۰٫۸۴ واحد رسید که نوسان نرخ ارز، افزایش قیمت مواد اولیه، کمبود نقدینگی و سرمایه‌در گردش از جمله مشکلات بنگاه‌های اقتصادی در این ماه بوده است. روند شامخ کل اقتصاد و همچنین شامخ صنعت در این ماه، بیانگر این نکته است که وضعیت فعالیت‌های اقتصادی در دی ماه تا حدودی مشابه ماه قبل بوده و در بخش صنعت از رکود ماه قبل کاسته شده است. نوسان نرخ ارز با توجه به اینکه شرکت‌ها با کمبود شدید نقدینگی و سرمایه در گردش مواجه هستند، بروز مشکلات در تأمین مواد اولیه را به دنبال داشته و به نظر می‌رسد به دلیل ناپایداری و افزایش نرخ ارز، شوک جدیدی به بخش تولید وارد شود. از سوی دیگر، تداوم سیاست‌های نادرست و وضع قوانین غیر کارشناسانه نیز ادامه کاهش صادرات را به دنبال داشته است. در چند ماه گذشته بخش قابل توجهی از شرکت‌ها با ظرفیت پایین‌تر از توان خود تولید کرده‌اند، بنابراین برای جبران فشار هزینه‌ها و با توجه به کمبود مواد اولیه و مشکلات تأمین مالی، نیروی انسانی خود را کاهش داده‌اند. این در حالی است که بسیاری از شرکت‌ها نیز در ماه‌های اخیر به دلیل شرایط اقتصادی کشور با کمبود نیروی کار ماهر و عدم تمایل نیروی انسانی به اشتغال روبه‌رو هستند. از این شاخص‌های متنوع و گوناگونی که توسط کشورها و سازمان‌های بین‌المللی منتشر می‌شوند، شاخص مدیران خرید (Purchasing Manager’s Index)، یکی از مهمترین شاخص‌های اقتصادی است که مورد پذیرش اکثر کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه قرار دارد و در حال حاضر برای حدود ۲۹ هزار بنگاه بخش خصوصی در بیش از ۴۰ کشور دنیا محاسبه می‌شود. این شاخص در زبان فارسی به طور خلاصه «شامخ» نامگذاری شده است و مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران ماموریت محاسبه و انتشار آن را به عهده دارد.

بن بست تأمین مواد اولیه

با افزایش قیمت دلار در ماهی که گذشت، تأمین مواد اولیه به چالش بزرگی برای صنایع و واحدهای بخش تولید بدل شده و این در حالی است که این شرکت‌ها با کمبود شدید نقدینگی و سرمایه‌در گردش مواجه هستند. شاخص مدیران خرید یا همان شامخ براساس پایش پرسشنامه‌ای که بدست 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 شامخ از پاسخ‌دهندگان خواسته می‌شود به ۱۲ پرسش مطرح شده در قالب سه معیار وضعیت نسبت به ماه پیش (بتر شده، بدتر شده و یا تغییری نکرده است) پاسخ دهند. در صورت انتخاب گزینه بیشتر از سه‌لیت بعد یک، گزینه بدون تغییر عدد ۵۰ و گزینه کمتر از ماه قبل عدد صفر برای آن پرسش ثبت می‌شود. مجموع حاصلضرب درصد پاسخگویان به هر یک از گزینه‌ها در عدد همان گزینه، نشانگر عدد شامخ 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 «بتر شده است» را انتخاب کرده‌اند. عدد ۵۰ نیز نشان‌دهنده عدم تغییر وضعیت نسبت به ماه قبل،

بالای ۵۰ نشانه بهبود وضعیت نسبت به ماه قبل و زیر ۵۰ به معنای بدتر شدن وضعیت نسبت به ماه قبل است. در این راستا چنانچه عدد محاسبه شده زیر ۵۰ باشد، اما از عدد محاسبه شده ماه قبل بیشتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بدتر شدن وضعیت کاهش یافته است. در سوی مقابل چنانچه عدد محاسبه شده بالای ۵۰ باشد اما از عدد ماه قبل کمتر باشد، نشان می‌دهد که سرعت بهبود وضعیت در مقایسه با ماه قبل کاهش یافته است. حالا براساس آنچه مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از شامخ کل اقتصاد و شامخ بخش صنعت در ابتدای زمستان گزارش داده است، هر دو شاخص در دی ماه نسبتاً افزایش یافته‌اند. با این وجود، شامخ اقتصاد طی پنج ماه اخیر دومین مقدار حداقلی خود را به ثبت رسانده و شامخ بخش صنعت نیز در چهار ماه اخیر دومین مقدار کمترین خود را ثبت کرده است. همچنین شاخص مدیران خرید جهان در ماه ژانویه به مقدار ۵۰ رسیده که نشانه‌هایی از ثبات را در بخش تولید جهانی در آغاز سال ۲۰۲۴ نشان می‌دهد.

شاخص مدیران خرید اقتصاد

شاخص مدیران خرید برای کل اقتصاد ایران در دی ماه به رقم ۵۰٫۸۴ واحد رسیده و نسبت به ماه قبل افزایش داشته و شاخص در محدوده مرزی ۵۰ قرار گرفته است و اکثر کسب‌وکارها شرایط را مانند ماه قبل گزارش کرده‌اند. این شاخص طی پنج ماه اخیر دومین کمترین مقدار خود را به ثبت رسانده و در دی‌ماه در میان مؤلفه‌های اصلی به غیر از میزان سفارشات جدید مشتریان و سرعت انجام و تحویل سفارش، سایر مؤلفه‌های اصلی کمتر از ۵۰ ثبت شده‌اند.

شاخص میزان فعالیت‌های کسب‌وکار در دی ماه (۴۹٫۵۰) همچنان برای دومین ماه پیاپی کاهشی است، البته شدت کاهش به دلیل نزدیک شدن به پایان سال در مقایسه با ماه قبل اندکی کمتر بوده است. رکود در فعالیت‌های کسب‌وکارها به دلیل نشانه‌های مستمر از ضعف گسترده در تقاضا ناشی از فشارهای تورمی و همچنین کمبود شدید نقدینگی و مشکل کمبود سرمایه در گردش برای تأمین مواداولیه و لوازم موردنیاز در بسیاری از فعالیت‌ها همچنان ادامه دارد. در دی‌ماه بخش‌های خدمات و کشاورزی و ساختمان شاهد کاهش بیشتری در فعالیت‌ها بوده‌اند. افزایش نرخ ارز و کمبود شدید نقدینگی کسب‌وکارها باعث شده تا شاخص موجودی مواد اولیه با لوازم خریداری شده در دی‌ماه (۴۹٫۸۵) برای دومین ماه متوالی کاهشی باشد و همچنان شرکت‌ها در تأمین نهاده‌های موردنیاز خود با چالش روبه‌رو هستند. نوسان نرخ ارز و عدم تخصیص ارز و تسهیلات بانکی، با توجه به منابع مالی محدود شرکت‌ها باعث شده تا تأمین مالی برای تهیه مواد اولیه موردنیاز دچار مشکل باشند.

با کاهش تقاضا و فعالیت‌ها، شاخص میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی (۴۹٫۱۲) به کمترین میزان چهار ماه اخیر رسیده است. براساس نظرات فعالان اقتصادی تداوم در کمبود مواد اولیه، ضعف تقاضا و هزینه‌های بالا و غیرقابل پیش‌بینی کسب‌وکارها، عدم تمایل به افزایش تعداد نیروی کار و حتی کاهش نیروی کار را به دنبال داشته و از سوی دیگر، نیروی کار نیز به دلیل فشارهای تورمی هزینه‌های زندگی و شرایط

اقتصادی کشور با در نظر گرفتن دستمزده فعلی، دچار کاهش انگیزه برای ادامه فعالیت شده است.افزایش در شاخص قیمت محصولات تولیدشده و خدمات ارائه‌شده (۵۳٫۴۰) در مقایسه با ماه قبل کاهش قابل توجهی داشته است و نرخ افزایش به نسبت کندتری در مقایسه با ماه قبل داشته است. کسب‌وکارها به دلیل شرایط رکودی نتوانسته‌اند هزینه‌های تولید را به مشتریان خود منتقل کنند و برای بهبود شرایط بازار و تقویت تقاضای مشتریان، علی‌رغم اینکه با قیمت نهاده‌های بالاتری مواجه شده‌اند، اما قیمت‌های فروش را به این میزان افزایش ندادند.

شاخص مدیران بخش صنعت

شاخص مدیران خرید صنعت در دی ماه با ثبت عدد ۵۱٫۶۵ واحد، اندکی نسبت به ماه قبل بهبود داشته است، اگرچه در چهار ماه اخیر دومین کمترین مقدار خود را ثبت کرده است. با این‌حال همچنان شامخ گروه‌های صنعتی در برخی رشته فعالیت‌ها با کاهش همراه است و رکود در تقاضا در نبشی از رشته فعالیت‌ها همچنان وجود دارد. در میان مؤلفه‌های اصلی، شاخص میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی و موجودی مواد اولیه بیشترین کاهش را داشته‌اند و در میان فعالیت‌های بخش صنعت نیز صنعت پوشاک و چرم، کمترین میزان شامخ را در بین رشته فعالیت‌های صنعتی داشته است. شاخص مقدار تولید در دی‌ماه (۵۳٫۰۲) در مقایسه با آذرماه اندکی افزایش داشته، هرچند در سری چهار ماهه خود بعد از آذر کمترین مقدار را دارد. اگرچه در برخی از فعالیت‌ها، شاخص تولید رشد داشته اما برخی دیگر از صنایع همچنان با رکود در تولید روبه‌رو هستند و بسیاری از شرکت‌ها به دلیل کمبود منابع مالی و مواد اولیه همچنان با ظرفیت‌های پایین‌تر از توان خود کار می‌کنند.

شاخص میزان سفارشات جدید مشتریان (۵۱٫۲۷) در مقایسه با آذرماه اندکی افزایش داشته، البته اگرچه تقاضای کل صنعت اندکی بهبود داشته، اما همچنان در نبشی از زیربخش‌های صنعت با کاهش روبه‌رو است و بسیاری از شرکت‌ها در دی ماه تقاضا را همچنان ضعیف گزارش کرده‌اند. در دی‌ماه تولیدکنندگان همچنان در تأمین مواد اولیه مورد نیاز خود با کمبود روبه‌رو هستند و شاخص موجودی مواداولیه خریداری شده (۴۷٫۹۲) برای هفتمین ماه پیاپی از تیرماه کاهش داشته است. علاوه بر تداوم مشکل کمبود نقدینگی ناشی از ضعف تقاضا، عدم تخصیص ارز و عدم تأمین مالی از سوی بانک‌ها، نوسان نرخ ارز و شوک قیمتی در بازار نیز زنجیره تأمین مواد اولیه را تحت تأثیر قرار داده باعث شده تا شرکت‌ها در تأمین مواد اولیه با مشکل مواجه باشند. شاخص میزان استخدام نیروی کار نیز نسبت به ماه گذشته با شدت بیشتری کاهش یافته و بیشترین نرخ کاهش ۲۲ ماه گذشته از فروردین ماه ۱۴۰۱ را به ثبت رسانده است. در شرایطی که شرکت‌ها به دلیل تداوم رکود تقاضا، کمبود نقدینگی و مواداولیه، با ظرفیتی پایین‌تر از توان خود تولید می‌کنند، برخی برای کنترل هزینه‌های تولید، میزان اشتغال خود را کاهش داده‌اند و برخی دیگر نیز به دلیل عدم تمایل به اشتغال نیروی کار در سطوح کنونی دستمزد و شرایط اقتصادی کشور با کمبود نیروی ماهر مواجهند که برآند این دو باعث کاهش سریع‌تر شاخص میزان استخدام شده است.



اخبار

طبق اعلام مرکز آمار در دی‌ماه

عرضه گوشت قرمز ۱۸ درصد کم شد

براساس اعلام مرکز آمار ایران در دی امسال، عرضه گوشت قرمز در کشتارگاه‌ها، کاهش ۱۸ درصدی داشته و این در حالی است که تولید انواع گوشت قرمز در همین بازه زمانی از ۱۲ تا ۹۳ درصد رشد را تجربه کرده است. مطابق آمارهای مرکز آمار ایران، نتایج طرح آمارگیری کشتار دام کشتارگاه‌های رسمی کشور در ماه دی نشان می‌دهد، وزن گوشت قرمز عرضه‌شده انواع دام‌های ذبح‌شده در این کشتارگاه‌ها جمعاً ۲۳ هزار و ۵۱۰ تن بوده که سهیم گوشت گاو و گوساله بیش از سایر انواع دام بوده است. براساس آمارگیری‌های گوشت گاو و گوساله با ۱۸ هزار و ۲۲۶ تن، ۵۴ درصد از وزن کل گوشت قرمز عرضه‌شده را به خود اختصاص داده است. گوشت گوسفند و بره با ۱۱ هزار و ۸۸۱ تن، بز و بزغاله با ۲هزار و ۲۶۶ تن و سایر انواع دام با هزار و ۱۲۷ تن، به ترتیب ۲۵ درصد، ۶ درصد و ۳ درصد از وزن کل گوشت قرمز عرضه‌شده را به خود اختصاص داده‌اند.

مقایسه عملکرد کشتارگاه‌های رسمی کشور در دی ماه امسال با دی ماه سال گذشته نشان‌دهنده کاهش ۱۸ درصدی مقدار عرضه گوشت قرمز در کشتارگاه‌های رسمی کشور است. مقدار تولید گوشت در دی ماه امسال نسبت به ماه مشابه سال گذشته برای گوسفند و بره ۲۹ درصد، برای بز و بزغاله ۱۹ درصد، برای گاو و گوساله ۱۲ درصد و برای گاو میش و بچه گاو میش ۱۴ درصد کاهش و برای شتر و بچه شتر ۹۳ درصد افزایش داشته است. همچنین نتایج حاصل از این طرح آمارگیری نشان می‌دهد که مقدار عرضه گوشت قرمز در کشتارگاه‌های رسمی کشور در دی ماه امسال نسبت به ماه قبل (یعنی آذرماه) در حدود ۹ درصد کاهش داشته است.

بیت‌کوین در سطح ۴۷ هزار دلاری

رکورد جدید بیت‌کوین در راه است

با افزایش رشد رزمرازهای دیجیتال، ارزش بیت‌کوین طی یک روز نزدیک به ۲۰۰۰ دلار افزایش یافت. قیمت ارزهای دیجیتال اصلی صعود کرد و بیت‌کوین ۴درصد یا نزدیک به ۲۰۰۰ دلار در یک روز افزایش یافت، در همین حال، اتریوم از مرز ۲۵۰۰ دلار عبور کرد. بیت‌کوین در معاملات روز گذشته با رقم بالای ۴۷ هزار دلار، حرکت صعودی را تجربه کرد که ناشی از احساسات مثبت در مورد رویداد هاوینگ آینده است. علاوه بر این، فعالان بازار از آخرین نظرسنجی شرکت فینتک استرالیایی (Finder) استقبال کرده‌اند که نشان می‌دهد این ارز دیجیتال می‌تواند در ۱۲ ماه آینده به رکورد جدیدی برسد. به گزارش مارکت، حجم بیت‌کوین در ۲۴ ساعت گذشته بیش از ۲۵ درصد افزایش یافته و ۳۱ تریلیون دلار رسیده، در حالی که ارزش بازار آن ۹درصد صعود کرده است. بدین ترتیب بیت‌کوین ۴۰۱۵ درصد جهش کرد و ۴۷هزار و ۲۱۳ دلار فروخته شد، اتریوم ۳۰۲۲ درصد افزایش یافت و یک دقیقه بعد به ۲۵۰۱ دلار رسید.

مجموع ارزش بازار جهانی ارزهای دیجیتال در حال حاضر ۱۰۷۹ تریلیون دلار برآورد می‌شود که این رقم نسبت به روز قبل ۲۰۷۹ درصد بیشتر شده است. در حال حاضر ۵۱٫۹۵ درصد کل بازار ارزهای دیجیتال در اختیار بیت‌کوین است که ۰۰۱۷ درصد افزایش روزانه را ثبت کرده است حجم کل بازار ارزهای دیجیتال در ۲۴ ساعت گذشته ۷۳۶۲ میلیارد دلار است که ۲۴٫۴۹ درصد افزایش داشته است. حجم کل در امور مالی غیرمتمرکز در حال حاضر ۵۰۷۵ میلیارد دلار است که ۷۸۱ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال بوده و حجم تمام سکه‌های پایدار اکنون ۶۰۰۰۹ میلیارد دلار است که ۹۲٫۴۹ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال را تشکیل می‌دهد.

