

ویژه نامه نوروز ۱۳۹۷



بانک صنعت  
پایگاه تحلیلی، خبری

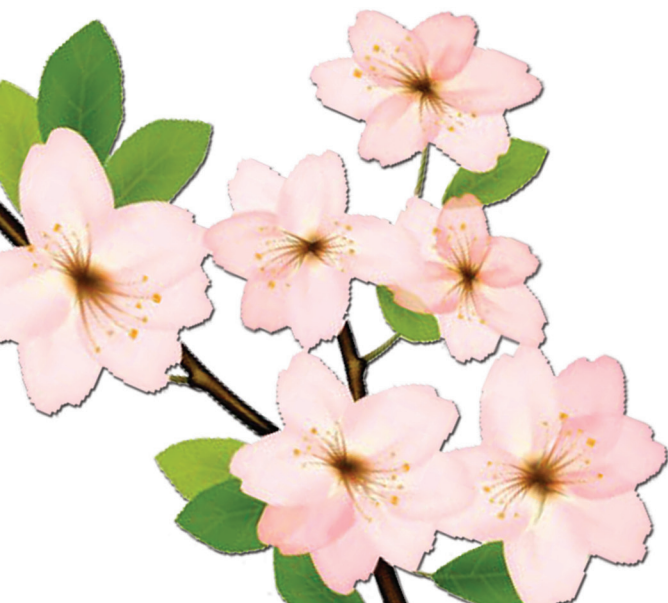
[www.bankosanat.ir](http://www.bankosanat.ir)



حرکت به سمت کارمزد محوری



ارزش افزوده؛ اولویت اول اتحادیه طلا و جواهر



فرجام ارزشهای رمزی



# عیدت آینده ساز

محصول جدید بیمه رازی، بیمه زندگی آینده ساز



[www.razi24.ir](http://www.razi24.ir)

۰۲۱-۸۱۹۴۲



بیمه رازی

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## فهرست



صاحب امتیاز: بانک و صنعت

مدیر مسئول: شیما سلیمانیان

سردبیر: حسین جواهریان

همکاران این ویژه نامه: فرزانه هندی، یگانه

بختیاری، آستیاژ سلیمانی، زهرا محمودی

آدرس: تهران، خیابان انقلاب، پل چوبی،

پلاک ۲۴۲، ساختمان اداری گلپایگانی، طبقه

۳، واحد ۱

تلفن: ۷۷۶۸۵۴۲۳

فکس: ۷۷۶۵۳۳۴۸

ایمیل: info@bankosanat.ir

<http://www.bankosanat.ir>

<http://t.me/bankosanat>

- ۲ پیام تبریک سال نو
- ۳ حرکت به سمت کارمزد محوری
- ۴ ارزش افزوده؛ اولویت اتحادیه طلا و جواهر
- ۵ برندینگ و تبلیغات
- ۶ عملکرد سازمان خصوصی سازی
- ۸ فرجام های ارزی
- ۹ شکست بلاک چین!
- ۱۱ صنعت کارگزاری چشم براه تحول
- ۱۲ مقایسه بازارها
- ۱۴ سرویس های ارزش افزوده و اپراتوری
- ۱۵ دنگیش کن
- ۱۷ صد تحلیل
- ۱۸ کوانت کن
- ۲۰ عملکرد بانک های خصوصی و دولتی
- ۲۲ طلائی که دیگر نمی درخشد!
- ۲۳ سطح آگاهی مردم نسبت به بیمه های بازرگانی



حد و سپاس پروردگار منان را که در سایه الطاف یگانش خانواده بانک و صنعت توانست، با سعی و تلاش بی وقفه برای رسیدن به اهداف عالی خود جهت حمایت از اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال، ارتقاء خدمت رسانی آحاد جامعه تلاش کند.

یکی از دغدغه‌های اصلی بانک و صنعت پوشش خبرهای مرتبط به بانک، بیمه، فناوری اطلاعات، اقتصادی و صنعتی است. سعی بر آن داریم به نحو احسن کار خود را انجام دهیم.

امید است در سال پیش رو این تلاش در راستای دستیابی به چشم انداز، حفظ ارتقای بانک و صنعت و افزایش کیفیت ادامه یابد.

نوروز یعنی نور نو با چنین نامی که میانگر برابری روز و شب در آغاز بهار است. این روز، پنجمین معادل آغازی تازه و رویش دوباره‌ی حیات را مشخص می‌کند.

خانواده بانک و صنعت برای شهروندان ایرانی و مخاطبین بانک و صنعت در سال پیش رو سلامتی، بهروزی، شادکامی، عزت و کامیابی را آرزو دارد.

و طیفه‌گر برسد مصرفش گل است و نبید  
فغان ققاده به بلبل نقاب گل که کشید

رسید مژده که آمد بهار و سبزه دمید  
صفیر مرغ بر آمد بط شراب کجاست

# حرکت به سمت کارمزد محوری

گفت و گو با امیر طیبی مدیر عامل شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا

« آیا امکان افزایش سرمایه برای شرکت وجود دارد؟ »

در واقع شرکت توسعه پیشگامان پویا تابع دستورات بانک ملی است. شاید مجموعه ما به عنوان یک پیشنهاد دهنده برای افزایش سرمایه باشد اما نهایتاً سیاست گذار اصلی بانک ملی است زیرا صد درصد سهام برای بانک می‌باشد و قطعاً تصمیم‌گیری نهایی با بانک خواهد بود. اما اگر در کارها پیشرفت و رونق داشته باشیم، تنها به کارت‌های اعتباری اکتفا نخواهیم کرد و هدف‌های بزرگتری پیش روی ما قرار دارد و بانک ملی حتماً با دیدن این پیشرفت حمایت خواهد کرد.