مصرف روزانه بنزین به ۱۱۳ میلیون لیتر رسید

رشد ۲۲ درصدی تولید بنزین

انطور که وزیر نفت در روزهای اخیر اعلام کرده متوسط تولید بنزین در سالل ۱۴۰۰ حدود ۹۱ میلیون لیتر در روز بود که این عدد اکنون با رشدی ۲۲ درصدی به ۱۱۳ میلیون لیتر رسیده است. به گزارش ایسنا، براساس برنامه هفتم توسعه، صنعت پالایش تا پایان سال ۱۴۰۶ دستیابی به تولید روزانه حدود ۱۳۰ میلیون لیتر بنزین و نفت گاز را هدف گذاری کرده که ۷۵ درصد از این مقدار، مربوط به فرآورده‌های با کیفیت یورو ۴ و بالاتر از آن خواهد بود. هم‌اکنون به‌طور میانگین روزانه ۱۱۳ میلیون لیتر بنزین و ۱۱۲ میلیون لیتر گازوئیل باکیفیت در کشور تولید می‌شود که طبق اهداف کمی شاخص‌های عملکردی انرژی (نفت و گاز) در لایحه برنامه هفتم توسعه، تولید این دو فرآورده اصلی در کشور با رشد حدود ۱۵ درصدی به روزانه ۱۲۹ میلیون لیتر (بنزین) و ۱۳۰ میلیون لیتر گازوئیل تا پایان سال ۱۴۰۶ (هم‌زمان با پایان برنامه هفتم توسعه) افزایش خواهد یافت.

همچنین بیش از ۷۰درصد فرآورده‌های تولیدی اصلی بنزین و گازوئیل کشور، معادل بیش از ۷۵ میلیون لیتر بنزین و ۷۰ میلیون لیتر از نفت‌گاز تولیدی روزانه کشور دارای استانداردهای یورو ۴ و ۵ است که طبق برنامه هفتم توسعه تا پایان سال ۱۴۰۶ به ۷۵ درصد افزایش خواهد یافت. علاوه بر این در حال حاضر به‌طور میانگین روزانه حدود ۶۵ میلیون لیتر نفت کوره (ماروت) در کشور تولید می‌شود که حدود ۱۸ درصد از فرآورده‌های تولیدی در پالایشگاه‌های نفت ده‌گانه کشور را تشکیل می‌دهد. طبق لایحه کیفی‌سازی در پالایشگاه‌ها، با کاهش ۵ درصدی به ۱۲٫۹ درصد (معادل ۴۹ میلیون لیتر در روز) خواهد رسید.

دولت برنامه‌هایی را برای افزایش ظرفیت تولید بنزین در دستور کار دارد. انطور که جلیل سالاری، معاون وزیر نفت در امور پالایش اعلام کرده ظرفیت تولید روزانه ۲ میلیون لیتری بنزین و ۳۵ میلیون لیتری گازوئیل کشور تا اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۳ وجود دارد. به گفته وی، در طبق توسعه و تثبیت ظرفیت پالایشگاه‌ها، بخشی از طرح‌های توسعه کیفی تا پایان امسال به بهره‌برداری می‌رسد که به‌دنبال آن ظرفیت تولید این پالایشگاه حدود ۲ میلیون لیتر افزایش می‌یابد، همچنین در پالایشگاه اسفهان نیز افزایش ظرفیت تولید حدود ۳ میلیون لیتری بنزین پیش‌بینی شده است که امیدواریم آن هم به‌زودی محقق شود. به موازات آن طرح‌های جامع کیفی‌سازی نفت کوره پالایشگاهی را نیز در حال اجرا داریم که برای نخستین بار در کشور با استفاده از ظرفیت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان در حال اجرا هستند. اجرای طرح‌های کیفی‌سازی نفت کوره کمک مؤثری به تأمین سوخت نیروگاهی کشور در سال آینده می‌کند.

براساس آمارها، میانگین مصرف روزانه بنزین به ۱۱۳ میلیون لیتر رسید. مصرف بنزین کشور در ماه‌های گذشته به‌طور میانگین روزانه حدود ۱۱۶ میلیون لیتر بود که این مقدار در روندی کاهشی، در بهمن ماه به ۱۱۳ میلیون لیتر رسیده است. افزایش مصرف بنزین در کشور ناترازی را رقم زده که طبق اعلام کارشناسان و مسئولان لازم است راهکارهایی برای حل این موضوع اندیشیده شود، انطور که مرتضی بهرورزی‌فر، کارشناس حوزه انرژی گفته برای حل ناترازی بنزین صرفاً راهکارهای قیمتی پاسخگو نیست و باید به سراغ ابزارهای غیرقیمتی نیز برویم، عملاً قیمت بنزین یک شاخص تورم است و هرگونه افزایش قیمت بنزین تورم را در پی دارد، به همین دلیل ابزار قیمتی نمی‌تواند کارساز باشد.

وی با تأکید بر اینکه در شرایط فعلی تنها می‌توان به گزینه واردات استگا و برنامه‌هایی را در کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تدوین کرد، تأکید کرد: برخی از این راهکارها بهبود وضعیت و توسعه پالایشگاه‌ها، افزایش حمل‌ونقل عمومی و بهبود وضعیت ناوگان خودروهایی کشور بوده و در همین راستا نیز دولت اخیراً اجازه واردات خودروهای هیبریدی و کم‌مصرف را داده است که می‌تواند اثرات مثبتی به همراه داشته باشد.

قیمت طلا و سکه در هفته گذشته کاهش یافت

تک‌روی سکه طرح جدید

عبار با ۱۱ هزار تومان کاهش در آخرین معاملات هفته به ۲ میلیون و ۷۹۱ هزار تومان به ازای هر گرم رسید.

او در مورد تغییرات قیمتی انواع قلععات سکه طی یک هفته اخیر توضیح داد: در بازار سکه در مجموع روند کاهشی قیمت‌ها دیده شد، اما به دلیل افزایش تقاضا برای سکه تمام طرح جدید، قیمت این قطعه افزایشی رقم خورد و حباب سکه را بزرگ‌تر کرد. هر قطعه سکه تمام طرح جدید با ۳۲ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته در آخرین معاملات هفته به ۳۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان رسید. هر قطعه سکه تمام طرح جدید با ۲۰۰ هزار تومان کاهش، ۲۹ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم سکه و ربع سکه نیز هر کدام ۱۰۰ هزار تومان کاهش را تجربه کرده‌اند. نیم سکه در آخرین معاملات روز پنجشنبه ۱۸ میلیون و ۵۰ هزار تومان و ربع سکه ۱۱ میلیون و ۵۰ هزار تومان پیش‌بینی قیمت شد. سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی نیز با ۵۰ هزار تومان کاهش نسبت به ابتدای هفته در معاملات پایانی هفته ۵ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان دادوستد شد. حباب سکه در حال حاضر با توجه به افزایش بهای سکه، نسبت به هفته پیش، بزرگ‌تر شد و با ۶۰۰ هزار تومان افزایش به ۵ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان رسید. رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به بسته شدن حساب ۱۸

رقابت بانک‌ها بر سر جذب نقدینگی بالا گرفت

افزایش دوباره نرخ سود بین بانکی

باشد به طور کلی نرخ سود کاهش یافته و در صورتی که منابع مازاد کم باشد و تقاضا برای آن زیاد باشد، نرخ سود افزایش می‌یابد. حال براساس تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی در هفته اخیر (چهل‌وششمین مرحله از سیاست پولی در هفته منتهی به ۱۸ بهمن) ۲۴ بانک کشور برای تأمین بیش از ۱۶۳ همت کسری منابع خود سفارش ارسال کردند که حدود ۸۹ درصد آن مورد پذیرش قرار گرفت. در این مرحله از اجرای بازار باز، تب نقدینگی و نیاز بانک‌ها به منابع مالی نسبت به هفته‌های گذشته افزایش یافته و بانک مرکزی به رسم هفته‌های گذشته بازمهر قریب به ۱۴۵ همت نقدینگی به بازار تزریق کرد. در همین راستا نرخ سود بین بانکی در هفته اخیر (منتهی به ۱۸ بهمن ماه) به سطح ۲۳٫۵۶ درصد رسیده که نسبت به هفته قبل معادل ۰٫۱ واحد درصد افزایش داشته است. نرخ سود بین بانکی طی دو ماه اخیر، فراز و فرودهای زیادی داشته و روند ثابتی را در پیش نگرفته است، همانطور که در هفته قبل کاهشی بوده، اما در هفته اخیر (هفته منتهی به ۱۸ بهمن) که میزان عرضه منابع

نرخ سود بین بانکی در هفته گذشته (هفته منتهی به ۱۸ بهمن ماه) به سطح ۲۳٫۵۶ درصد رسید که نسبت به هفته قبل معادل ۰٫۱ واحد درصد افزایش نشان می‌دهد. به نظر می‌رسد که رقابت بانک‌ها بر سر استقراض و جذب نقدینگی، نرخ بهره بین بانکی را افزایش داده است. نرخ بهره بین بانکی که طی هفته قبل از آن (هفته منتهی به ۱۱ بهمن ماه) در مسیر کاهشی قرار گرفته بود و تا سطح ۲۳٫۴۶ درصد عقب‌نشینی کرده بود در هفته اخیر تغییر جهت داد و افزایشی ظاهر شد. بانک مرکزی در چارچوب مدیریت نقدینگی مورد نیاز بازار بین‌بانکی، عملیات بازار باز و بازار شبانه را که از ابزارهای بازار بین بانکی است به صورت هفتگی و موردی اجرا می‌کند که در آن بانک‌های دچار کسری منابع می‌توانند از بانک‌های دارای مازاد منابع، برای کوتاه‌مدت استقراض کنند و در زمان سررسید نسبت به تسویه آن اقدام کنند. میزان نرخ سود در بازار بین بانکی براساس میزان عرضه و تقاضای نقدینگی از سوی بانک‌ها تعیین می‌شود، به طور که اگر در شبکه بانکی میزان منابع مازاد بیش از میزان کسری منابع

دریچه

ناترازی بودجه به سایر بخش‌ها سرایت می‌کند

۷ نکته درباره کسری بودجه ۱۴۰۳

ناترازی در بودجه به صورت دومینووار، ناترازی در بخش‌های دیگر را در پی خواهد داشت. از طرفی شتاب موتور سیکل‌های تورمی را تشدید می‌کند و مقدمه‌ای بر ناکامی‌های اقتصادی سال‌های آتی می‌شود. به گزارش ایسنا، بررسی بخش اول لایحه بودجه ۱۴۰۳ در مجلس شورای اسلامی به پایان رسید. با وجود تلاش دولت در تدوین بودجه تراز، مجلس شورای اسلامی در ۲۰ مصوبه خود بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد تومان بار مالی بر دوش دولت گذاشته، در واقع مصوبات نمایندگان شاکله لایحه دولت را تغییر داده است. لذا با توجه به این گزاره، ذکر چند نکته حائز اهمیت است:

۱. تاریخ بودجه‌ریزی عمومی، همواره عرصه جدال بین دو رویکرد سیاسی و رویکرد برنامه‌ای بوده است و این دو رویکرد در انتخاب شیوه‌های بودجه‌ریزی منعکس می‌شود.

۲. دامنه انتخاب‌های بودجه‌ای در هر سال محدود است؛ لذا در هر سال راجع به بخش کوچکی از منابع و مصارف می‌توان تصمیمات جدید اتخاذ کرد. بیش از ۸۰درصد هزینه‌ها، تعهداتی است که دولت طبق قانون موظف به پرداخت آنهاست؛ مثل (حقوق و دستمزد‌ها، هزینه‌های مصرفی، برنامه‌های حمایتی و یارانه‌ها، بخش آموزش، بهداشت و درمان، دفاع و…)؛ به همین جهت اقداماتی در راستای اصلاح ساختار بودجه برای رسیدن به انضباط مالی، یک ششبه و ناگهانی رخ نمی‌دهد و نیاز به استمرار و تغییرات تدریجی دارد. از سوی دیگر نیاز است تا به مرور زمان، ماهیت بودجه را از وابستگی به درآمدهای نفتی به سمت اتکا بر درآمدهای پایدار، تغییر داد و همچنین در بخش هزینه‌ها و مصارف، با اولویت دادن به اصول فنی و برنامه‌ای به جای سهم‌خواهی و دیدگاه‌های صرفاً سیاسی، به امر تخصیص منابع پرداخت.

۳. واقعی دین درآمدها و هزینه‌ها اهمیت بسیار بالایی دارد. برآوردی که از سمت منابع می‌شود باید با دقت صورت گیرد و درآمدها کاملاً واقعی، شفاف و منطقی باشند. از طرفی آنچه در بودجه قطعیت دارد، هزینه‌هایی است که در سند بودجه فهرست شده و متناظر با ردیف‌های مختص خود پیش‌بینی شده که منابع مالی مربوط، تأمین شود. وقتی بودجه‌ای برای دستسگاهی در نظر گرفته شود، براساس آن، بودجه‌های درون سازمانی در آن نهاد تهیه و تنظیم شده و براساس آن برنامه‌ریزی صورت می‌گیرد؛ لذا در صورت بر هم خوردن نظم و انضباط مالی در لایحه بودجه، صدر تا ذیل نظام اداری کشور تحت تأثیر قرار می‌گیرد. اکنون بنا به احتمالات امروز لایحه بودجه لازم به ذکر است که اگر مجلس نتواند بار دارد هر مصوبه‌ای را جایگزین پیشنهادهای دولت کند، درخصوص تأمین منابع آن پیشنهاد اجبایی بدهد یا برای وضعیت جدید منابع پایدار توجیه‌پذیر معرفی کند و یا اینکه صراحتاً مردم و دولت را قربانی استقراض و عواقب آن کند.

۴. حتی درخصوص منابع پیش‌بینی شده فعلی (بخش درآمدهای پایدار مالیاتی)، با وجود اینکه هر کسی پوشیده نیست که نظام مالیات‌ستان ما در حال رسیدن به یک بلوغ نوآورانه می‌باشد، اما نمایندگان شاید آنطور که انتظار می‌رفت، حمایت‌های لازم و همه‌جانبه‌ای نداشتند و در این جنگ رسانه‌ای بیشتر فشار روی دوش دولت بود؛ به تعبیری، برخوردی که نمایندگان در خصوص سهم مالیات در بودجه داشتند، مصداق عینی ضرب‌المثل با دست پس زدن و با پا پیش کشیدن هست. از طرفی مدام پیش‌نویس طرح‌های مالیاتی را بر گشت می‌زدند و تبصره برایش قائل می‌شدند به نحوی که قانون در عمل خاصیت خودش را از دست می‌داد و از طرفی هزینه‌های بودجه را افزایش می‌دهند. خب با کدام منبع مالی این ۵۰۰همت تأمین شود؟

۵. از جمله هزینه‌هایی که ظاهراً توجه‌پذیر و متعارف نیست، افزایش سهم بعضی دستگاه‌ها هست که تحت عناوین مختلفی مثل حق فوق‌العاده و … مدنظر قرار گرفته است. انتظار می‌رود که رؤسای هیات مجریه و مقننه نسبت به چانه‌زنی‌های دستگاه‌ها حساسیت به خرج دهند.

۶. براساس مستندات مرکز آمار ایران، تحقق درآمدهای مالیاتی براساس پیش‌بینی قانون بودجه امسال بیش از ۹۵درصد بوده است. همین‌طور تحقق منابع ۱۰ماهه اول امسال نسبت به سال گذشته، ۲۰درصد رشد داشته است که با وجود این دستاورد باز هم برای هزینه‌ها کفایت نمی‌کند. اتکای به درآمدهای حاصل از فروش نفت، در بودجه ۱۴۰۲ کاهش محسوسی داشته و از طرفی دیگر تراز عملیاتی از ۴۵۰ همت در قانون بودجه سال جاری به حدود ۳۰۰ همت در لایحه ۱۴۰۳ کاهش پیدا کرده است؛ یعنی توانستیم تراز عملیاتی ما تقریباً یک سوم کاهش بدهیم. حال اگر این برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری با افزوده شدن بار مالی سنگین از سمت مجلس شورای اسلامی تحت تأثیر قرار گیرد، عملاً نسبت به راهبرد کلان در امر اصلاح ساختار بودجه بی‌توجهی صورت گرفته است.