« برنامه و اقداماتی که برای سال ۹۶ برنامه ریزی شده بود چه میزان جامع عمل پوشانده و محقق شده است؟ »

شرکت پیشگامان صد درصد زیر نظر بانک ملی است و این بانک است که سیاست‌گذاری می‌کند که در چه مقطعی برنامه‌های خود را شروع و در چه مقطعی تمام کند، اگر سهام بانک صد درصد نبود امکان داشت سیاست فعلی تغییر کند. به طور مثال طبق صلاحدید مدیریت محترم بانک، در سال‌های گذشته کارت‌های اعتباری کم‌رنگ‌تر شدند ولی در حال حاضر طبق مصوبات جدیدی که ابلاغ شده است از دی ماه فعالیت ما شروع و توانسته‌ایم طبق برنامه‌ریزی و سیاست‌های بانک ملی حرکت کنیم.

« اگر مسئله‌ای که خواستار بازگو کردن آن هستید و پرسیده نشده است، لطفاً بیان کنید. »

خوشبختانه شرکت پیشگامان پویا با مدیریت بانک ملی تعامل خوبی دارد و ما دستوراتی را که از سمت بانک ابلاغ می‌شود را اجرا و هیچ مشکلی نداریم. در حال حاضر حدود ۳۵ میلیون نفر مشتری بانک ملی ایران هستند و از خدمات این بانک استفاده می‌کنند. همه ما خدمتگزار مردم هستیم و مشتریان، بهترین سرمایه برای ما محسوب می‌شوند و هدف اصلی ما این است که سیاست‌گذاری‌هایی که از طرف بانک ابلاغ می‌شود را به نحو احسن برای مردم انجام دهیم و فرهنگ کارت‌اعتباری را در میان مردم رواج دهیم.

## شرکت

### توسعه سرمایه پیشگامان پویا تابع دستورات بانک ملی ایران

« با توجه به تغییر مدیر عامل و انتصاب شما لطفاً خودتان را معرفی و برنامه‌های پیش روی خود را برای سال جدید بگویید؟ »

من خودم را کارمند بانک ملی ایران می‌دانم و حدود ۲۵ سال است که در مجموعه فعالیت می‌کنم. و ۱۵ سال از سابقه خود را بازرسی IT و حدود ۱۰ سال آن را رئیس اداره و معاون عملیات بانک ملی بوده‌ام و در حال حاضر بنا بر تشخیص مدیریت بانک ملی به این شرکت آمده‌ام. هدف مجموعه ما این است که در بحث کارت اعتباری در کشور رتبه اول را داشته باشیم و قطعاً به سمت بازارهای جدید خواهیم رفت و امید است با درایت دوستان و مدیران و صلاحدید بانک ملی به هدف‌های خود برسیم.

« شرکت‌های خدمات پرداخت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ »

سهام عمده خدمات پرداخت در بازار مربوط به PSP یا پرداختی‌ها می‌باشد و بانک ملی هم یک PSP دارد و با آن کار می‌کند. بانک مرکزی به گونه‌ای برنامه‌ریزی کرده که پرداختی‌ها بتوانند جایگزین بانک‌ها در امور پوز داری شوند. در بحث کار شرکت‌های خدمات پرداخت، شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا چندین سال است در زمینه کارت‌های اعتباری فعالیت می‌کند. امیدواریم کم کم به سمت فرهنگ سازی در میان مردم پیش رویم و کارت‌های اعتباری جایگزین هزینه‌های نقدی شوند. اگر بخواهیم سیستم بانکی ایران را با سیستم‌های کشورهای پیشرفته مقایسه کنیم دیگر نمی‌توانیم بگوییم کارت‌های اعتباری ارائه می‌کنیم زیرا بعضی از بانک‌ها کارت وام می‌دهند و نمی‌توان اسم آن را کارت اعتباری گذاشت ولی حرکت بانک ملی در سال گذشته حرکتی اصولی بود که توانست ۷۰ درصد از سهم را بگیرد. خدمات کارت اعتباری در بانک ملی در سال گذشته به خاطر نواقص و مشکلاتی که داشت قطع شد که خوشبختانه مجدداً راه اندازی و با مصوبه‌ای که بانک مرکزی ابلاغ کرده است امیدواریم به رتبه یک سیستم بانکداری در کشور بازگردیم.

# ارزش افزوده؛ اولویت اول اتحادیه طلا و جواهر



گفت و گو با آیت محمد ولی رئیس اتحادیه طلا و جواهر



« در حال حاضر سرمایه گذاری روی طلا و جواهر صرفه اقتصادی دارد؟

از قدیم تا به امروز مردم ما طلا را به عنوان پشتوانه اقتصادی خانواده خود می دانستند و در آینده هم همینطور خواهد بود. اما اگر فردی خارج از صنف طلا و جواهر و بدون داشتن اطلاعات کافی از این صنعت بخواهد سرمایه گذاری کند هم به ضرر خود و هم به ضرر ما عمل کرده است. اما اگر کسی هم خواست به این عرصه ورود کند و در صنعت طلا و جواهر بتواند تولید این کشور را بالا ببرد و طلا و سرمایه در اختیار تولیدکنندگان صنف ما قرار بدهد، قطعاً هم به نفع صنف و هم به نفع سرمایه گذار است. اما اگر فردی خواستار خرید طلا و ذخیره سازی آن است که تا روزی با نوسانات قیمت طلا سود کند، نه آن را پیشنهاد نمی دهیم زیرا قیمت طلا نشات گرفته از اونس جهانی است.