۷.ناترازی در بودجه به صورت دومینووار، ناترازی در بخش‌های دیگر را در پی خواهد داشت. از طرفی شتاب موتور سیکل‌های تورمی را تشدید می‌کند و مقدمه‌ای بر ناکامی‌های اقتصادی سال‌های آتی می‌شود. اینکه آثار کسری بودجه و ناترازی بودجه چیست بر همگان عیان بوده و اظهار من الشکس است. لذا از نمایندگان محترم مجلس شورای اسلامی انتظار می‌رود که همچون دولت، نسبت به عواقب لایحه بودجه احساس وظیفه کنند، خود را مسئول بدانند و پاسخگو باشند. تک تک نمایندگان مجلس در توفیقات و ضعف‌های ناشی از بودجه احساس تکلیف کنند.

۱۵ شرکت از ابتدای سال پذیرش شدند

۵ شرکت در صف عرضه اولیه بورس

معاون شرکت بورس و اوراق بهادار تهران به پذیرش ۱۵ شرکت در بورس از ابتدای سال جاری تاکنون اشاره کرد و گفت پنج شرکت در مرحله عرضه اولیه قرار دارند که اگر شرایط بازار اجازه دهد مراحل عرضه اولیه را طی خواهیم کرد. به گزارش سنا، محمدمامین قهرمانی به آخرین جزئیات درج نماد شرکت سرمایه‌گذاری تجاری «شستان» در بازار سهام اشاره و اظهار کرد: نماد این شرکت روز دوشنبه ۱۶ بهمن ماه) در بورس تهران درج شد.

وی به اقداماتی که باید برای عرضه اولیه شرکت سرمایه‌گذاری تجاری «شستان» در دستسو کار قرار گیرد، تاکید کرد و گفت: این شرکت باید در ابتدا توکن مورد نیاز را از سازمان دریافت و اطلاعات مالی را در سامانه کدال افشا کند. در ادامه این اقدامات، باید موضوع مربوط به ارزش‌گذاری انجام و سهام شرکت پس از برگزاری جلسه معارفه عرضه اولیه شود.

سرپرست معاونت ناشران و اعضا شرکت بورس و اوراق بهادار تهران گفت: سرمایه‌گذاری شرکت «شستان» بالغ بر ۲۵ همت است و در واقع جزو بزرگ‌ترین شرکت‌هایی است که عرضه اولیه آن در بورس تهران انجام می‌شود.

وی به برنامه‌های پیش‌بر برای عرضه اولیه شرکت‌ها در بورس اشاره کرد و افزود: به نظر می‌رسد که طی چند روز آینده درج نماد و فرآیند عرضه اولیه دو شرکت فولاد سیرجان و شرکت ذوب آهن بیستون در بورس انجام شود. به گفته قهرمانی، از ابتدای سال جاری تاکنون ۱۵ شرکت در بورس تهران پذیرش و عرضه اولیه پنج شرکت انجام شد. سرپرست معاونت ناشران و اعضا شرکت بورس و اوراق بهادار تهران به شرکت‌هایی که در صف عرضه اولیه بورس تهران قرار دارند، اشاره و در گفت‌وگو با سنا، خاطرنشان کرد: تا پایان سال هم شش شرکت دیگر در بورس تهران پذیرش خواهند شد. وی در پایان گفت: اکنون پنج شرکت در مرحله عرضه اولیه قرار دارد که اگر شرایط بازار اجازه دهد مراحل عرضه اولیه را طی خواهیم کرد.



فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در معاملات روز نخست هفته با رشدی اندک به سطح ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد رسید. به نظر می‌رسد سه‌موضوع مهم قیمت‌گذاری دستوری، نرخ بهره بالا و نرخ تسعیر ارز غیرواقعی در کنار خبرهای نامناسب باعث شده تا بازار سهام از تب و تاب بیفتد. در معاملات روز شنبه بیست و یکم بهمن ماه، شاخص کل بورس تهران ۲ هزار و ۷۹ واحد نسبت به آخرین روز کاری هفته گذشته بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار و ۱۰۵ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با افزایش هزار و ۱۶۱ واحدی در رقم ۲۳۹ هزار و ۸۱۵ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس با رشد ۲۳ واحدی به رقم ۲۵ هزار و ۴۳۹ واحد و شاخص هم‌وزن فرابورس با افزایش ۴۵۰ واحد به سطح ۱۳۷ هزار و ۵۳۲ واحد رسید. خالص مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۳۷ میلیارد تومان پول تغییر از بازار سهام خارج شد. نماذ کم‌ند بیشترین خروج پول حقیقی را به ارزش ۲۹ میلیارد تومان داشت. پس از کم‌ند نیز نمادهای دی، وضعیت، ونوین و کاما بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای فنر، سیمرغ، کنرام و زینک تعلق داشت.

شینا، فعلی، تاپیکو از جمله نمادهای سبزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. نمادهای فاسمین، سدست و اخیر هم با اثر منفی بر شاخص کل همراه شدند. در فرابورس نیز نمادهای آریا، وسپهر و فرز بیشترین اثر افزایشی را بر شاخص کل داشتند و نمادهای پیاس، کگهر و انتخاب با بیشترین اثر کاهشنده بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۲۹ هزار و ۵۴۵ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۲۳ هزار و ۲۵ میلیارد تومان بود که ۷۸ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامال می‌شود. ارزش معاملات خرید نیز با کاهش ۸ صد درصدی به نسبت روز قبل به رقم ۳ هزار و ۵۰۵ میلیارد تومان رسید. در معاملات شنبه، ۶۸ نماد صف خرید داشتند و ۳۹ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صفهای خرید با رشد ۶۲ درصدی نسبت به روز قبل به ۴۶۰ میلیارد تومان افزایش یافت و مجموع ارزش صفهای فروش با کاهش ۴۱

بازارهای سرمایه‌گذاری فرمزپوش شدند

عقب‌نشینی بورس با نوسان ارزی

بازارهای چهارگانه سرمایه‌گذاری در ایران که به بازارهای سنتنی نیز مشهورند به طور یکپارچه در سومین هفته بهمن ماه فرمزپوش شدند. به نظر می‌رسد بورس هم در شرایط رشد قیمت دلار و هم در شرایط کاهش نرخ دلار در هر دو صورت قدرتشسینی کرده است. به گزارش خبرآنلاین، بازارهای ایران همگی در سومین هفته بهمن ماه با بازدهی منفی مواجه شدند. دلیل این اتفاق نیز همانا افزایش بیش از ظرفیت قیمت ارز در هفته‌های قبل بود که تأثیر خود را بر سایر بازارها نشان داده بود. تحت تأثیر اقدامات اصلاحی سیاستگذار نظیر افزایش عرضه ارز و سکه در بازار و همچنین در پیش گرفتن سیاست‌های انقباضی بود که بازارهای سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران با بازدهی منفی مواجه شدند هر چند این نظر همچنان از سوی بسیاری از اهل فن طرفدار دارد که هر لحظه در اثر هر اتفاقی امکان رشد دوباره قیمت ارز وجود دارد. قیمت ارز در اقتصاد ایران با چابکدگی بالایی روبرو است. تحریم‌های اقتصادی شدید ورود ارز به ایران را با دشواری مواجه کرده است و در نتیجه هر تنشی اثرات خود را در این بازار به جای می‌گذارد. از سوی دیگر فروش اوراق قرضه با بهره ۳۰ درصد نیز اثرات خود را در مهار قیمت ارز نشان داده است.

اما قیمت دلار در این هفته چقدر زیان داد؟ تا پیش از هفته سوم بهمن ماه، قیمت ارز حتی به کانال ۶۰ هزار تومان هم نزدیک شد. مقامات بانک مرکزی همچون سایر مقامات اقتصادی دولت بر زودگذر بودن این روند تاکید داشتند و از این رو سوال پرنرگ این بود که آیا قیمت ارز دوباره به کف ۵۲ هزار تومان بازخواهد گشت؟ قیمت دلار، این ارز پیشران بازار ارز اما همچنان از روند پیشسین تبعیت کرد و هرچند برگشت قیمت در بازار ارز آغاز شد، اما کف سازی در محدوده قیمتی ۵۵ هزار تومان اتفاق افتاد تا اگر دلار ۳ هزار تومان کاهش را در هفته سوم بهمن ماه ثبت می‌کند، ۳هزار تومان افزایش را نیز در هفته سوم بهمن نسبت به چندی قبل به ثبت برساند.

فعالان بازار ارز البته معتقدند که سیاستگذار از این وضعیت ناراضی نیست و با وجودی که نهاد تلاش دارد که قیمت اسکناس آمریکایی به پله‌های بالاتر از کردیور ۵۰ هزار تومانی ورود نکند اما تمایلی نیز به برگشت به کانال ۵۲ هزار تومانی نیز ندارد. براساس آمارها، قیمت دلار از روز ۱۲ بهمن ماه تا روز چهارشنبه ۱۸ بهمن ماه و طی پنج روز کاری هفته سوم بهمن حاکی از بازدهی منفی ۵ درصدی و کاهش قیمت ۲ هزار تومانی است. اسکناس سبز آمریکایی در هفته دوم بهمن ماه به مقدار افت قیمت هفته اخیر رشد بازدهی داشت.

از سسوی دیگر، طلا هم در این هفته زیان داد. در روز چهارشنبه ۱۸ بهمن ماه هر گرم طلای ۱۸ عیار به قیمت ۲ میلیون و ۷۸۸ هزار و ۲۰۰ تومان به فروش رسید و یا کاهش ۱۴۴ هزار تومانی نسبت به هفته گذشته،

دامسج اصلی تالار شیشه‌ای به مرز ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد رسید

بورس در تله رکودی



درصدی به ۱۹۲ میلیارد تومان رسید.

بورس به تله رکودی رفت

با وجود صعود ۲ هزار واحدی شاخص بورس در اولین روز هفته، اما باز هم سهامداران، شرایط بازار را مبهم می‌دانند؛ چراکه روند بازار بورس در طول یک ماه گذشته نشان می‌دهد که از روز ۲۴ دی‌ماه به طور پی در پی در مسیر نزولی قرار داشته و حتی اگر یک یا دو روز فاز صعودی به خود گرفته، اما در نهایت ریزشی بیش از گذشته را تجربه کرده است. گزارش‌ها از آخرین وضعیت بازار سرمایه نشان می‌دهد که شاخص کل بورس روی عدد ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد ایستاده است و این در شرایطی است که بازار در روز ۲۴ دی‌ماه و حدود یک ماه قبل، روی قله ۲ میلیون و ۱۹۷ هزار واحد قرار داشت. این یعنی در این بازه زمانی شاخص کل بورس بیش از ۴ درصد افت را تجربه کرده است. در این شرایط، کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی اعتقاد دارند که بازار سهام طی هفته‌های گذشته، بیش از پیش در تله رکودی فرو رفته است. به باور آنها، افزایش تنش‌های منطقه، نوسانات بازار ارز، هم‌زمان با رکود موجود در بازار سهام از مهمترین عوامل روند نزولی بورس طی هفته‌های پیشین هستند. با این حال، روند بازار نشان می‌دهد که ارزش معاملات همچنان در کانال ۴ هزار میلیارد تومانی دست‌وپا می‌زند. تحلیلگران اعتقاد دارند تا زمانی که ارزش معاملات تا سطوح نزدیک به ۱۰ هزار میلیارد تومانی رشد نکند، خبری از تحرک قیمت در نمادهای شاخص‌ساز و بزرگ بازار نخواهد بود. در مجموع به نظر می‌رسد سه مسئله مهم قیمت‌گذاری دستوری، نرخ بهره بسیار بالا و نرخ تسعیر ارز غیرواقعی در کنار خبرهای نامناسب، باعث شده تا بازار سهام از تب و تاب بیفتد.

در همین زمینه، یک کارشناس بازار سرمایه در مورد اینکه چرا بورس از تب و تاب افتاد، می‌گوید: متأسفانه شاخص بورس در چند سال اخیر درگیر سه مسئله مهم است: قیمت‌گذاری دستوری، نرخ بهره بسیار بالا و نرخ تسعیر ارز غیرواقعی. هم‌پون دارای در گفت‌وگو با خبرگزاری خبرنگرانلین توضیح می‌دهد: این سه مشکل در کنار بعضاً خبرهای نامناسب در حوزه‌های منطقه‌ای، باعث شده که یک مقداری بازار از تب و تاب

بیفتد، اما مسئله اساسی که در حال حاضر گریبان بازار را گرفته، افزایش بدون توجیه و برنامه نرخ بهره و فروش اوراق گواهی سپرده ۳۰ درصدی بود که در شبکه بانکی انجام شد و متأسفانه ضربه اساسی را هم به بازار سرمایه و هم به تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی زد.

پیش‌بینی بورس در آخر سال

این کارشناس اقتصادی با اشاره به تبعات نرخ بهره بالا در اقتصاد ایران می‌افزاید: نرخ بهره ما متأسفانه غیرواقعی است و در این شرایط افراد ترجیح می‌دهند بنگاه‌ها و شرکت‌های خود را تعطیل کنند و پول خود را روی گواهی‌های ۳۰ درصد سرمایه‌گذاری کنند؛ بدون مشکلات مالیاتی و تأمین‌اجتماعی … به این شکل، سود خالص قابل توجهی را به‌دست بیاورند. او همچنین به اختلاف قیمت دلار آزاد و دلار نیمایی اشاره و تصریح می‌کند: اختلاف قیمت دلار آزاد و دلار نیمایی به بیش از ۱۸ هزار تومان رسیده و همین مسئله باعث شده که صادرکنندگان ما تنبیه شوند. ایران جزو یکی از معدود کشورهای است که در آن، صادرکننده تنبیه و واردات تشویق می‌شود و به تراز منفی تجاری کشور منجر شده است. دارای درباره پیش‌بینی وضعیت بورس در هفته‌های انتهایی سال جاری و همینطور سال آینده می‌گوید: متأسفانه در حال حاضر این مسائل دست به‌دست هم داده‌اند و مانع از سرمایه‌گذاری مولد و اشتغال در کشور شده‌اند. تا زمانی که سه مشکلی که عنوان کردم، حل نشود، روند کنونی بورس همچنان ادامه دارد. به نظر می‌رسد شاخص کل در یک ماه پایانی سال احتمالاً در همین حدودی که وجود دارد، یعنی کانال ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار تا ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحد نوسان خواهد داشت. در مجموع شرایط بورس بستگی به سیاست‌های اقتصادی در سال آینده دارد.