« آیا طلا فروشان استانداردهای لازم را رعایت می کنند؟

بر طبق قانون و مقررات نظام صنفی هر آن کسی که فعالیت صنفی انجام می دهد باید برای خرید و فروش فاکتور صادر کرده و صنف طلا و جواهر هم از این قاعده مستثنی نیست و خریدار نیز در هنگام خرید باید فاکتور خرید دریافت نماید. بر طبق قوانین اگر واحد صنفی قطعه ای را بفروشد و در قبال آن فاکتور صادر نکند با آن واحد صنفی برخورد خواهد شد.

« چشم انداز سال جدید اتحادیه طلا و جواهر بفرمایید؟

هیات مدیره اتحادیه ها باید فعالیت های خود را اولویت بندی کنند. اولویت ما در سال جدید رفع دغدغه ارزش افزوده است که بتوانیم به کمک نماینده ها و رسانه ها که می توانند کمک های بسیار موثر داشته باشند، برای ارزش افزوده نیز راهکاری مناسب پیدا کنیم. در بحث صادرات و واردات کمیسیون به اسم کمیسیون تخصصی قیمت کار، کیفیت کار و اجرت کار ایجاد کنیم تا کارشناسان مربوط به هر بخش بتوانند نارضایتی های موجود را برای آنها حل کنند.

« سخن آخر و پیام تبریک

سال ۱۳۹۷ را به همه مردم به خصوص به همکاران هم صنف خود و اصحاب رسانه تبریک عرض می کنم و امیدوارم در سال جدید بتوانیم بر طبق دغدغه های رهبری راهکارهای مناسبی داشته باشیم و باعث پیشرفت کشور باشیم.

« علت افزایش قیمت طلا در دو ماه پایانی سال چیست؟

یکی از دلایل عمده آن بحث تقاضایی است که مردم نسبت به ارزش دارند. اگر ارزش قیمت و تعادل خود را حفظ کند و نوسان نداشته باشد قیمت طلا هم نوسان نخواهد داشت زیرا قیمت طلا تا درصدی نشات گرفته از ارزش است. یکی دیگر از دلایل افزایش قیمت تقاضا است و چون به آخر سال نزدیک می شویم مردم به هر دلیلی تقاضای خرید طلا و سکه دارند و امیدواریم ارزش بتواند قیمت تعادل خود را حفظ کند و تقاضاها را به خوبی پوشش دهد تا نوسانات این چینی رخ ندهد. اگر این موارد که گفته شد در کنار هم باشند دیگر هیچوقت شاهد نوسانات قیمت طلا نخواهیم بود.

« فروش و حراج سکه در بانک کارگشایی چه تاثیری در بازار طلا و سکه داشته است؟

طرحی که بانک کارگشایی دارد و هر از گاهی اقدام به فروش سکه می کند می تواند در مقطع بسیار کوتاهی اثر گذار باشد ولی در دراز مدت اثر گذاری مناسب ندارد زیرا اگر در زمانی که طرح فروش سکه دارند در کارشان توقفی ایجاد شود و یا بانک دستور سیاست های جدیدی را بدهد، نوسانات سکه بالا رفته و اگر بانک بخواهد این روش فروش سکه را داشته باشد باید در ابتدا سیاستها را طوری اعمال کند که در وسط کار مشکلی به وجود نیاید. در بحث سکه هم مانند طلا چون به آخر سال نزدیک می شویم تقاضای مردم برای خرید بیشتر می شود. عرضه و تقاضا باید با یکدیگر مساوی باشند و اگر عرضه در جایی توقف کند باعث به وجود آمدن حباب قیمت های نا به سامان می گردد.

« نتیجه صحبت با کمیسیون اقتصادی مجلس برای ارزش افزوده و مالیات به کجا رسید؟

در بحث ارزش افزوده با نماینده های محترم کمیسیون اقتصادی صحبت هایی انجام شده و قول هایی نیز به صورت شفاهی داده شده است ولی هنوز این موارد مکتوب اعلام نشده است. من از این بزرگواران تقاضا دارم طبق صحبت های انجام شده فی مابین، ارزش افزوده طلا صفر گردد و به جای آن ۹ درصد سود را همانند سایر اصناف دریافت کنند. اگر ارزش افزوده با این روش بخواهد ادامه پیدا کند متأسفانه باید عرض کنم بر خلاف میل همگی ضرر به کشور، اشتغال، ارز و صادرات وارد می شود. طلا برای مردم حکم سرمایه و برای صنف طلا و جواهر ابزار کار و سرمایه است.



# “برندینگ” و “تبلیغات”

فرشاد سپاسی

مخاطبین به منظور ایجاد آگاهی در رابطه با کسب و کار، محصول و خدمات شما می‌باشد. به عبارت دیگر تبلیغات عبارت از ترویج و ترفیع عمومی یک پیام در ازاء پرداخت مبلغی معین توسط یک کسب و کار شناخته شده با هدف فروش به مشتریان موجود و بالقوه است.

تبلیغات شامل قرار دادن انواع مختلف تبلیغ در رسانه‌هایی از قبیل تلویزیون، رادیو، اینترنت، نشریات چاپی، بیلبوردها، ارسال مستقیم محتوا از طریق پست و... به منظور دستیابی و برقراری ارتباط با یک جمعیت هدف می‌باشد. تبلیغات می‌تواند برای افزایش و ارتقاء هویت برند کسب و کار شما مورد استفاده قرار بگیرد، که ما را به طبقه بعدی در این حوزه می‌رساند که البته خود می‌تواند منجر به نوعی شک و تردید و بلاتکلیفی برای ما شود.

برندینگ اما تجربه کامل و یکپارچه‌ای را در بر می‌گیرد. برندینگ چیزی بسیار فراتر از طراحی و ترویج یک لوگو می‌باشد و بر دانش ما از بازار (که در نتیجه فعالیت‌های بازاریابی بدست آمده است) بنا شده است، سپس بر حمایت و قرار دادن محصولات و خدمات در کنار یکدیگر برای تطابق با بازار هدف تمرکز می‌کند.

به عنوان مثال استارباکس یک نمونه قوی و کلاسیک از برندینگ می‌باشد. در حالیکه این برند، تبلیغات بسیار کمی دارد، اما همواره تجربه‌ای با کیفیت از خرید کردن در تمامی شعبه‌های خودش در سراسر آمریکا در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. به گفته یکی از کارشناسان این حوزه بنام جو سولیوان، “زمانیکه که برای بار سوم شما وارد یکی از شعبه‌های این برند می‌شوید، تمامی کارکنان به احتمال زیاد شما را با نام کوچک می‌شناسند و از نوشیدنی مورد علاقه شما اطلاع دارند. آنها آموزش‌های خود را دیده‌اند. البته نکته جالب توجه اینکه این برند در هیچ یک از تبلیغات خود اشاره به شناختن شما و نوع نوشیدنی شما هم نمی‌کند.”

با این تعاریف اهمیت برندینگ را می‌توانیم به طور کامل و جامع درک نماییم و امیدوارم در حوزه کسب و کارهای جدید نیز از اهمیت این موضوع غافل نباشیم و بتوانیم با درایت و البته هدفمند به خواسته‌های خود از کسب و کار جدید و نوآورانه خود نیز برسیم. من و همکارانم در حوزه برند و تبلیغات آماده‌ایم تا تجربیات و دانش خودمان را (هرچند محدود) در اختیار جوانان ایران عزیز قرار داده و سهمی کوچک در اعتلا و رشد بیزنس‌های جدید و خلاق میهن عزیزمان داشته باشیم.

برند واژه‌ای است که در رونق و گسترش تجارت و کسب و کار بسیار بسیار مهم است پس نام و نشانه برند شما به هیچ عنوان و تحت هیچ شرایطی نباید دچار تغییر یا تضعیف شود. شما با استفاده از یک ایده و یک جمله برند خود را ایجاد می‌کنید و تبلیغات و عوامل دیگر باید باعث بهبود این برند شوند. می‌توانیم بگوییم که برند مهمترین قسمت سازمان است که باید روی آن تمرکز کرد و تمام اجزاء حول محور آن بچرخند.

در حوزه فناوری‌های نو، استارت‌آپ‌ها و بیزنس‌های جدید ضعف در این حوزه بشدت احساس می‌شود. متأسفانه جوانان فعال در این حوزه تمرکز بر بخش فنی و زیر ساختی را بر بحث برند و تجاری سازی ارجح می‌دانند. حال آنکه واضح است نام و برند یک محصول می‌تواند بسیاری از نواقص محصول را بپوشاند. قطعاً مقصود این نیست که محصول ضعیف تولید و با رنگ و لعاب بتوانیم محصول خود را عرضه کنیم، عرض بنده توجه به برند است و جایگاه برند که اتفاقاً می‌تواند در پیشبرد اهداف این استارت‌آپ‌ها نیز کمک قابل توجهی نماید.

بررسی‌های این مدت بنده کمترین در باب استارت‌آپ‌ها نشان از غفلت خیل عظیم جوانان فعال در این حوزه را نسبت به مقوله برند نشان می‌دهد و این موضوع می‌تواند تاثیر مستقیم بر روی عملکرد این استارت‌آپ‌ها داشته باشد. شاید تصور عموم این شرکت‌ها نسبت به بحث برندینگ بالا بودن قیمت فعالیت در این حوزه باشد و یا اینکه پس از استارت اولیه و جذب سرمایه می‌توانند نسبت به برندینگ محصول خود اقدام نمایند. اینجا لازم می‌دانم اشاره داشته باشم به تفاوت بحث برند و تبلیغات و اینکه می‌بایست هزینه‌های برند را با دید حداقلی جز هزینه‌های اولیه دانست و نسبت به انجام این بخش با دید کامل تر و جدیت بیشتری عمل نمود.

سعی می‌کنم در این چند سطر به صورت مختصر - و البته با تمام کوشش مفید - تفاوت‌های برندینگ و تبلیغات را برشمارم و امیدوارم عزیزان فعال در حوزه فناوری‌های نوین و شرکت‌های استارت‌آپ بیشتر و عمیق تر توجه خود را به مقوله برند تبلیغات معطوف نمایند.

واژگان “برندینگ” و “تبلیغات” اغلب به جای یکدیگر مورد استفاده قرار می‌گیرند - یا اینکه تفاوت موجود بین آنها حداقل می‌باشد - در عین حالیکه شما اغلب ممکن است بصورت روزانه به تفاوت‌های موجود بین آنها توجهی نداشته باشید، اما در زمانی که کسب و کار شما به یکی از این خدمات نیاز پیدا می‌کند، دانستن تفاوت و تمایز قائل شدن بین آنها از اهمیت بسیار زیادی برخوردار می‌باشد. به منظور تعیین اینکه که کدام یک از این خدمات به شما بیشتر در دست یافتن به اهداف خودتان کمک می‌کند، در این مطلب راهنمای کوتاه و خلاصه‌ای از تفاوت این سه حوزه در کنار یکدیگر برای شما ارائه کرده‌ام:

تبلیغات به ترویج و ترفیع برند یا کسب و کار می‌پردازد. به عنوان یک جزء از فرایند بازاریابی، تبلیغات شامل پخش کردن اخبار و اطلاعات بین