آگهی مفقودی
برگ سبز خودرو سواری سیستم برپاید تیب چی تی ایکس آی مدل ۱۳۸۷ برنگ تفره ای متالیک شماره موتور ۲۶۵۶۹۵ شماره شاسی ۵۷۳۲۰۷۵۵۳۲۰ شماره انتظامی ۹۱ – ۷۸۲ – ۴۷ پنام اسماعیل غفاری کد ملی ۱۳۱۹۱۶۳۹۸۰ مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد. <p>خلخل</p>
۱۵۶

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سندمالکیت
برابر رای هیات قانون صدرالمشاره تصرفات مالکانه خلم زینب استخو فرزند قیاض نسبت به شذندانگ یک باب باغ محصور،قلعه زمین مزروعی به مساحت ۲۳۶۴۸۲ متر مربع پلاک ۱۷۵ فرعی از ۱۸۷ اصلی واقع در روستای دره لیک بخش ۷ زنجان فریدری از اقی اصغر محمدی محرز گردیده است.لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اعتراض نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی این مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم فرمایند و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض داخلوست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراضی در مهلت مقرر طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. <p>تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۲۴</p>
رئیس ثبت اسناد منطقه یک زنجان – علیرضا حسن زاده
۱۳۷

آگهی فقدان سند مالکیت
نظر به اینکه خانم الهام فریدی فرزند مهدی به شماره شناسنامه و ملی۰۲۹۵۷۱۱۰۸۲ صادره شیروان باستاندو دو برگ استشهاده گواهی شده توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۱ شیروان جهت دریافت سند مالکیت المثنی نوبت اول به این اداره مراجعه نموده و مدعی اند که سند مالکیت ۴ سهم مشاع از شذندانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی بشماره پلاک ۲۲ فرعی مغرور و مجزی شده از ۱۱۲۲اصلی واقع در قطعه ۱ شیروان بخش ۵ قوچان طبقه دوم به آدرس شیروان – خیابان امام رضا (ع) کوچه دارایی که متعلق به ایشان میباشد بعلت نامعلومی مفقود شده است و سند مالکیت آن بشماره جایی ۲۲۱۰۰۸ سری و سال ۱۴۰۰ می باشد که ذیل شماره دفتراملاک الکترونیک ۰۷۰۷۶۰۷۰۷۱۱۴۰۳۰۱۴۰۱۲۰۳ پنام نامبرده صادر و تسلیم گردیده و با بررسی دفتر املاک معلوم گردیده که پلاک ثبتی مذکور دارای یک فقره رهن به شماره ۷۷۴۷۴ تاریخ ۱۱/۲۰/۱۳۹۹ به نفع بانک مسکن شعبه مرکزی شیروان تنظیمی دفتر اسناد رسمی شماره ۳۰ شیروان می باشد. لذا به استناد تبصره یک اصلاحی ماده ۱۰۵ آیین نامه قانون ثبت مراتب یک نوبت آگهی و متذکر میگردد هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای انجام داده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود میباشد بایستی ظرف ده روز از انتشار این آگهی اعتراض کتبی خود را بپیوست اصل سند مالکیت یا سند معامله رسمی به این اداره تقدیم نماید بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در مهلت مقرر و یا وصول اعتراض بدون ارائه سند مالکیت یا سند معامله رسمی نسبت به صدور سند مالکیت و تسلیم آن به متقاضی اقدام خواهد شد .
تاریخ انتشار: ۲۳ / ۱۱ / ۱۴۰۲
شناسه آگهی: ۱۶۶۴۷۵۷

ایرانلو
معاون اداره ثبت اسناد و املاک شیروان

معمای پیدا کردن ایمیل برای تولید لید (Lead)

هدف خواهد خورد.

گشت و گذار در توئیتر؛ به وقت استفاده از شبکه‌های اجتماعی شبکه‌های اجتماعی در طول سال‌های اخیر نقش پررنگی در تعامل بین مشتریان با برندها ایفا کرده‌اند. در این میان بیشتر بازاریاب‌ها نقش اول را برعهده داشته و با تولید محتوا سر کاربران را گرم کرده‌اند. البته این وسط ماجرای توئیتر کاملا فرق دارد؛ چراکه کاربران در توئیتر اوضاع‌شان متفاوت است. در واقع این کاربران هستند که در توئیتر بیشتر درباره برندها نظر داده و به یکدیگر برای خریدی مطمئن کمک می‌کنند. ماجرا به بخش جالبش رسید، نه؟ وقتی کسی درباره برند شما نظر مثبتی می‌دهد، در واقع اولین جرقه ارتباط میان شما و او رقم خورده است. هرچه باشد نظر مثبت او به معنای علاقه‌اش برای خرید از شماست. پس باید خیلی زود دست به کار شده و اوضاع را به نفع خودتان تثبیت کنید. اولین فکری که به ذهن هر بازاریابی در این شرایط می‌رسد، پیدا کردن ایمیل کاربران این چنینی است. البته خیلی از بازاریاب‌ها برای این کار بیش از اندازه خجالتی هستند. به همین خاطر همیشه با تعلل بیش از اندازه فرصت‌ها را یکی پس از دیگری به باد می‌دهند. توصیه ما در این چنین شرایطی ارسال یک پیام ساده برای کاربران موردنظر است. این پیام اصلا می‌تواند شامل لید تولیدشده شما باشد. با این حال باید در نهایت از کاربران درخواست درج ایمیل‌شان به منظور عضویت در خبرنامه برند را بکنید. این طوری ارتباط‌های بعدی‌تان به طور خودکار تنظیم خواهد شد.

یادتان باشد توئیتر فضایی بی‌نهایت تعاملی است. پس اگر فکر کرده‌اید همین طور سرسری فرصت اثرگذاری بر روی مخاطب هدف در چنین فضایی را دارید، سخت در اشتباهید. در عوض باید کارتان را با گوش دادن به حرف کاربران شروع کرده و همیشه این نکته طلایی را آویزه گوش‌تان کنید. هرچه باشد تمام سعی و تلاش برندها در نهایت باید به مذاق مشتریان خوش بیاید. پس اگر فکر کرده‌اید بدون آنها شانس برای موفقیت در بازار دارید، سخت در اشتباهید. **ارائه پیشنهاد مناسب؛ سوسه مشتریان همیشه جواب می‌دهد** آیا تا حالا فکر کرده‌اید چرا تبلیغات شما برای جلب نظر کاربران به عضویت در خبرنامه برند با شکست رو به رو می‌شود؟ خیلی از بازاریاب‌ها آنقدر سرشان به تولید محتوا گرم است که حتی به این نکات توجه هم نمی‌کنند. در این صورت ما اینجا قصد داریم یک بار برای همیشه پرونده این موضوع را ببندیم.

یک لحظه خودتان را جای مشتریان قرار دهید. چرا ثبت نام در خبرنامه یک برند باید برای شما جذاب باشد؟ اگر جوابی برای این سوال ندارید، یعنی لیدی که تولید کرده‌اید هیچ کاربردی نداشته و راه را کاملا اشتباه آمده‌اید. پیشنهاد ما در این میان تعیین یک جایزه کوچک برای عضویت کاربران در خبرنامه است. مثلا دانلود رایگان یک کتاب الکترونیکی یا دسترسی به یک دوره آموزشی ایده‌های خوبی محسوب می‌شود. اینطوری ثبت نام کاربران در واقع یک معامله برد- برد خواهد بود. به طوری که هم شما به ایمیل‌های دلخواهتان می‌رسید، هم اینکه کاربران جایزه‌های هرچند کوچک را دریافت خواهند کرد. این جایزه کوچک شاید برای شما خیلی مهم نباشد، اما به خوبی دل مشتریان را به دست می‌آورد.

منابع:

https://www.streak.com/post/how-to-find-a-prospects-email-address-the-smart-way

شاید دنبال دلایل بی‌نهایت پیچیده‌ای برای تحلیل اهمیت پیدا کردن ایمیل مناسب از سوی مشتریان باشید، اما ما در روزنامه فرصت امروز همین یک دلیل را کافی می‌دانیم. هرچه باشد شما برای فروش محصولات‌تان به مشتریان باید یک پُل ارتباطی داشته باشید و چه چیزی بهتر از ایمیل؟ حالا کوه متوجه اهمیت پیدا کردن ایمیل مشتریان شدید، بد نیست کم کم سراغ اصل ماجرا برویم. بجز اگر قرار بود مقاله‌مان فقط درباره اهمیت پیدا کردن ایمیل باشد که تا حالا کارمان تمام شده بود.

تولید لید و مسئله پیدا کردن ایمیل: نکاتی برای بازاریاب‌ها بعد از یک مقدمه نسبتا طولانی دیگر جایی برای وقت تلف کردن نیست. ما در این بخش قصد داریم راه و چاه پیدا کردن ایمیل مخاطب هدف را یادتان دهیم. اینطوری با یک تیر دو نشان می‌زنید؛ هم دیگر خبری از ایجاد مزاحمت برای مشتریان بی‌علاقه به کسب و کارتان نیست، هم اینکه الکی هزینه ایمیل اضافی روی دست‌تان باقی نمی‌ماند. پس با ما همراه باشید تا از این به بعد ایمیل مشتریان را روی هوا بقیابید.

کار شما در اینجا شبیه کارگاه‌های خوره‌ای است که باید مو را از ماست کوه بکشند؛ چراکه ایمیل کاربران علاقه‌مند به برند از قبل مشخص نیست. در عوض این شما هستید که باید سرخ‌ها را دنبال کرده و به نتیجه نهایی برسید. خب اگر آماده‌اید، ماجراجویی‌مان را دیگر شروع کنید.

پرس و جواز همکاران: اولین قدم در مسیر یافتن ایمیل‌ها آیا شما در دنیای کسب و کار دوستانی دارید که به فکر‌تان باشند؟ جواب خیلی از کارآفرینان به چنین سوالی کاملا منفی است، اما اگر شما روابط عمومی خوبی داشته باشید، آن وقت همه چیز فرق خواهد کرد؛ چراکه پیدا کردن دوستانی وفادار در دنیای کسب و کار تا حد زیادی شبیه زمان کودکی است. همانطور که بچه‌های گوشه‌گیر معمولا دوستان زیادی پیدا نمی‌کنند، بازاریاب‌هایی که مهارت ارتباطی خوبی ندارند هم چنین اوضاعی را خواهند داشت. ما قبلا در روزنامه فرصت امروز کلی درباره مهارت‌های ارتباطی با شما گپ زده‌ایم. اگر هنوز فکری می‌کنید مهارت‌تان در این زمینه به اندازه کافی نیست، پیشنهاد طلایی‌مان مطالعه دوباره مقالات ما درباره مهارت‌های ارتباطی است؛ به همین سادگی!

اجازه دهید فرض را بر این بگیریم که شما حداقل‌هایی از مهارت ارتباطی را دارید. در این صورت احتمالا یکی دو تا دوست صمیمی دارید که همه جوهر حاضر به کمک به شما خواهند بود. خب از اینجا به بعد فقط یک کار باید انجام دهید و آن هم پرس و جو درباره مشتریان هدف است. اینکه آنها چه کسانی را به عنوان مشتری هدف انتخاب کرده‌اند و تکنیک‌شان برای دسترسی به ایمیل آنها چیست، ایده بی‌نهایت ساده‌ای به نظر می‌رسد. بنابراین کافی است این ایده ساده را دنبال کنید تا همه چیز مثل روز برایتان روشن شود. یادتان باشد ایده‌های دیگران همیشه در کسب و کار شما هم جواب نمی‌دهد. با این حال بد نیست کمی به آنها گوش داده و بهترین‌شان را انتخاب کنید. این طوری حداقل کمی از تجربه دیگران نیز سود برده‌اید. هرچه باشد از قدیم گفته‌اند «یک دست صدا ندارد». پس همیشه نیم نگاهی به تجربه و ایده‌های دیگران داشته باشید. قول می‌دهم با این دست فرمان اصلا ضرر نخواهید کرد.

گوگل کردن اسامی: توصیه ویژه کسب و کارهای B2B

نویسنده: علی آل‌علی

ایمیل مارکتینگ شیوه بی‌نهایت جذابی برای ارتباط با مشتریان محسوب می‌شود، اما اگر شما همینطور بدون برنامه سراغ انبوهی از ایمیل‌ها بروید، دست آخر با کلی کاربر عصبانی رو به رو خواهید شد که حتی به خرید از شما فکر هم نمی‌کنند. هرچه باشد تمام کاربران دنیا که علاقه‌مند به برند شما نیستند. در عوض کسانی که به طور مرتب به سایت یا اکانت‌تان در شبکه‌های اجتماعی سر می‌زنند، گزینه‌های بهتری خواهند بود؛ چراکه آنها دست کم علاقه‌شان به محصولات شما را نشان داده‌اند.

احتمالا شما دارید پیش خودتان فکری می‌کنید تعامل با کاربرانی که حداقل‌علاقای به برندتان دارند، خیلی بهتر از سرمایه‌گذاری تصادفی روی همه مشتریان بازار است. خب در این صورت کاملا حق با شماست. البته اگر ایمیل آنها را داشته باشید. گزینه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود و بعد از چند وقت دوباره سراغ ارسال ایمیل‌های انبوه خواهید رفت.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم راهکارهای زیادی برای به دست آوردن ایمیل مشتریان هدف وجود دارد. اینطوری شما نه تنها فرآیند موثقی از لید جنریشن (Lead Generation) را تجربه می‌کنید، بلکه به راحتی هرچه تمامتر مشتریان هدف را دور خودتان جمع خواهید کرد. اگر شما هم بارها و بارها به تعجب به موفقیت خیره‌کننده بقیه برندها در گردآوری مشتریان دور خودشان خیره شده‌اید، حالا دیگر وقت عمل فرا رسیده است. کافی است تا انتخاب این مقاله با ما همراه باشید تا دیگر خیال‌تان بابت لید جنریشن راحت شود. ما در این مقاله راهکارهایی برای پیدا کردن ایمیل‌های مخاطب هدف به منظور کمک به فرآیند تولید لید را مرور خواهیم کرد.

چرا پیدا کردن ایمیل مناسب مهم است؟

اگر سوال بالا را یک بازاریاب حرفه‌ای بپرسد، احتمالا چیزی به غیر از نگاه‌های عجیب و غریب تحویل‌تان نخواهد داد. در دنیایی که تولید لید یکی از ضرورت‌های بازاریابی موفق است، طرح چنین سوالی عجیب به نظر می‌رسد. با این حال از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز همیشه کارمان را از ساده‌ترین بخش شروع می‌کنیم، بررسی اهمیت یافتن ایمیل مناسب از زاویه دید خواهد بود.

اجازه دهید کارمان را با یک مثال جالب شروع کنیم. بازیگری را در نظر بگیرید که تازه اول راه است و دوست دارد نقشی هرچند کوچک به کارنامه‌اش اضافه کند. در این صورت احتمالا باید یک راست برود سراغ کارگردان و تهیه‌کننده‌های مختلف، اما چطور می‌تواند اینجور همینطور دست خالی سراغ کله گنده‌های صنعت سینما رفت؟ یک جواب هوشمندانه برای سوال بالا، پیدا کردن راه‌های ارتباطی با کارگردان یا تهیه‌کنندگان است. مثلا اگر شماره تماس یا ایمیلی از آنها پیدا کنید، احتمالا کارتان خیلی راحت‌تر خواهد شد. البته هیچ تضمینی نیست که تماس شما با آنها خوب از آب در بیاید اما حداقل کارتان کمی راحت‌تر می‌شود.

مثال بالا به خوبی اهمیت یافتن ایمیل کاربران در فرآیند تولید لید را نشان می‌دهد. وقتی شما محتوای بازاریابی‌تان را برای مخاطب درست ارسال کنید، شانس‌تان برای اثرگذاری بر روی آنها بیشتر می‌شود. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که بازاریابی در تعامل با مشتریانی که به حوزه کاری‌تان علاقه دارند، خیلی نتیجه‌بخش‌تر از هر سناریوی دیگری خواهد بود، مگر نه؟

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۶۶۳۴۱۲



وزارت راه و شهرسازی
معاون راهبردی و عملیاتی جاده‌ای

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت و گذار نماید. لذا از کلیه شرکت‌کنندگان واجد صلاحیت دعوت می گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط ، مخوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	محل اجرا	مبلغ تقصیم برآوردی در فرآیند اجرای کار (ریال)	برآورد اولیه برآوردی (ریال)	میلغ تقصیم شرکت در فرآیند اجرای کار (ریال)	صلاحیت مورد نیاز
۱	اجاره ماشین آلات تعریض، رفع نقاط حادثه خیز محور لنده- قیام	لنده	۲۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	
۲	اجرای حفاظ بتنی مفصلی محور یاسوج- شیراز	بویراحمد	۶۹,۸۰۴,۷۶۲,۸۵۷	۶۹,۸۰۴,۷۶۲,۸۵۷	۳,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵
۳	آسفالت راه های روستایی فاقد آسفالت شهرستان دنا (کل جبهه آباد و کپله حمام)	دنا	۱۸,۳۴۰,۳۲۹,۳۴۰	۱۸,۳۴۰,۳۲۹,۳۴۰	۹۲۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵
۴	بهبودی و آسفالت جاده روستاهای باگ- گزدون مظفری بن زرده تنگ رواق	دنا	۲۶,۷۲۴,۰۹۴,۸۲۹	۲۶,۷۲۴,۰۹۴,۸۲۹	۱,۳۴۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵
۵	بهبودی و آسفالت راه روستایی بلوط حصار	بهمتی	۲۸,۵۵۵,۲۶۲,۱۴۰	۲۸,۵۵۵,۲۶۲,۱۴۰	۲,۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵
۶	بهبودی و آسفالت راه روستایی چشمه امیری	بهمتی	۲۷,۹۸۷,۶۵۹,۳۴۶	۲۷,۹۸۷,۶۵۹,۳۴۶	۱,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵
۷	بهبودی و روکنی آسفالت و رفع نقاط حادثه خیز گوزنان لوداب	دنا	۳۲,۱۰۵,۷۵۰,۳۶۵	۳۲,۱۰۵,۷۵۰,۳۶۵	۱,۶۱۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵
۸	تعمیر و مرمت پل ارتباطی پشت تاوه لیکک- بهمیتی	بهمتی	۲۵,۷۹۴,۲۵۰,۹۹۷	۲۵,۷۹۴,۲۵۰,۹۹۷	۱,۲۹۰,۰۰۰,۰۰۰	شراه یا ۵ اینته
۹	تعمیرات دیوار حائل (کیلومتر ۴ یاسوج- چرام)، (کیلومتر ۴ محور یاسوج- اسفهان)، (کیلومتر ۳ محور یاسوج- اقلید)	بویراحمد	۲۲,۰۴۲,۸۰۱,۰۵۷	۲۲,۰۴۲,۸۰۱,۰۵۷	۱,۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰	شراه یا ۵ اینته
۱۰	خرید رنگ، خط کشی راه و اجرای علائم افقی و خط نوشته ها در سطح محورهای استان	استان	۷۲,۹۹۲,۴۲۸,۲۲۵	۷۲,۹۹۲,۴۲۸,۲۲۵	۳,۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰	راه ۵