# گزارش عملکرد

## سازمان خصوصی سازی

### در دولت های یازدهم و دوازدهم

های گذشته، نوع ماهیت خریداران و سهم پایین بخش خصوصی واقعی بوده است، به نحوی که سهم بخش خصوصی واقعی از کل واگذاری های بلوکی انجام یافته طی ۱۲ و نیم سال قبل از استقرار دولت یازدهم به حداکثر ۱۳ درصد رسیده است که با اضافه کردن واگذاری های تدریجی و ترجیحی به این میزان، در خوشبینانه ترین حالت، سهم بخش خصوصی واقعی در دوره یاد شده ۱۸ درصد درصد بوده است. این موضوع در ابتدای استقرار دولت یازدهم در سال ۱۳۹۲ مورد آسیب شناسی جدی قرار گرفت و اقدامات اصلاحی در نیمه دوم سال ۱۳۹۲ توسط دولت یازدهم جهت رفع این آسیب صورت پذیرفت و به منظور تشویق بخش خصوصی واقعی جهت حضور در فرآیند واگذاری و کاهش سهم نهادها و صندوق ها از واگذاری های رقابتی انجام شده، ضمن اخذ مصوبات لازم و اصلاح قانون اجرای سیاست های کلی اصل (۴۴) قانون اساسی مبنی بر توقف فرآیند ردیون دولت، مقرراتی از جمله «شیوه نامه تشویق بخش خصوصی واقعی و تعاونی» توسط هیأت واگذاری به تصویب رسید و در حال اجرا می باشد. بر این اساس مطابق آمار موجود، طی دوره فعالیت دولت های یازدهم و دوازدهم، سهم بخش خصوصی واقعی در حال افزایش بوده و این سهم به نحو چشمگیری بهبود یافته است. به گونه ای که سهم بخش خصوصی واقعی در دولت یازدهم (از ابتدای سال ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶/۰۵/۱۵) به ۶۷ درصد و در دولت دوازدهم به ۱۰۰ درصد حجم کل واگذاری ها رسیده است. (به شرح جدول ۲)

سازمان خصوصی سازی به عنوان تنها نهاد مجری سیاست های اقتصادی دولت در زمینه خصوصی سازی، در راستای ابلاغیه مقام معظم رهبری پیرامون سیاست های کلی اصل (۴۴) قانون اساسی و قانون اجرای سیاست های یاد شده؛ و با اهداف «کاستن از بار مالی و مدیریتی دولت در تصدی فعالیت های اقتصادی»، «گسترش مالکیت در سطح عموم مردم به منظور تأمین عدالت اجتماعی» و «ارتقای کارایی بنگاه های اقتصادی»، برنامه هایی را ترسیم و به عرصه عمل گذارده است. با روی کار آمدن دولت یازدهم شناخت چالش های پیش روی خصوصی سازی، بکارگیری سیاست ها و راهبردهای متناسب با آنها، از جمله استفاده از توان مدیریتی فعالان بخش خصوصی، گسترش بازاریابی، واگذاری سهام بنگاهها به صورت کنترلی به سرمایه گذاران، افزایش شاخص بهره وری بنگاه های واگذار شده، افزایش استفاده از شیوه های شفاف و رقابتی در واگذاریها، تسریع در تکمیل طرح توزیع سهام عدالت و توجه به اهداف اصلی برنامه خصوصی سازی به جای توجه صرف به تأمین اهداف درآمدی دولت از محل واگذاریها؛ از اولویتهای اصلی این سازمان قرار گرفت.

#### ۱) مقایسه عملکرد دولتهای یازدهم و دوازدهم با دولت های گذشته در زمینه خصوصی سازی:

در اجرای برنامه خصوصی سازی بنگاه های دولتی، از ابتدای تاسیس سازمان خصوصی سازی در سال ۱۳۸۰ تا تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۰ و طی مدت حدوداً هفده سال، مبلغی معادل ۱,۴۴۰,۳۶۰ میلیارد ریال از سهام، اموال و دارایی بنگاه های دولتی به بخش های غیردولتی واگذار شده است. حال آنکه ارزش واگذاری ها در دولتهای یازدهم و دوازدهم و طی مدت چهار سال و نیم (از ۱۳۹۲/۰۷/۰۱ تا ۱۳۹۶/۱۱/۱۰)، معادل ۴۴۰,۷۱۵ میلیارد ریال می باشد، که این میزان واگذاری معادل ۳۱ درصد ارزش کل واگذاری ها طی هفده سال گذشته می باشد. (جدول شماره ۱)

دوره واگذاری	سهم بخش خصوصی واقعی	سهم سهام عدالت	سهم سایرین شامل ردیون دولت و نهادهای عمومی و شبه دولتی	جمع کل
قبل از دولت یازدهم لغایت ۱۳۸۰/۰۶/۲۱	۱۸٪	۲۸٪	۵۴٪	۱۰۰٪
دولت یازدهم لغایت ۱۳۹۲/۰۱/۰۱ تا ۱۳۹۶/۰۵/۱۵	۶۷٪	۲٪	۳۰٪*	۱۰۰٪
دولت دوازدهم لغایت ۱۳۹۶/۰۵/۱۶ تا ۱۳۹۶/۱۱/۱۱	۱۰۰٪	۰٪	۰٪	۱۰۰٪

جدول شماره (۲): عملکرد سازمان خصوصی سازی در دولت های یازدهم و دوازدهم براساس ماهیت خریداران بنگاه های واگذار شده

عنوان	قبل از دولت یازدهم	دولتهای یازدهم و دوازدهم	جمع کل
ارزش واگذاری ها (به میلیارد ریال)	۹۹۹/۶۴۵	۴۴۰/۷۱۵	۱/۴۴۰/۳۶۰
نسبت به کل (درصد)	۶۹٪	۳۱٪	۱۰۰٪

جدول شماره (۱): عملکرد مقایسه ای سازمان خصوصی سازی در دولت های یازدهم و دوازدهم نسبت

به دولت های گذشته براساس ارزش واگذاری

\* شایان ذکر است تمامی ردیون های انجام یافته در دولت یازدهم مربوط به قطعی شدن قراردادهای ردیونی بوده است که در دولتهای گذشته مصوبه هیأت وزیران گرفته اند و یا اینکه حکم مندرج در قانون بودجه داشته اند (از جمله صندوق بازنشتگی کارکنان فولاد).

#### ۲) اقدامات انجام یافته در دولت های یازدهم و دوازدهم جهت بهبود روند واگذاریها، از طریق توقف فرآیند ردیون دولت و افزایش سهم بخش خصوصی واقعی از واگذاریها

از جمله مهم ترین ایرادات وارده بر عملکرد خصوصی سازی در سال



## ۳) اقدامات انجام یافته در دولت های یازدهم و دوازدهم جهت ساماندهی طرح توزیع سهام عدالت

با وجود آنکه در ابتدای امر توزیع سهام عدالت، اهداف، ارکان و تشکیلات اولیه طرح مذکور تبیین و ترسیم شده بود، لیکن به دلیل پیچیدگی خاص این طرح بزرگ و ملی، نحوه فراهم نمودن بستر آزادسازی سهام عدالت و واگذاری سهام به مشمولین طرح کاملاً مبهم و بلا تکلیف بود. بنابراین با روی کار آمدن دولت یازدهم، چارچوب و نقشه اولیه طرح توزیع سهام عدالت واکاوی شده و در چارچوب مصوبات شورای عالی اجرای سیاستهای کلی اصل (۴۴) قانون اساسی کلیه مشکلات، چالشها و آسیبهای آن مورد واکاوی و تا حد قابل توجهی مرتفع گردید. اکنون با گذشت ۵ سال از پروژه ساماندهی سهام عدالت اقدامات موثری در خصوص تکمیل طرح بعمل آمده و خوشبختانه با راه اندازی سامانه الکترونیکی سهام عدالت شرایطی فراهم گردیده است که حدود ۵۰ میلیون نفر مخاطب ضمن مراجعه به سایت سامانه به نشانی [www.samanese.ir](http://www.samanese.ir) آخرین وضعیت سهامداری خود را رویت و نسبت به صدور صورتحساب، دریافت و پرداخت قبض مانده بدهی اقساط پرداخت نشده و ... اقدام نمایند.

- ✓ اعمال ۵۰ درصد تخفیف برای مشمولین دو دهک پایین درآمدی مشتمل بر حدود ۶ میلیون نفر
- ✓ ثبت ۱۴۰ میلیون نوبت مراجعه از سوی مشمولین به سامانه سهام عدالت و دریافت خدمات آن
- ✓ صدور ۴۹،۲۲۶،۱۹۳ صورتحساب وضعیت سهامداری برای مشمولین از طریق سامانه سهام عدالت
- ✓ ثبت و تایید نهایی ۳۴ میلیون شماره شبا بانکی مشمولین در سامانه سهام عدالت و دریافت خدمات آن
- ✓ راه اندازی سایت اطلاع رسانی طرح توزیع سهام عدالت و ارایه کلیه اطلاعات لازم به مشمولین
- ✓ راه اندازی سامانه پاسخگویی تلفنی به مشمولین سهام عدالت با امکان ۹۰ خط تماس همزمان

### ب) توزیع سود سهام عدالت میان مشمولین

- براساس مصوبه مورخ ۱۳۹۵/۱۲/۱۸ شورای عالی اجرای سیاستهای کلی اصل ۴۴ قانون اساسی سازمان خصوصی سازی مکلف است تا زمان آزادسازی سهام عدالت، سود سهام مربوط به طرح توزیع سهام عدالت را از شرکت های سرمایه پذیر وصول و متناسب با میزان سهام قابل تخصیص به هر فرد، نسبت به پرداخت سود به مشمولان طرح یاد شده اقدام نماید. در این راستا و در سال ۱۳۹۶ اقدامات زیر انجام پذیرفته است:
- ✓ تمهید کلیه بسترهای نرم افزاری و سخت افزاری جهت توزیع سود میان مشمولین و هماهنگی با بانکهای عامل
  - ✓ پرداخت اولین مرحله از سود سهام عدالت به مشمولین طرح؛ به هر مشمول طرح که دارای ۱،۰۰۰،۰۰۰ تومان سهام است، معادل ۱۵۰،۰۰۰ تومان سود تعلق می گیرد، که در اولین مرحله ۵۰،۰۰۰ تومان از این سود توزیع شده است.
  - ✓ مرحله دوم و تکمیلی پرداخت سود عملکرد سال مالی ۱۳۹۵ سهام عدالت به مشمولان، از ابتدای دهه فجر آغاز و مابقی سود سهام عدالت به حساب مشمولین واریز خواهد شد.