- دستگاه مناقصه گزار و نشانی: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان کهگیلویه و بویراحمد- یاسوج - میدان حمل و نقل
- اطلاع رسانی از طریق سایت الکترونیکی مناقصات: <http://ets.mporg.ir> و سامانه تدارکات الکترونیکی دولت setadranir
- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگهی از سایر شرایط: از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۳ لغایت پایان وقت مقرر در سامانه ستاد ۱۴۰۲/۱۱/۱۳ در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت setadranir قابل دریافت می باشد.
- مناقصه گران می بایست پاکت الف خود را تا پایان وقت مقرر در سامانه ستاد از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۵ لغایت ۱۴۰۲/۱۱/۲۷ به آقای خصوی اداره پیمان و رسیدگی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای واقع در یاسوج- میدان حمل و نقل تحویل و رسید دریافت دارند. همچنین پاکت الف و ب و ج باید در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت در مهلت مقرر بارگذاری شوند.
- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ رأس ساعت ۹ صبح تشکیل می گردد. از کلیه مناقصه گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکت پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می آید.
- تنها پیمانکارانی می‌توانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی www.sajarmporg.ir دارای اعتبار باشد و پاکت خود را در سامانه ستادایران بارگذاری کرده باشند.
- لازم ضمیمات لازم جهت شرکت در لفاق مناقصه، پاکت الف در لفاق مناسب لاک و مهر شده به پایگانی فنی اداره پیمان و رسیدگی تحویل نمایند.
- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.
- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.
- ۱۰- شرکت کنندگان باید دارای صلاحیت ایمنی از اداره کل باشند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۳

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای

استان کهگیلویه و بویراحمد - اداره پیمان و رسیدگی

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

۱۵۸

آگهی مناقصه
فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت اول
شناسه آگهی: ۱۶۶۳۴۱۲

موضوع مناقصه: خرید مربوط به شرح ذیل: P/F: HYDRALIFT TOP DRIVE

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

شرکت ملی حفاری ایران - اداره تدارکات خارجی کالا

آگهی مزایده عمومی
نوبت اول

شهرداری لیدینه در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۵۲۲۲/مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۰۱ موضوع مزایده شماره ۴ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۲ شورای اسلامی شهر لیدینه نسبت به فروش دارایی‌های غیرمنقول از طریق مزایده عمومی به انحصار حقیقی یا حقوقی واجد شرایط اقدام نماید.

۱- موضوع مزایده: عیرت لست از فروش یک قطعه زمین با کاربری ورزشی در کنای خیابان شهید همت فاز ۵ شهر لیدینه

۲- شرایط فروش: فروش ملک مذکور به صورت نقدی پوده و مبلغ پایه کارشناسی رسمی دادگستری به شماره ۹۲۲/۱۳۲۱ مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۰۱ در شرح جدول ذیل می‌باشد:

ردیف	مساحت (مترمربع)	قیمت پیشنهادی پایه مزایده به صورت ۲۵۰ نقدی	مبلغی به صورت اقساط ۲۶ ماهه(ریال)
۱	۲۲۴۵	۳۱۸/۵۷۱/۹۲۸/۶۱۲	

تصوه مهم: برنده مزایده ملکت است نسبت به رعایت شرایط ذیل اقدام نماید.

عدم تعیر کاربری ملک و حفظ سوره ورزشی

- رعایت حداقل رگنل زمان برای شروع عملیات ساخت پروژه بر اساس ضوابط شهرداری و اداره ورزش و جوانان

- ممنوعیت واگذاری یا ساخت و غیر قبل از ساخت.

- حضور سده پس از ساخت و اخذ پایتاکت بر اساس پروانه ساخت.

- در صورت عدم رعایت شروط اعلامی فوق از سوی برنده مزایده، شهرداری مجاز به فسخ قرارداد دریافت کلیه خسارات وارده از برنده مزایده خواهد بود.

تصوه ۱: خریدار می‌بایست قبل از شرکت در مزایده از زمین مورد نظر بازدید و وضعیت موجود را روت و با علم و آگاهی نماید آن نسبت به ارائه پیشنهاد قیمت اقدام نماید.

تصوه ۲: کلیه مستندات ها و هزینه‌های احتمالی بعد از اعلام برنده بر عهده خریدار خواهد بود.

تصوه ۳: کلیه هزینه‌های مربوط به اخذ اسناد ادارات و همچنین کتال اسناد در دفترخانه بر عهده برنده مزایده خواهد بود.

۲- سیده شرکت در مزایده: سیده شرکت در مزایده مبلغ ۱۰/۹۲۸/۵۷۱/۹۲۸ ریال می‌باشد که می‌بایست تا پایان مهلت تسلیم پیشنهاد قیمت به واحد دبیرخانه شهرداری تسلیم و شماره ثبت پاکت الف دریافت نماید.

الف: ۱- رسید پایتکی و ریز وجه مزور به شماره حساب سیده شرکت در مزایده ۱۱۳۹۹۲۴۵۶۰۱-۱، نزد بانک ملی شعبه شهر لیدینه کد ۲۲۱۷

ب) ضمانت نامه بانکی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۳

بهروز گاوایانی - شهردار شهر لیدینه

۱۶۲

عضویت در خانه مطبوعات آذربایجان شرقی با سختگیری مواجه می‌شود؛

تقویت جبهه رسانه‌ای در گرو حمایت از اصحاب رسانه است



وی این راه هم بیان کرد که توزیع آگهی‌های رسانه‌ها در مرکز استان اتفاق می‌افتاد و این موضوع برای اصحاب رسانه هزینه‌بر و زمان‌بر است.
مرانه یازدهم آبان ۲۰۱۳ در چایخانه‌های فعال مرانه تجهیزات لیتوگرافی وجود ندارد، ابراز امیدواری کرد که تسهیلات لازم در اختیار یکی از چایخانه‌داران شهرستان قرار گیرد تا روند لیتوگرافی و چاپ نشریات جنوب استان در مرانه انجام شود.

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: سرپرست اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی مرانه در جریان حضور حسن گلی، معاون فرهنگی و رسانه‌ای اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان‌شرقی در جمع اصحاب رسانه این شهرستان، گفت: مرانه ۱۸ نشریه چاپی ۶ مورد نمایندگی نشریات استانی و سراسری و ۱۸ نشریه برخط دارد.

یوسف عبدی، افزود: ۲ مورد رسانه غیر برخط نیز در این شهرستان فعال است و تا حدودی همه آنها به حمایت‌نیاز دارند.

درد و دل‌های اصحاب رسانه مرانه

مدیرمسئول نشریه دیدبان مرانه، اعطای تسهیلات برای خرید تجهیزات تولید محتوا را مورد تأکید قرار داد و افزود: تامین این تجهیزات برای تولید چندرسانه‌ای در رسانه‌های برخط ضروری بوده و قیمت آنها بالاست.
بیاض محرزاده، به بیان اینکه چندین پایگاه خبری مرانه در سال جاری منتظر ارزیابی و دریافت پارتیه دولتی است، ابراز امیدواری کرد که پایگاه‌های خبری بر اساس شاخص‌های روزنامه‌نگاری آنلاین ارزیابی شوند نه روزنامه‌نگاری سنتی.

سرپرست نشریه فربختگان در آذربایجان‌شرقی و مدیرمسئول هفته‌نامه آوای باغ شهر ایران نیز برخی از مشکلات نشریات چاپی را به نمایندگی از همکارانش بیان کرد و افزود: ایجاد نمایندگی خانه مطبوعات استان در مرانه را پیش از این برخی از مسئولان وعده داده بودند اما تاکنون محقق نشده است.

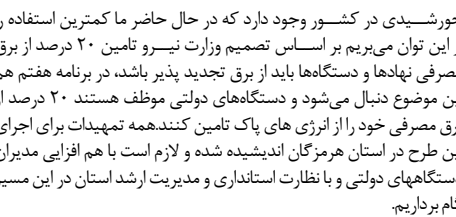
سجاد درخشسی افزود: اعلام وصول نشریات چاپی در

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مهتدس محمد کریمی مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان با بیان اینکه ظرفیت‌های بهره گیری از انرژی‌های تجدید پذیر در هرمزگان نباید مغفول بماند از واحدهای صنعتی خواست تا از طرح تولید انرژی خورشیدی بیشتر استقبال کنند و از ظرفیت‌های موجود بهره گیری نمایند.

به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان ، مهندس کریمی در همایش آشنایی صنایع با نیروگاه‌های تجدید پذیر خورشیدی افزود: در حوزه استفاده از انرژی تجدیدپذیر در ۲ سال گذشته جهش بزرگی در مجموعه وزارت نیرو ایجاد شده است ، ظرفیت‌های تولید انرژی تجدید پذیر در استان هرمزگان نیز شناسایی و فرصت‌های سرمایه گذاری در این حوزه احصا شده است.

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در ادامه با بیان اینکه این جهش باعث شده صنویط، مقررات، قوانین، دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های موضوع تولید انرژی های تجدید پذیر ابلاغ شود و مورد توجه قرار گیرد ادامه داد: علاوهبرآن شرکت‌های پیمانکار، مشاوران و تولیدکنندگان در حوزه انرژی های تجدیدپذیر در بسیاری از مناطق فعال شدند که براین‌اساس شاهد ارتقا کمی و کیفی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر هستیم.

مهندس کریمی با تأکید بر اینکه از همه ظرفیت‌ها در حوزه انرژی های تجدید پذیر می‌بایست استفاده شود افزود: قوانین بالادستی در این حوزه الزاماتی ایجاد کرده که باید به سمت استفاده از انرژی‌های تجدید پذیر برویم، بر اساس مطالعات انجام شده بالای ۶۰ هزار مگاوات توان استفاده از انرژی



خورشیدی در کشور وجود دارد که در حال حاضر ما کمترین استفاده را

از این توان می‌بریم بر اساس تصمیم وزارت نیرو تاکنون ۲۰ درصد از برق

صرفی نهداها و دستگاهها باید از برق تجدید پذیر باشد، در برنامه هفتم هم

این موضوع دنبال می‌شود و دستگاههای دولتی موظف هستند ۳۰ درصد از برق مصرفی خود را از انرژی های پاک تامین کنندحتمه تمهیدات برای اجرای

این طرح در استان هرمزگان اندیشیده شده و ما هم ازاین می‌دانیم

دستگاههای دولتی و با نظارت استانداری و مدیریت ارشد استان در این مسیر

گام برداریم.

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان همچنین به الزامات

قانونی اشاره کرد و گفت: قانون ارشد کرده که صنایع از برق تجدید پذیر

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: رئیس اداره اهداری و حمل و نقل جاده‌ای بناب از افتتاح و بهره برداری چهار پروژه اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای این شهرستان با اعتبار بیش از ۳۰ میلیارد تومان خبر داد.

علی سلیمانی فرد، با اعلام این خبر افزود: به مناسبت دهه مبارک فجر پروژه‌های آسفالتی اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای شهرستان بناب در حوزه راهداری روستایی و اصلی در مجموع به طول ۲۰ کیلومتر افتتاح شد. وی اضافه کرد: برای این پروژه‌ها ۱۷۰ هزار متر مربع آسفالت ریزی شده و ۳۳۰۰ تن آسفالت مصرف شده است.

سلیمانی فرد ادامه داد: برای پروژه‌های آسفالتی از محل منابع ملی و استانی

در مجموع ۴۱ میلیارد تومان هزینه شده است.

رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای شهرستان بناب خاطرنشان کرد: پروژه‌های اجرا شده، افزایش ایمنی و کاهش استهلاک وسایل نقلیه و رضایت

نمایش توانمندی‌های هلدینگ پتروپالایش اصفهان و ۶ شرکت

زیرمجموعه در پنجمین نمایشگاه ساخت داخل صنعت نفت

اصفهان – فایزه مرادیان: معاون سرمایه انسانی و توسعه مدیریت و مدیر روابط عمومی و بین‌الملل هلدینگ پتروپالایش اصفهان نمایش توانمندی‌های هلدینگ پتروپالایش اصفهان و ۶ شرکت زیرمجموعه در پنجمین نمایشگاه ساخت داخل صنعت نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش خبر داد.

به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل هلدینگ پتروپالایش اصفهان، محمد هدیدیان با اشاره به برگزاری در پنجمین نمایشگاه ساخت داخل صنعت نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش در مرکز همایش‌های بین‌المللی جزیره کیش اظهار کرد: این نمایشگاه از امروز به مدت سه روز برگزار خواهد شد. وی با بیان اینکه هلدینگ پتروپالایش اصفهان به همراه ۶ شرکت زیرمجموعه اسامال پتروشیمی در این نمایشگاه حضور یافته افزود: باید توجه داشت که این هلدینگ در سال جاری رتبه برتر کشور در حوزه ساخت داخل را به خود اختصاص داده و از این رو در این نمایشگاه مسئولیت خطیرتری بر دوش ما قرار گرفته است.

معاون سرمایه‌انسانی و توسعه مدیریت و مدیر روابط عمومی و بین‌الملل هلدینگ پتروپالایش اصفهان با بیان اینکه ارتباط مستمر با شرکت‌های دانش



بنیان به واسطه شرکت مشعل بويا و همچنین تولیدات متخصص داخلی هلدینگ پتروپالایش اصفهان طی دو سال اخیر کمک قابل توجهی به عدم وابستگی به محصولات خارجی و خودکفایی این مجموعه داشته است. افزود: بخشی از این دستاوردها در این نمایشگاه به نمایش می‌رسد.

وی با دعوت از شرکت‌های دانش بنیان و متخصصان صنعت نفت برای

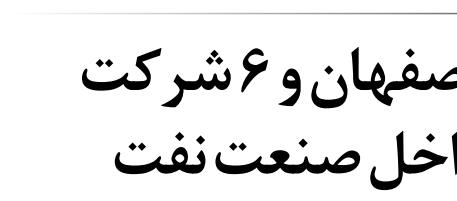
بهره برداری و آغاز عملیات اجرایی هزار و ۸۸۴ پروژه عمرانی و اقتصادی در استان گلستان



سه استان برتر کشور محسوب می‌شوداستاندار گلستان گفت: از ۱۱۰ پروژه ورزشی نزدیک به ۴۰ پروژه تعیین تکلیف شد که این ناشی از توجه ویژه دولت به استان گلستان است:زنگنه خاطرنشان کرد: سرانه شهرها و شهرستان‌های کمتر برخوردار استان گلستان ۷٫۹ برابر سرانه میانیگین مرکز استان است‌وی



شرط آب و هوایی پروژه های شهرستان با جدیت دنبال خواهد شد تا درصد بهره مندی مردم ورزگان بیش از پیش افزایش یابد.



بهره برداری احداث یکی از ظرفیت شرکت‌هایی است که توان رفع نیازهای مردم را برای پیشبرد اهدافمان دارند و در این زمینه از هیچ همکاری و حمایتی دریغ نخواهیم کرد.

گفتنی است، پنجمین نمایشگاه ساخت داخل صنعت نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش با حضور بیش از ۲۷۰ شرکت کننده شامل مجتمع های پتروشیمی و پالایشگاهی، شرکت های دانش بنیان تولیدکننده تجهیزات و ارائه بسته خدمات در صنعت نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش، بانک های عامل و دیدنه ها در فضای به مساحت ۲۱ هزار مترمربع در مرکز نمایشگاه های بین المللی کیش برگزار می شود.

این نمایشگاه با مشارکت و حمایت انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پالایش نفت، معاونت علمی و فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران،انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی ، معاونت مهندسی و پژوهش وزارت نفت، پارک فناوری و فناوری صنعت نفت و صندوق نوآوری و شکوفایی از ۹ تا ۱۱ بهمن ماه در جزیره کیش برگزار می شود.

بهره برداری و آغاز عملیات اجرایی هزار و ۸۸۴ پروژه عمرانی و اقتصادی در استان گلستان

یادآور شد، از مجموع هزار و ۲۰۰ پروژه نیمه تمام در استان اکنون به کمتر از ۸۰۰ مورد رسیده است‌وی با بیان اینکه پیش بینی شد تا اقف ۱۴۰۴ میلادی ۲۰۰۴ هزار میلیارد تومان به بهره برداری برساینم، افزود: تا دهه فجر مجموعه پروژه‌های افتتاح شده طرح‌های اقتصادی و به بهره برداری رسیده عدد ۱۶۶ همت پروژه کرده است:استاندار گلستان با اشاره به اینکه توزیع منابع شرکت‌زادگی دانش‌بنیان نیز روند معناری ثبت شده است که علت آن را در درصد درآمد ملی در ابتدای دولت سیزدهم به بالای ۵۲ درصد ارتقاء یافته است:زنگنه با تأکید بر اینکه سلامت در توزیع عادلانه منابع با حذف فساد و رانت رخ داده است، اظهار کرد: چشم‌انداز ترسیم شده برای اقف ۱۴۰۴ استان سرمایه‌گذاری ۲۲۴ همتی در گلستان بوده که تا قبل از دهه فجر اسامال مجموع پروژه های افتتاحی و با آغاز عملیات قطعی به بیش از ۱۵۳ همت رسیده است و این بدان معناست که ما می توانیم چشم انداز مورد نظر را محقق کنیم.

ایثارگری شهیدا در پیروزی انقلاب پرداخت و گفت خانواده شهیدا مایه سربلندی و برکت کشورند.
در این دیدار، پدر شهیده ریاضی به بیان خاطراتی از آن شهیده بزرگوار پرداخت.
گفتنی است، شهیده فرشته ریاضی در سال۱۳۵۷ هنگامی که عوامل رژیم استبدادی پهلوی به نظارت انقلابیون آتش کشیدند، در خیابان اهنم نزدیک منزل خود به همراه یکی از دوستانش شهیده سهیلاقتضایی بر اثر اصابت گلوله به درجه رفیع شهادت نایل آمد.



اخبار

حل معضلات اجتماعی محلات بافت تاریخی عزم استانی می طلبد



یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر : عضو شورای اسلامی شهر یزد مطرح کرد: وضعیت اجتماعی بافت تاریخی نگران کننده است چراکه فعالیت های فرهنگی و اجتماعی مدون و مشخصی برای آن برنامه ریزی نشده است.فخرالسادات خامسی عضو شورای اسلامی شهر یزد گفت: خانه های خالی، حضور مهاجران، عبور و مرور خودرو های سواری و موتور و وجود افرادی که دچار اعتیاد هستند و برخی نامنی ها باعث شده تا وضعیت اجتماعی بافت تاریخی شهر یزد به خطر بیفتد. وی تأکید کرد: ضرورت دارد جهت بهبود اوضاع اجتماعی بافت تاریخی چاره ای اندیشیده شود و از سوی نهادهای متولی اجتماعی با همکاری شهرداری، طرح های اجتماعی فرهنگی مناسب اجرا شود تا در کنار حفظ و مرمت کالبدی- فضایی بافت ارزشمند تاریخی، وضعیت اجتماعی آن را نیز از خطرات و تهدیدات دور نگه داشت. خامسی افزود: با وجود اینکه ما جزو شهری هستیم که شهرداری منطقه تاریخی داریم و فعالیت‌های زیادی صورت گرفته است تا بافت تاریخی حفظ و نگهداری شود اما به نظر می رسد به مناطق توریستی بیشتر از دیگر بخش های بافت تاریخی در حوزه های کالبدی و اجتماعی توجه شده است. عضو شورای اسلامی شهر یزد ادامه داد: متأسفانه برخی بخش های بافت تاریخی علی‌رغم اینکه که ارزشمند هستند به دلیل اینکه کمتر در معرض دید گردشگران قرار دارد به دلیل بی توجهی به صورت مغرöhe تبدیل شده است. وی در خصوص دیگر مشکلات بافت تاریخی گفت: همچنین به دلیل ساخت و ایجاد فضاهای تجاری متعدد در بخش توریستی بافت تاریخی و نگاه تجاری و اقتصادی به آن باعث شده است فاضلاب ها و آب یبز شهری ایجاد شود و با نهای بافت تاریخی در خطر تخریب باشد. خامسی پیشنهاد داد: شورای توسعه گردشگری استان بعضی از جلسات و نشست های خود را دوره ای در محلات بافت تاریخی و با حضور مردم و معتمدین این محلات تشکیل دهد و برخی از مشکلات را با حضور مسئولان و متولیان امر میدانی و با نظر مردم مرتع شود. عضو شورای اسلامی شهر یزد خاطرنشان کرد: شهر یزد شهری ارزشمند و جهانی است لذا باید نگاه ویژه ای جهت حفظ و بهبود آن داشت و بافت تاریخی شهر یزد نیز از جمله میراث گران بهایی است که میتوان با استفاده اصولی و تخصصی علاوه بر حفظ آن، از ظرفیت های بافت بهره گرفت.

از سال ۱۴۰۰ تا کنون (در دولت سیزدهم)؛

۵۹۱ رای قضایی به نفع دولت و بیت المال برای مبارزه با زمین خوری در استان اصفهان اخذ شد

اصفهان – فایزه مرادیان: مدیرکل راه و شهرسازی استان اصفهان از اخذ ۵۹۱ رای قضایی به نفع دولت و بیت المال برای بازپس گیری ۶ هزار و ۲۰۶ هکتار از اراضی ملی استان اصفهان از سال ۱۴۰۰ تا کنون خبر داد. علیرضا قاری قران مدیرکل راه و شهرسازی استان اصفهان اظهار کرد: با پیگیری‌های حقوقی از سوی این اداره‌کل در راستای رفع تصرف اراضی ملی استان اصفهان و با حمایت جدی دستگاه قضایی بر این خصوص، از سال ۱۴۰۰ تا کنون ۵۹۱ رای قضایی به نفع دولت و بیت المال اخذ شده است. وی افزود: این آرا مربوط به پرونده‌های مهم و حساس اختلافی اداره‌کل راه و شهرسازی استان اصفهان با متصرفان و زمین‌خواران ۶ هزار و ۲۰۶ هکتار از اراضی ملی در سطح استان اصفهان بوده است که به لطف خدا رای قطعی قضایی برای رفع تصرف این اراضی صادر شد. مدیرکل راه و شهرسازی استان اصفهان بیان کرد: از این میزان آرا صادره له دولت، در سال ۱۴۰۰، ۱۸۹ فقره رای مربوط به ۴۷۷۵۱ هکتار اراضی، سال ۱۴۰۱، ۲۱۳ فقره رای مربوط به پنج هزار و ۲۵۱٫۲۵ هکتار زمین و در سال ۱۴۰۲ تا کنون ۱۸۹ فقره رای مربوط به ۴۷۷۶۰ هکتار زمین دولتی در سطح استان اصفهان بوده است. وی اضافه کرد: تعداد ۱۹۹ دادخواست خلع بد و قلع و قمع و شتایف رفع تصرف عدوانی از سال ۱۴۰۰ تا کنون برای اراضی ۲۱۴٫۱۶ هکتار از اراضی ملی و دولتی استان اصفهان ثبت شده است. قاری قران گفت: اداره‌کل راه و شهرسازی استان اصفهان با حمایت دستگاه قضایی هیچ ممانعتی از زمین‌خواران ندارد و تصرف اراضی ملی به هر بهانه‌ای که صورت گرفته باشد نتیجه‌ای غیر از تعقیب قضایی و محکومیت کیفری و قلع و قمع و زیان ناشی از آن برای متصرفان به همراه ندارد. وی با تأکید بر جدیت این اداره‌کل در برخورد با متصرفان اراضی ملی اذعان داشت: اداره‌کل راه و شهرسازی استان اصفهان نسبت به تشخیصی که اقدام به اراضی ملی می‌کند به هیچ وجه مسامحه نخواهد کرد. مدیرکل راه و شهرسازی استان اصفهان با هشدار به کسانی که به صورت غیرقانونی اراضی ملی می‌کنند، گفت: اداره‌کل راه و شهرسازی استان اصفهان از اراضی ملی با آمادگی کامل حفاظت و حراست می‌کند و با هرگونه دخل و تصرف در این اراضی و زمین خوری به صورت قاطع برخورد کرده و کوچک‌ترین اغماضی نخواهد داشت.

بهره برداری و آغاز عملیات اجرایی هزار و ۸۸۴ پروژه عمرانی و اقتصادی در استان گلستان

گس‌رگان – خبرنگار فرصت امروز: علی محمد زنگنه از بهره برداری و آغاز عملیات اجرایی هزار و ۸۸۴ پروژه عمرانی و اقتصادی در استان به مناسبت ایام دهه فجر خبر داد و اظهار کرد: این پروژه‌ها با اعتبار ۱۳ هزار و ۳۶۴ میلیارد تومان در استان در حال اجرا است:استاندار گلستان گفت: میانگین نرخ مشارکت اقتصادی کشور ۳۷ است که این رقم در استان به بیش از ۴۰ رسیده است:استاندار گلستان اضافه کرد: ۱۵۸ پروژه مربوط به اقتصاد بوده که برای این تعداد پنج هزار و ۱۲۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری شده است:وی یادآور شد: بر اساس آمار موجود استان گلستان در چند شاخصه ویژه از منفی ۵ به مثبت ۵ رسیده افزود: از این تعداد پروژه هزار و ۲۲۶ مورد عمرانی با اعتبار هشت هزار و ۲۴۴ میلیارد تومان انجام می‌شود:استاندار گلستان با اشاره به اینکه نرخ بیکاری استان رو به بهبود است، گفت: استان گلستان در بحث نرخ اشتغال بانوان و جوانان جز استان‌های خوب کشور محسوب می‌شود:وی یادآور شد: میانگین نرخ مشارکت اقتصادی کشور ۳۷ است که این رقم در استان به بیش از ۴۰ رسیده است:زنگنه اظهار کرد: استان گلستان در محورهای اصلی چون صنعت، معدن، خدمات و کشاورزی و خدمات و کسب و کارهای صنعتی فعال استان هرمزگان ۲ هزار و ۷۲۷ واحد است از این تعداد ۳۰ واحد بالای یک مگاوات مصرف برق دارند، این ۴۰ واحد با مصرف بسالای یک مگاوات مصرف برق می‌بایست در خطا مقدم تولید انرژی های تجدید پذیر قرار گیرند. این صنایع باید به سمت انرژی تجدید پذیر حرکت کنند و مصرف برق خود را مدیریت کنند. در این نشست نمایندگان شرکت ها و صنایع استان نیز دیدگاه‌های خود پیرامون تولید و استفاده از انرژی های تجدید پذیر مطرح کردند و مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان پاسخوگی پرسش های مطرح شده بود.

تدوین ۵ کارگاه در جشنواره هنرهای تجسمی فجر در خوزستان

اهواز – شبنم جفاوند: دبیر شانزدهمین جشنواره هنرهای تجسمی فجر گفت: پنج کارگاه در بخش هنرهای تجسمی جشنواره فجر در استان خوزستان با مشارکت داشگاه شهید چمران اهواز تدوین شد. امیر عبدیوی دبیر شانزدهمین جشنواره هنرهای تجسمی فجر بیان کرد: در بخش جنبش شانزدهمین جشنواره هنرهای تجسمی فجر با عنوان «تجسم هنر» چندین کارگاه را به مدت یک هفته برای اجرا تنظیم کردیم. عبدیوی افزود: کارگاه اول با موضوع «فرم‌گرایی و هویت در خوش‌نویسی» توسط رضا زودوار، عضو شورای عالی خوش‌نویسان ایران و نماینده وزیر ارشاد در انجمن خوشنویسی ایران اجرا شد. وی ادامه داد: کارگاه مدنی با موضوع «هویت در عکاسی» توسط حسین جلودار و عضو هیئت علمی دانشگاه شهید چمران، کارگاه سوم با عنوان «تجربه ملال در نقاشی معاصر ایران» توسط حجت سعادت‌فر، عضو هیئت علمی دانشگاه شهید چمران و «نقاشی و هویت بومی» توسط آرزو معرفاوی، کارشناس ارشد نقاشی برگزار می‌شوند. دبیر شانزدهمین جشنواره هنرهای تجسمی فجر گفت: همچنین کارگاه «جامعه و هنر محیطی» توسط سپهر خبثیاری از اساتید هنر محیطی و کارگاه «مدیاها در یادمان‌ها» توسط شهیار گهرویی مدیرکل حوزه هنری خوزستان در روزهای پنجشنبه انجام می‌شود. وی یادآور شد: این کارگاهها در محل برگزاری نمایشگاه هنرهای تجسمی فجر در نگارخانه مهر دانشگاه شهید چمران اهواز هر روز از ساعت ۱۶ تا ۱۸ عصر برپا می‌شود و حضور برای عموم آزاد است. البته به شرکت کنندگان گواهی حضور ارائه خواهد شد.

واکسیناسیون رایگان ۷۰۹ هزار راس دام در سطح شهرستان ورامین



ورامین – آمنه سادات بت شکن: امیر/رئیس انتظامی بیان داشت: مأموریت ها و اهداف دامپزشکی تأمین بهداشت و سلامت دام، پیشگیری، کنترل و مبارزه با بیماریهای مشترک بین انسان و دام، تأمین و تضمین سلامت محصولات دامی و پیشگیری و مبارزه با بیماری‌های طیور است. وی در خصوص عملکرد این اداره گفت: طی سال جاری، ۷۰۹ هزار نوبت راس در دامداری های روستایی و عشایری و مناطق کم‌خوردار، علیه ۸ بیماری شایع به صورت رایگان وکسینه شده اند. وی با اشاره به واکسیناسیون رایگان ۸۵۰ غزاله سگ کله علیه بیماری هاری، افزود: ضد و پایش دامداری‌ها به طور مستمر انجام شده و در صورت گزارش اکیپ های دامپزشکی مراجعه کرده و اقدام لازم انجام می‌شود. وی به اهمیت بحث تست سل و برسولز در دامداری‌ها اشاره و تصریح کرد: در حال حاضر ۴۵ واحد شیری تحت پوشش اداره دامپزشکی ورامین هستند و در سال جاری تست سل برای ۴۵ هزار و ۵۰۰ راس و تست برسولز برای ۵۲ هزار راس انجام شده که ۷۹ واحد بوده که سل و ۹۰ دام آلوده به برسولز تشخیص و به کشتزار ارسال شد. وی افزود: ۱۲۲ مورد تست خون از اسب برای تشخیص بیماری مشخصه شکر بین انسان و تک سم‌ها انجام شد که همه منفی بود. وی در خصوص بیماری تب کره‌همنگوا اظهار کرد: برای مبارزه با اینکاز های خارجی که عامل این بیماری هستند، ۲۲ هزار دام سنگین، ۶۰ هزار دام سبک و ۱۵۰ هزار متر مربع سمپاشی شده است. وی خاطر نشان کرد: ۲ کشتزار فعال دام و طیور و ۱۰ واحد تست بندی در شهرستان ورامین وجود دارد که مسئول فن در آنها مستقر است و نظارت و بازرسی لانه انجام می‌شود و مقافه نیز دو بار بازرسی صورت می‌گیرد. وی با بیان اینکه ورامین یکی از قطب های کشور در حوزه صنایع چرم و روده است، افزود: سالانه یک میلیون ۷۷۰ هزار هنگ روده و ۱۵ میلیون و ۴۰۰ هزار جلد پوست و چرم با نظارت دامپزشکی صادر شده است. وی به پایش روزانه واحدهای طیور اشاره کرد و گفت: به منظور پیشگیری و کنترل بیماری‌های طیور، میزان تلفات روزانه گزارش می‌شود و اگر مشکوک باشد دامپزشکی مراجعه می‌نمونه برداری می‌کند تا در صورت وجود بیماری، اقدامات لازم به سرعت انجام شود. وی در اذعان کرد: ۵۴۷ فقره قلمه مرغ تخم گذار علیه بیماری آنفلوئازای قوای خاد بردگان و ۱۰۶ فقره روده نوبت علیه بیماری نیوکاسل وکسینه شدند و در خصوص واکسیناسیون سگ، گفت: سگ های ولگردها ابتدا باید جمع آوری شوند که در حیطه وظایف شهرداری ها و دهیورای همد و دامپزشک صرفا به مراکز تشخیص نگهداری سگ های ولگرد اعزام خواهد شد که چنین امری در ورامین وجود ندارد. وی با بیان اینکه ۷ کلینیک دامپزشکی ۳ سبار و ۱۶ ثابت در شهرستان ورامین فعال است، افزود: ۱۲۰ دکتر دامپزشک به عنوان مسئول فن در واحدهای مختلف کشتزار گاهی، کلینیک هاست، بسته بندی و – حضور دارند.