### ج) آزادسازی سهام عدالت

اصلی ترین چالش کنونی پیش روی طرح توزیع سهام عدالت فراهم کردن بستر آزادسازی آن می باشد. بر این اساس می بایست مواد مرتبط در قانون اجرای سیاستهای کلی اصل (۴۴) قانون اساسی بازنگری شود. به این منظور، سازمان خصوصی سازی از طریق وزارت امور اقتصادی و دارایی پیشنهاد تشکیل صندوق های سرمایه گذاری قابل معامله (ETF) و انتقال سهام شرکت های سرمایه پذیر سهام عدالت به این صندوق ها و سپس واگذاری یونیت مالکیتی صندوق ها به مشمولین را به دولت ارایه نموده است. چرا که، آزادسازی این سهام بر اساس مقررات موجود و از طریق شرکت های سرمایه گذاری استانی عدالت، ریسک مربوط به بهره برداری سودجویان و خروج سهام و منافع ناشی از آن از دست مشمولین را به شدت افزایش خواهد داد. شایان ذکر است لایحه مذکور جهت سیر مراحل قانونی تصویب در تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۸ توسط رئیس جمهور محترم تقدیم مجلس شورای اسلامی شده است.

جای بسی خرسندی است که با تلاش و پیگیریهای انجام شده مرحله نخست واریز سود سهام عدالت به تمامی مشمولین ذینفع محقق شده و همزمان با آغاز دهه مبارک فجر مرحله تکمیلی واریز سود عملکرد سال ۵۹۳۱ برای گروههای مختلف در حال اجرا می باشد.

اهم اقدامات انجام یافته در راستای ساماندهی سهام عدالت به شرح زیر است:

### الف) تنظیم و ارائه صورتحساب به مشمولین، در راستای ساماندهی طرح

✓ نهایی نمودن تعداد مشمولین طرح شامل ۴۹،۲۲۶،۱۹۳ نفر که طی ۱۸ مرحله شناسایی شده اند

✓ راه اندازی سامانه الکترونیکی تعاملی مشمولین سهام عدالت به نشانی [www.samanese.ir](http://www.samanese.ir) و ارائه خدماتی از جمله اعلام آخرین وضعیت سهامداری، برقراری امکان صدور و پرداخت قبض مانده بدهی اقساط تسویه نشده، ارائه صورتحساب به مشمولین و امکان ثبت و اخذ تاییدیه شماره شبا بانکی

# فرجام ارزشهای رمزی

## چون کلاسیک یا طلای دیجیتال؟!؟



محمد مراد بیات

مدیر عامل مرکز فابا

**چه کسی سالها قبل باور می کرد روزی پول نقد این چنین کم رونق شود؟ در حال حاضر نیز «دوئل ارزشها» برای آینده‌ای که رنگ دیگری خواهد داشت، حقیقتی است که به واقعیت مبدل خواهد شد و آنانی که این حرکت را «جنون آمیز» تلقی می کنند، بر سر عقل خواهند آمد و ناچار با ارزشهای رمزی همراه می شوند.**

و صاحبان رگولیت کردن پول، برداشته شود و دادوستد مالی به صورت مستقیم و فرد به فرد (Peer-to-peer) و بدون واسطه، محور مبادلات شوند. چه کسی سالها قبل باور می کرد روزی پول نقد این چنین کم رونق شود؟ در حال حاضر نیز «دوئل ارزشها» برای آینده‌ای که رنگ دیگری خواهد داشت، حقیقتی است که به واقعیت مبدل خواهد شد و آنانی که این حرکت را «جنون آمیز» تلقی می کنند، به سر عقل خواهند آمد و ناچار با ارزشهای رمزی همراه می شوند.

البته در این میان، بخش عظیمی از جامعه نیز نمی دانند چه برخوردی با این پدیده مدرن کنند و مثل بسیاری از تحولات اجتماعی و اقتصادی دیگر، تماشاگر صحنه اند. نمی دانند پا را محکم در سنت گذارند و به دلیل آسیبها و ریسکهای آن، بی خیال جنون فناوریانه شوند یا دل به دریا بزنند و با تکیه بر محاسن ارزشهای رمزی، ماهی خود را در امواج پیشرو صید کنند و از همه مهم تر این نهادهای حاکمیتی و بانکهای مرکزی هستند که گویا در دل همانند ترانه ایرانی «سلطان قلبها» زمزمه می کنند که «بروم یا نروم؟»

شاید خوانندگان گرامی خرده بگیرند که این تفکیکهای سه گانه و جبهه گیریهای دوگانه دقیق نیست. بله، صورت بندیهای اجتماعی از وقایع، برخلاف محاسبات رمزی همچنان از دقت ریاضی کم بهره است ولی با تحولات اجتماعی سازگار. اما در این میان، وقتی از منظر اجتماعی می نگریم و تاریخ تحولات اقتصادی، صنعتی و فناوری را مرور می کنیم، به نیکی در می یابیم که فرجام کار همیشه به نفع تحول گرایان رقم می خورد، گرچه مقاومت سنت گرایان نعمتی است که باعث می شود تا صورت مسئله آن چنان که ابتدا رخ می نماید، باقی نماند و با نقد و نظرهای مختلف صیقل بخورد و در نهایت به عنوان راهکاری مناسب در اختیار بشر قرار گیرد. از این رو چاره ای نیست جز با برافروختن چراغ دانش و آگاهی در خصوص ارزشهای رمزی و با بینش و نگرش آمیخته با فلسفه تحولات، ضمن رعایت ملاحظات بومی و اقتصادی هر سرزمین، با روندهای جدید همراه شد.

میشل فوکو فرانسوی (۱۹۲۶-۱۹۸۴) فرزند فکری دهه های شصت و هفتاد قرن بیستم است. زمانی که همه جا مشحون از تظاهرات، اعتصابات و شورش های دانشجویی، در مقابل اقتدار سیاسی بود. حوزه مطالعات او جامعه، سیاست و تاریخ است و کتاب «تاریخ جنون» او نیز یادگار چنین عصری است. میشل فوکو در این کتاب از مفهومی به نام «جنون کلاسیک» نام می برد و مالیخولیا، مانیا، هیستری و هیپوکندریا را چهار مفهوم اصلی آن معرفی می کند و بیشتر به دنبال این بود تا استدلال کند که پزشکی و روانپزشکی مدرن از شنیدن صدای مجانین عاجزند.