ساخت پنج آبشخور در کویر و نصب سه راهبند جدید در ورامین



در کویر و نصب سه راهبند جدید که مجموع آن به پنج عدد رسیده استسوزی تجهیزات انفرادی و پاسگاه های مخابراتی، پیماری یکصد کیلومتر راه خاکی مطمئن برای تردد محیط بانان و عشایر از جمله کارهای ما در یک سال گذشته بوده است. رئیس اداره حفاظت از محیط زیست ورامین به حفاظت از تالاب حیاطی بندعلیخان در کویر ورامین اشاره کرد و اظهار داشت: برای اولین بار ۶۴۴ هکتار آب حقی تالاب بندعلیخان از جابروید و رود کرچی اضافه شده است و با ریزش های صورت گرفته امیدواریم بتوانیم با گرفتن حق آبه خود از استان های همجوار به پیودن این روستگاه طبیعی کویر کمک نماییم. ۴۱ فروردین با ذکر این نکته که در حال ۲۱ نبرو جاری و محیط بان در این اداره فعال هستند گفت: ۲۵۷ استعلام از مراکز مختلف داشته ایم و یک کیصد عدد آن به دستگاه قضایی معرفی شده است. ۱۳ احتلال زیست محیطی صادر کرده ایم که برخی از آنها به دستگاه قضا معرفی شده اند. وی ادامه داد: ثبت ۳۹ شکایت مردمی، ۴۵۰ گشت و پایش منابع آلوده، ۱۴۲۳، گشت در کویر ۱۲، عدد پلمپ واحد آلوده از جمله اقدامات ما بوده است. رئیس اداره حفاظت از محیط زیست ورامین در پایان در خصوص کارخانه بزرگ قند ورامین که دارای قدمت حدود هفتاد ساله است بیان کرد: در حال حاضر در کارخانه قند ورامین فقط بسته بندی شکر صورت می‌گیرد و محیط زیست منابع برای تولید نیست و باید در خصوص فاضلاب آلوده کار تولید صورت بگیرد. به استانداردهای محیط زیستی مجهر شوند و در مورد کارخانه روغنکشی ورامین بهترین روش تهیه تسویه در آن وجود دارد و خودرو و شکر مشکلی نداردیم.



اهواز – شبنم جفاوند:همزمان با فراسپیدن چهل و پنجمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان با خانواده شهید فرشته ریاضی از شهیدای انقلاب دیدار و گفتگو کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان، همزمان با فراسپیدن چهل و پنجمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، مجید منادی مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان با خانواده شهیده فرشته ریاضی از شهیدای انقلاب دیدار و گفتگو کرد. مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان به تشریح فداکاری و جایگاه

تکنیک‌های پادکست مارکتینگ: نقشه گنج بازاریابی دیجیتال

نویسنده: علی آلی علی

پادکست‌ها وقتی حوصله آدم حسابی سر رفته و حس هیچ کاری را ندارد، مثل دوست‌های صمیمی سراغ آدم آمده و تا حال‌مان را جا نیاورند، دست‌بردار نیستند. به خاطر همین هم مردم تقریبا همه جا به پادکست‌های مورد علاقه‌شان گوش می‌دهند. انگار که این پادکست‌ها تأثیری حتی بهتر از جلسات مشاوره و روانشناسی دارد. البته اگر بخواهیم منصفانه به ماجرا نگاه کنیم، گوش دادن به یک برنامه صوتی آنقدر راحت هست که آدم در هر شرایطی آن را انتخاب کند. احتمالاً طرفداران پر و پاقرص یوتیوب حسابی به این ایده اعتراض کنند، اما کافی است شرایطی را در نظر بگیریم که در صف تاکسیی منظر هستتید و امکان خیره شدن به صفحه گوشی‌تان وجود ندارد. آن وقت پادکست‌های گوناگون غنیمتی بارزترش از گنج‌های افسانه‌ای خواهد بود!

اگرچه گوش دادن به پادکست‌ها فقط و فقط نیازمند کمی گشت و گذار در اسپاتیفای یا گوگل پادکست است، اما طراحی آنها به هیچ وجه راحت نیست. چه بسا خیلی از پادکست‌ها بعد از یکی دو قسمت طوری از بازار محو می‌شوند که انگار از اول هم کسی آنها را به چشم ندیده. همین چالش‌ها موجب ظهور مفهوم «پادکست مارکتینگ» شده است. ماجرا کم کم دارد به بخش جدایش برای بازارِ پادها می‌رسد، مگر نه؟

وقتی درباره پادکست مارکتینگ حرف می‌زنیم، در واقع به شیوه‌های توسعه یک پادکست صفر کیلومتر توجه داریم. خوب انتظار ندارید که از همان اول راه همه مشتاقانه دنبال اپیزودهای پادکست‌تان راه بیفتند؟

همانطور که در دنیای فوتبسال کلی رقیب گردن کلفت برای تیم‌های تازه کار وجود دارد، شما هم در بازار پادکست‌ها کلی رقیب بزرگ دارید که اتفاقا کاربران هم عاشق‌شان هستند. بنابراین باید با استفاده از شیوه‌های مختلف از مسیر پرپیچ و خم رقابت با پادکست‌های مختلف عبور کنید. فقط در این صورت شانسِ برای جلب مخاطب و شهرت مناسب خواهید داشت. البته شما لازم نیست خیلی نگران این وضعیت باشید؛ چراکه ما در این مقاله قصد داریم صفر تا صد بازاریابی در دنیای پادکست‌ها را برای‌تان زسیر و رو کنیم. اینطوری با آمدگی کامل وارد رقابت نفسگیر پیش روی‌تان خواهید شد. خب منتظر چه هستتید؟ خودتان را برای یک ماجراجویی تمام عیار آماده کنید.

پادکست مارکتینگ در عمل: تکنیک‌هایی برای بازاریاب‌ها

کمتر کسی در دنیا دست رد به یک پادکست حرفه‌ای می‌زند. البته این تنها به شرطی است که پادکست موردنظر به معنای واقعی کلمه حرفه‌ای باشد. وگرنه آنقدر کار سر آدم ریخته که دیگر فرصتی برای امتحان یک پادکست به درد نخور نداشته باشد. این دقیقا همان مشکلی است که خیلی از کارآفرینان را به نلته می‌اندازد. کافی است کسی را در نظر بگیریم که تا حالا تجربه‌ای در دنیای پادکست‌ها نداشته است. بی‌شک اولین تلاش‌های کاراکتر قصه ما خیلی موفقیت‌آمیز نخواهد بود. بنابراین ظاهرا سرنوشتی بهتر از شکست سریع در انتظار کارآفرینان صفر کیلومتر نیست. البته مگر اینکه تکنیک‌های درست و حسابی دم دست چنین کارآفرینانی باشد. آن وقت ماجرا کاملا فرق خواهد کرد!

ما در ادامه سعی می‌کنیم مثل یک مربی دلسوز به توضیح تکنیک‌های مختلف برای پادکست مارکتینگ از شما یک کارآفرین حرفه‌ای در این حوزه بسازیم. پس قبل از اینکه با عجله شروع به تولید محتوا در این حوزه کنید، لطفا کمی صبر کرده و با ما همراه شوید. قول می‌دهم تجربه خیلی بدی برای‌تان از آب در نیاید.

شناخت مخاطب هدف: اولین گام در راه بازاریابی موثر

پادکست شما به درد چه کسانی می‌خورد؟ این سوالی است که هر کارآفرینی قبل از آیلود اپیزودهای مختلف پادکستش در پلتفرم‌های مختلف باید جوابی درست و حسابی بدان دهد. هرچه باشد خروجی فعالیت کارآفرین‌ها باید به مذاق مخاطب خوش بیایسد. وگرنه هر چقدر هم خودتان از آن تعریف و تمجید کنید، راه به جایی نخواهد برد.

اولین اشتباهی که کارآفرینان در دنیای پادکست‌ها انجام می‌دهند، تلاش برای جلب نظر همه کاربران اسپاتیفای یا گوگل پادکست است. انگار که پادکست آنها جواب همه مشکلات مشتریان را در خودش دارد. راستش را بخواهید، این روزها هیچ محصولی به مذاق همه مشتریان خوش نمی‌آید. پس چرا فکر کرده‌اید دامنه وسیعی از کاربران باید از پادکست‌تان استقبال کنند؟

اولین توصیه ما در این بخش شناسایی دقیق مخاطب هدف پادکست‌تان است. این طوری مسیر اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز بی‌نیاهت ساده‌تر خواهد شد. به علاوه، شما دیگر لازم نیست با هزینه‌های هنگفت شروع به تبلیغات وسیع کنید. خب اگر کارآفرینی را می‌شناسید که از کاهش هزینه‌های تبلیغاتی بدش می‌آید، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

اولین مسئله‌ای که در مسیر شناخت مخاطب هدف پیش می‌آید، انتخاب روشی مناسب برای این کار است. فرمول طلایی ما برای این چالش تقریبا سراسرت است. کافی است سری به پادکست‌های شبیه به خودتان بزنید تا ویژگی‌های مخاطب هدف‌تان خود به خود نمایان شود. همانطور که می‌بینید، با این تکنیک شما بدون اینکه دست به سیاه و سفید بزنید، مخاطب هدف‌تان را پیدا خواهید کرد؛ همینقدر ساده و هیجان‌انگیز!

ظرفیت‌های بازار یابی در شبکه‌های اجتماعی: پیش به سوی پرمومت بی‌نیاهت

در دنیایی که همه چیز به شبکه‌های اجتماعی ختم می‌شود، نادیده گرفتن پلتفرم‌های مختلف گناهی نابخشودنی خواهد بود. به همین خاطر ما در این بخش سراغ شبکه‌های اجتماعی رفته‌ایم. اگر دقت کرده باشید، این‌س روزها کلی از برندها برای تبلیغات و تولید محتوا یک

همه چیز را دم دست کاربران قرار می‌دهد، در این موارد شما باید خودتان آستین‌ها را بالا زده و وارد گود شوید. راستش را بخواهید، خیلی از کارآفرینان به مرور زمان سایت‌ها و فروم‌های مختلفی برای کارشان پیدا می‌کنند. با این حال ما اصلا دوست نداریم شما را الکی معطل کنیم. به همین خاطر فهرستی از بهترین پاتوق طرفداران پادکست را برای‌تان آماده کرده‌ایم:

- گروه‌های فیس‌بوکی
- رویدادهای مرتبط با پادکست
- پلتفرم ردیت (Reddit)
- پلتفرم دیسکورد (Discord)
- پلتفرم کلاب هاوس

بی‌شک خیلی از پلتفرم‌های بالا برای کاربران بی‌نیاهت نام آشنا به نظر می‌رسد. با این حال قرار نیست شما مثل همیشه از آنها استفاده کنید. در عوض باید دنبال اتا‌ها



یا به اصلاح روم‌های مربوط به طرفداران پادکست باشید. اینطوری یک راست به سستم معدن طلا هدایت شده و شانس بالایی برای جلب نظر کاربران به پادکست‌تان خواهید داشت.

تعامل مداوم با مخاطب هدف: به حرف کاربران گوش دهید

معمولا پادکست‌ها بعد از چند اپیزود دامنه مشخصی از مخاطب هدف را پیدا می‌کنند. آن وقت نه تنها دیگر اپیزودهای‌شان بدون بازدید باقی نمی‌ماند، بلکه گاهی اوقات توصیه‌هایی از طرف مخاطب‌شان نیز دریافت خواهند کرد. این توصیه‌ها تقریبا حکم همان تعریف و تمجیدهای طرفداران کارگردان‌های بزرگ را دارد. البته گاهی اوقات انتقادات به درد بخوری هم بین آنها پیدا می‌شود.

شاید پیش خودتان فکر کنید نادیده گرفتن انتقادات بهترش روش برای فعالیت در دنیای امروز محسوب می‌شود. خب اصلا آدم چرا باید به حرف دیگران توجه کند؟ این سوالی است که ما جواب مشخصی برایش داریم. راستش را بخواهید، بدون انتقاد دیگران کار شما همیشه در یک سطح مشخص دست و پا خواهد زد. همانطور که منتقدان سینما به کارگردان و بازیگران برای پیشرفت کمک می‌کنند، شما هم باید از انتقاد طرفداران پادکست‌تان استقبال کنید. اینطوری مسیری مشخص برای جلب رضایت آنها پیدا کرده و کارتان روز به روز بهتر می‌شود.

امیدواریم توصیه ما برای پذیرش انتقاد دیگران خیلی به مذاق‌تان بد نیامده باشد؛ چراکه این مورد یکی از مهمترین تکنیک‌ها در پادکست مارکتینگ محسوب می‌شود. پس قبل از اینکه همین طوری سرسری از کنارش عبور کنید، بازار را زیر و رو کنید. دیر یا زود یک پادکست با نقطه اشتراکات مختلف به‌ه‌توران خواهد خورد. آن وقت می‌توانید چندین و چند سال روی همکاری مشترک‌تان حساب کنید. حتما می‌رسید، چطور؟ خب اجازه دهید راهنمایی‌تان کنیم.

یکی از ساده‌ترین روش‌های همکاری میان پادکست‌ها قرار دادن یک اپیزود از همکار مورد نظر در بین مجموعه پادکست‌های خودتان است. اینطوری کاربران وسط گشت و گذار بین اپیزودهای مختلف به موردی ناآشنا برمی‌خورند. البته این وسط موضوع اپیزود موردنظر باید با حوزه کاری شما هماهنگ باشد. وگرنه توجه هیچ‌کس را جلب نمی‌کند. مثلا اگر شما در حوزه گیم پادکست دارید، اضافه کردن اپیزود پادکستی که مربوط به دنیای دیجیتال یا شبکه‌های اجتماعی است، ایده بدی نخواهد بود. هرچه باشد ارتباط بین دنیای گیم با شبکه‌های اجتماعی خیلی بیشتر از صنعتی مثل مواد غذایی یا پوشاک است، مگر نه؟

راهاندازی خبرنامه: آخرین تکنیک برای توسعه پادکست
ایا تا حالا یکی از قسمت‌های سریال محبوب‌تان را از دست داده‌اید؟ اگر سن‌تان به دوران قبل از اینترنت قد دهد، خیلی خوب می‌دانید چنین اتفاقی به معنای از دست دادن رشته داستان خواهد بود. این دقیقا همان اتفاقی است که خیلی از کاربران گیم‌جا مانند‌ان از اپیزود پادکست مورد علاقه‌شان تجربه می‌کنند. اگرچه کارهای امکان مرور بخش‌های مختلف پادکست در پلتفرم‌های مختلف وجود دارد اما گوش دادن به آن وقتش تازه از تنور درآمده یک حس دیگری دارد. به همین خاطر شما باید فکری به حال وضعیت اطلاع‌رسانی‌تان به مخاطب کنید.

یکی از ساده‌ترین کارها برای اطلاع‌رسانی دقیق و به موقع به کاربران درباره زمان انتشار هر قسمت از پادکست راه‌اندازی یک خبرنامه حرفه‌ای است. اینطوری شما دیگر هیچ دغدغه‌ای بابت اطلاع به موقع کاربران از انتشار اپیزودهای تازه پادکست‌تان نخواهید داشت. یادتان باشد شما حتی اگر بهترین پادکست دنیا را هم داشته باشسید، تا وقتی کاربران درباره‌اش چیزی ندانند، سودی دست‌تان را نخواهد گرفت. به همین خاطر ما در پادکست مارکتینگ همیشه خبرنامه را جدی می‌گیریم. این خبرنامه هم در قالب ایمیل هم در قالب پیامک کاربدردی خواهد بود. پس هسر طور که فکر می‌کنید مخاطب‌تان راحت‌تر است، با او ارتباط برقرار کنید.

اعطای هدیه‌های کوچک: تکنیکی همیشه اثرگذار!
وقتی یک محصول تازه روانه بازار می‌شود و کلی رقیب ریز و درشت دارد، معمولا کارآفرینان با هدایای گوناگون دل مشتریان را می‌برند. اینطوری مشتریان قصبه‌مان برای دریافت جایزه هم که شده یکبار محصول تازه را امتحان خواهند کرد. بعد هم اگر کیفیت محصول موردنظر خوب بود، دیگر جایی برای نگرانی نیست؛ چراکه مشتریان موردنظر دیگر به دام افتاده‌اند!

استفاده از تکنیک هدیه برای برندهایی که پادکست هم دارند، بی‌عیب و نقص است؛ چراکه آنها می‌توانند یکی از محصولات‌شان را در قالب هدیه به کاربران دهند. البته لازم نیست همیشه هدیه‌های گران‌قیمتی را مد نظر داشته باشید؛ چراکه بودجه بازاریابی هر برندی محدود است. پس دنبال هدیه‌های کوچک و کلیدی بروید. اینطوری دیگر

خرجی زیادی روی دست‌تان نخواهد ماند. به علاوه، شما می‌توانید هر وقت که دوست داشتید، هدیه‌های متنوع‌تری جلوی پای مشتریان قرار دهید؛ چراکه از نظر مالی هیچ محدودیتی با هدیه‌های کوچک نخواهید داشت.

یادتان باشد هدیه‌های شما باید نقش محرک در دعوت از کاربران برای گوش دادن به پادکست یا خرید از برندتان را داشته باشد. وگرنه قرار نیست همیشه کاربران در ازای دریافت هدیه سراغ پادکست‌تان بیایند. خب حالا اجازه دهید درباره چند تا هدیه درست و حسابی با هم گپ بزنیم. این شما و این هم فهرست ما در روزنامه فرصت امروز:

- تخفیف بر روی محصولات برند
- اکسسوری‌های دارای لوگو برند
- شانس همکاری یا شرکت در یکی از اپیزودهای پادکست

- اشاره به ایده یا نام کاربر موردنظر در اپیزود بعدی
- حضور به عنوان کارشناس مهمان در قسمت بعدی

اپیزود

همانطور که می‌بینید، بیشتر هدیه‌های موردنظر ما در ارتباط با پادکست‌تان است. اینطوری عملا ارتباط میان کاربران و ماهیت پادکست‌تان بی‌نیاهت تقویت خواهد شد. یادتان باشد در دنیای امروز تقویت ارتباط میان کاربران و پادکست اهمیت زیادی دارد؛ چراکه به مرور زمان پادکست‌تان را تبدیل به بخشی از زندگی آنها خواهد کرد. پس منتظر چه هستتید؟ همین امروز دست به کار شده و بخشی از زندگی کاربران را با پادکست‌تان گره بزنید. این وسط هم هدیه‌های کوچک و به‌یادماندنی ابزار خوبی برای شروع خواهد بود.

تبدیل مخاطب فعلی به سفیر پادکست:

ماجراجویی به کمک مخاطب‌ها

اگر تا اینجا کار جلو آمده‌اید، احتمالاً پادکست‌تان دیگر از آب و گل درآمده است. حالا نوبتی هم باشد، باید به فکر توسعه کارتان باشید؛ چراکه یک پادکست با تعداد مشخصی کاربر هیچ وقت موفقیت بی‌پایان را تجربه نخواهد کرد. در عوض این سعی و تلاش مداوم برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف است که ارزش نهایی را به کارتان می‌دهد. البته شما همیشه در این مسیر تنها نیستید. در عوض گاهی اوقات طرفداران فعلی پادکست‌تان به عنوان سفیر برند کارشان را شروع می‌کنند. این یعنی مخاطب‌های فعلی که اتفاقاً از پادکست شما حسابی خوش‌شان آمده، آن را به دوستان‌شان معرفی می‌کنند. ماجرا خیلی جالب شد، نه؟

شاید فکر کنید نقش آفرینی مخاطب پادکست به عنوان سفیر شما یک امر طبیعی است. در این صورت باید کاملا با شما مخالفت کنیم؛ چراکه در دنیای امروز اصلا از این خبرها نیست. در عوض کیفیت اپیزودها و میزان اثرگذاری راهکارهای‌تان بر روی زندگی مخاطب نتیجه نهایی را مشخص می‌کند. اگر از ما می‌شنوید، به جای اینکه دالما به دنبال ترغیب مخاطب به سفیر برند باشید، باید کیفیت پادکست‌تان را بیشتر کنید. اینطوری بدون مشکل خاصی در مسیر اثرگذاری حرفه‌ای بسر روی مخاطب‌تان قرار خواهید گرفت.

در دنیای دیجیتال همین همه تبدیل به یک یا منتقد کاردرست شده‌اند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز متقدیم سبک محک اصلی برای پادکست‌ها سایت‌های ارزشیابی است. مثلا گوگل پادکست را در نظر بگیریم؛ خیلی از کاربران در این سروسوب به کیفیت پادکست‌های مختلف امتیاز می‌دهند. شما را نمی‌دانم، ولی من که هیچ وقت سفیر پادکستی با امتیازهای پایین نمی‌روم. به همین خاطر مراقبت از میانگین امتیاز پادکست ایده بی‌نیاهت مهمی خواهد بود.

پادکست‌هایی که امتیاز بالایی در سایت‌های مختلف داشته باشند، به طور خودکار سفیران زیادی دور و برشان پیدا می‌شود. این وقت دیگر نیازی به بازاریابی یا حتی پرمومت کردن محتوای پادکست‌تان هم نخواهد بود. خب اگر بازاریابی را می‌شناسید که این رویا را هر روز در خواب نمی‌بیند، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

دعوت از مهمان‌ان برجسته: تک تیر و دو نشان
کارشناس‌ها یا چهره‌های برجسته نقش مهمی در جلب نظر کاربران در شبکه‌های اجتماعی دارند. بنابراین بد نیست شما هم برای پادکست‌تان سری به این مدل آدم‌ها بزنید. قبول دارم از نظر مالی همکاری با چنین افرادی اصلا مقرون به صرف نیست، اما امر و کله زدن با آنها در یک اپیزود خیلی ایده بدی نخواهد بود. اینطوری می‌توانید حسابی در بازار گرد و خاک کرده و در کانون توجه کاربران قرار بگیرید.

یادتان باشدن این روزها کاربران هر برندی را با میزان ریسکی که در بازار می‌کند، به یاد می‌آورند. پس اصلا از ریسک‌های بزرگ ترسید. نهایتا ایده‌تان برای همکاری با یک اینفلوئنسر یا کارشناس مطرح با شکست رو به رو خواهد شد. آن وقت دست کم سعی‌تان را کرده‌اید. اگر خوش‌شانس باشید و همه چیز به خوبی پیش برود، اسم‌تان خیلی زود سر زبان‌ها می‌افتد. ما برای اینکه کار از محکم کاری عبث نکند، یک ارزیابی اولیه قبل از همکاری با اینفلوئنسر‌ها را ضروری می‌دانیم. در این مرحله شما باید کمی درباره کار فرد مورد نظرتان فکر کنید. اگر گزینه‌تان تجربه‌ای در حوزه کاری‌تان دارد، همکاری با وی احتمالا با موفقیت همراه خواهد شد. وگرنه باید کاملا دور او را خط بکشید.

سخن پانایی

دنیای پادکست‌ها آنقدر رنگارنگ هست که به سادگی در آن گم شویم. به همین خاطر پادکست مارکتینگ بخش مهمی از تلاش تیم‌های طراحی پادکست را تشکیل می‌دهد. آنهايي که در این مارتان بزرگ پیروز شوند، توجه مادام‌العمر کاربران را کسب خواهند کرد. پس بد نیست به خاطر سود بلندمدت استارت‌آپ‌تان هم که شده از بعضی تکنیک‌های این مقاله استفاده کنید. البته اگر کمی به خودتان سخت گرفته و به ترتیب هم ایده‌ها را اجرا کنید، دیگر موفقیت‌تان تقریبا تضمین شده خواهد بود.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با پادکست مارکتینگ کرده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا نکته‌ای درباره موضوع مقاله داشتید، کافی است با سرتی به سایت یا خبرنامه ما بزنید. آن وقت همکارانم در سریع‌ترین زمان ممکن به کم‌تان خواهند آمد.

منابع:
https://www.quillpodcasting.com/blog–posts/podcast-marketing
https://influencermarketinghub.com/podcast-marketing
https://riverside.fm/blog/podcast–marketing

راست سراغ شبکه‌های اجتماعی می‌روند. گزینه‌هایی مثل اینستاگرام، توئیتر و یوتیوب از نظر تبلیغاتی برای بازاریاب‌ها حکم معدن طلا را دارند. پس عجیب نیست که ما هم در این بخش تأکیدمان روی همین پلتفرم‌ها باشد. احتمالاً طرفدارهای تیک تاک و فیس‌بوک حسابی صدای‌شان بابت انتخاب سفت و سخت ما بلند خواهد شد. در این صورت باید دو نکته کلیدی را مدنظر داشته باشیم. همه پلتفرم‌ها از نظر امکانات تبلیغاتی و تولید محتوا برای بازاریابی مناسب نیستند. به علاوه، این روزها کمتر برندی بودجه کافی برای حضور در همه شبکه‌های اجتماعی را دارد. به همین خاطر باید همین حالا هر فکر و خیالی درباره ثبت نام در همه شبکه‌های اجتماعی دارید را دور بریزد.

حالا که تکلیف‌مان با بهترین پلتفرم‌ها برای پرمومت کردن پادکست‌تان روشن شد، باید سسری به روش‌های استفاده از این تکنیک ببیندازیم. پس شش دانگ حواس‌تان را به موارد زیر بسپارید:

- به اشتراک‌گذاری تریشی از پادکست (مثلا یکی دو دقیقه) در شبکه‌های اجتماعی همیشه تاثیر بالایی بر روی وسوسه کاربران دارد. مثلا اگر شما پادکستی درباره ورزش بسکتبال دارید، بازنشر بخشی از اپیزودتان که درباره تازه‌ترین مسابقه لیگ NBA است، حسابی جذاب خواهد بود. اینطوری شما بدون دردسر اضافه کلی از کاربران را در سود پادکست‌تان جذب خواهید کرد.
- خیلی وقت‌ها کاربران حوصله گوش دادن به ترش‌های صوتی پادکست‌ها را ندارند. آن وقت تلاش بازاریاب‌ها در بخش قبلی بی‌برو برگشت ناکام خواهد ماند. در این‌صورت توصیه طلایی ما برای شما انتخاب یک جمله کلیدی از پادکست‌تان و تبدیل آن به یک تصویر گرافیکی است. اینطوری حتی اگر کاربران حوصله گوش دادن به بخشی از پادکست‌تان را نداشته باشند، دست کم بخشی از آن را در قالب متن مشاهده خواهند کرد.

به‌ترش‌های صوتی پادکست‌ها را ندارند. آن وقت تلاش بازاریاب‌ها در بخش قبلی بی‌برو برگشت ناکام خواهد ماند. در این‌صورت توصیه طلایی ما برای شما انتخاب یک جمله کلیدی از پادکست‌تان و تبدیل آن به یک تصویر گرافیکی است. اینطوری حتی اگر کاربران حوصله گوش دادن به بخشی از پادکست‌تان را نداشته باشند، دست کم بخشی از آن را در قالب متن مشاهده خواهند کرد.

یافتن گروه‌های علاقه‌مند به پادکست: تکنیکی کلیدی برای توسعه پادکست

طرفداران تیم‌های ورزشی معمولا در استادیوم‌ها بعضی از سبکوها را پاتوق خودشان می‌کنند. به طوری که کسی به غیر از اعضای کانون هواداران اجازه زرزو صندلی در آن بخش‌ها را ندارند. اینطوری همه افراد یکدست و با سلیقه مشترک در بخش موردنظر حاضر خواهند شد. شاید فکر کنید چنین مثالی در مقاله‌ای درباره پادکست مارکتینگ خیلی عجیب به نظر برسد، اما در بخش‌های دیگر زندگی هم چنین کانون‌هایی به وفور یافت می‌شود. بنابراین اگر شما دنبال پرمومت کردن پادکست‌تان هستتید، باید یک راست سراغ چنین کانون‌هایی بروید. اینطوری بدون دردسر شمار زیادی از کاربران را به سمت پادکست‌تان جذب خواهید کرد. ماجرا خیلی ساده و سراسرت است، مگر نه؟

نکته کلیدی درباره پیدا کردن کانون طرفداران پادکست نحوه جست‌وجو است. برخلاف شبکه‌های اجتماعی که طرفداران تیم‌های ورزشی معمولا در استادیوم‌ها بعضی از سبکوها را پاتوق خودشان می‌کنند، به طوری که کسی به غیر از اعضای کانون هواداران اجازه زرزو صندلی در آن بخش‌ها را ندارند. اینطوری همه افراد یکدست و با سلیقه مشترک در بخش موردنظر حاضر خواهند شد. شاید فکر کنید چنین مثالی در مقاله‌ای درباره پادکست مارکتینگ خیلی عجیب به نظر برسد، اما در بخش‌های دیگر زندگی هم چنین کانون‌هایی به وفور یافت می‌شود. بنابراین اگر شما دنبال پرمومت کردن پادکست‌تان هستتید، باید یک راست سراغ چنین کانون‌هایی بروید. اینطوری بدون دردسر شمار زیادی از کاربران را به سمت پادکست‌تان جذب خواهید کرد. ماجرا خیلی ساده و سراسرت است، مگر نه؟

نکته کلیدی درباره پیدا کردن کانون طرفداران پادکست نحوه جست‌وجو است. برخلاف شبکه‌های اجتماعی که طرفداران تیم‌های ورزشی معمولا در استادیوم‌ها بعضی از سبکوها را پاتوق خودشان می‌کنند، به طوری که کسی به غیر از اعضای کانون هواداران اجازه زرزو صندلی در آن بخش‌ها را ندارند. اینطوری همه افراد یکدست و با سلیقه مشترک در بخش موردنظر حاضر خواهند شد. شاید فکر کنید چنین مثالی در مقاله‌ای درباره پادکست مارکتینگ خیلی عجیب به نظر برسد، اما در بخش‌های دیگر زندگی هم چنین کانون‌هایی به وفور یافت می‌شود. بنابراین اگر شما دنبال پرمومت کردن پادکست‌تان هستتید، باید یک راست سراغ چنین کانون‌هایی بروید. اینطوری بدون دردسر شمار زیادی از کاربران را به سمت پادکست‌تان جذب خواهید کرد. ماجرا خیلی ساده و سراسرت است، مگر نه؟

نکته کلیدی درباره پیدا کردن کانون طرفداران پادکست نحوه جست‌وجو است. برخلاف شبکه‌های اجتماعی که طرفداران تیم‌های ورزشی معمولا در استادیوم‌ها بعضی از سبکوها را پاتوق خودشان می‌کنند، به طوری که کسی به غیر از اعضای کانون هواداران اجازه زرزو صندلی در آن بخش‌ها را ندارند. اینطوری همه افراد یکدست و با سلیقه مشترک در بخش موردنظر حاضر خواهند شد. شاید فکر کنید چنین مثالی در مقاله‌ای درباره پادکست مارکتینگ خیلی عجیب به نظر برسد، اما در بخش‌های دیگر زندگی هم چنین کانون‌هایی به وفور یافت می‌شود. بنابراین اگر شما دنبال پرمومت کردن پادکست‌تان هستتید، باید یک راست سراغ چنین کانون‌هایی بروید. اینطوری بدون دردسر شمار زیادی از کاربران را به سمت پادکست‌تان جذب خواهید کرد. ماجرا خیلی ساده و سراسرت است، مگر نه؟

- خنداندن مخاطب همیشه ایده بدی نیست؛ چراکه