از آن سالها حدود نیم قرن می گذرد و دور از چشم در خاک فروخته میشل فوکو، «فناوریاطلاعات» شورشها، اعتراضات و انقلابهای بزرگی را در حیات بشری به راه انداخته است که حتی «پول» این یادگار مقتدر دنیای کلاسیک را به بازی گرفته است و با ورود ارزشهای رمزی (Crypto-currency) موجی از مقاومت و یا ذوق زدگی در دو سوی افکار مردمان این عصر به وجود آورده است. از یکسو اقتصاددانان کلاسیک و صاحبان پول عمق ریسکهای نگران کننده آن را بر می شمارند و حتی برخی از این پدیده تعبیر به «جنون کلاسیک» می کنند و لابد همسو با دیدگاه میشل فوکو، پدید آورندگان و مشتاقان آن را مجانینی می پندارند که می بایستی روانکاو شوند. اینان معتقدند آنچه را عده ای در صفحات کامپیوتر می جویند چیزی جز شورش در مقابل اقتدار «پول» به معنای واقعی آن نیست. شورش که نه رهبر دارد، نه رگولاتور و تنها ارزشهای کاذبی است که میان شبکه ای از افراد پدید آمده است و سرانجام نیز چیزی جز یک حباب تاریخی نیست.

از این دسته افراد میتوان از «پیتر بوکوار» از «لینزی گروپ» نام برد که معتقد است گسترش علاقه به بیت کوین، یک جنون کلاسیک است که در نهایت، منجر به ناراقتی فراوانی خواهد شد. این اقتصاددان کهنه کار والاستریت و امثال او می گویند: مشکل است بتوان این ارزشهای رمزی را به عنوان ارز جایگزین در نظر گرفت، در حالی که طلا هم، ارزی جایگزین است. اما کیست که نداند استخراج طلا از زیر زمین کجا و یک لپ تاپ برداشته و یک ارز دیجیتال جدید تولید کردن کجا؟! همانند بوکوار خیلی ها معتقدند این تعقیب قیمت ها و ارزشهای رمزی بر اساس هیج و پوچ است.

از سوی دیگر بسیاری نیز از ارزشهای رمزی با عناوین زیبا و دلپسندی نام می برند که شاید شاه بیت آنها کلمه «طلای دیجیتال» باشد. از دیدگاه اینان وقت آن رسیده است که عرصه اقتدار گرای «پول» پوست بیندازد و ابزار مبادله نیز همپای مبادلات الکترونیک، دیجیتال شود و فشار دولت ها

# اگر فناوری بلاک چین شکست بخورد چه خواهد شد؟

## «بتانسیل نهایی موفقیت بیت کوین»

بیت کوین اگر به بالاترین سطح توانایی‌های خود برسد این توانایی را پیدا می‌کند که قدرت و اعتبار دولت را به چالش بکشد. با توجه به قضیه «مقدار پول ثابت» بانک‌های جهانی نمی‌توانند به هیچ طریقی از ارز دیجیتال سوءاستفاده کنند.

بنابراین، بانک‌ها بخصوص بانک‌های مرکزی کشورها نمی‌توانند از بیت کوین استفاده نابجا داشته باشند، بخصوص اگر بیت کوین به عنوان یک سیستم مالی معتبر، مورد تأیید اکثر مردم باشد. همچنین توانایی مستعار بودنش باعث شده تعقیب و ردیابی کاربرانش برای مسائل مربوط به مالیات مشکل شود؛ منوط بر این که کاربران اطلاعاتشان را به درستی رمزگذاری کنند. اگر همه از بیت کوین استفاده کنند، قدرت دولت برای اعمال مالیات اجباری از اعتبار خواهد افتاد. این محدودیت در قدرت دولت، همراه با کم رنگ شدن حضور بانک‌های مرکزی، دولت را مجبور می‌کند خدماتی به مردم ارائه دهند که توجه مردم را به خود جلب کند؛ به عبارت دیگر در آرمانشهر ارز دیجیتال، دولت‌ها به شرکت‌های خصوصی تبدیل خواهند شد و برای جلب رضایت شهروندان خود، در بازار آزاد به رقابت می‌پردازند.

اما این احتمالات بسیار دور از دسترس هستند و در واقعیت، بیت کوین از بی نقص بودن بسیار فاصله دارد و مشکلات بسیار مهمی آنرا تهدید می‌کند.

## «نقص‌های بیت کوین»

جدی‌ترین مشکل موجود در پول دیجیتال، امکان تقسیم بندی استخراج بیت کوین است. یکی از بزرگترین مزیت‌های بیت کوین عدم تمرکز آن در یک جای به خصوص است و ویژگی عدم نیاز به واسطه را برای ما به ارمغان آورده است. همه چیز در شبکه بیت کوین با فناوری مستقیم و بدون دخالت انسان انجام می‌شود. اما استخراج بیت کوین ذات بی‌اعتماد پروتکل دستوری ارز دیجیتال را از بین می‌برد.

جامعه ارز دیجیتال، بلاشک به توانمندی بالا و کارآمدی بیت کوین به عنوان یک سیستم پولی پی برده است. بیت کوین بدون هیچ دیرکردی پرداخت‌ها و تراکنش‌ها را بدون استفاده از پول واقعی انجام می‌دهد و به فضای کمی نیاز دارد؛ بطوریکه شما حتی می‌توانید بیت کوین را در مغزتان ذخیره کنید!

بیت کوین وابسته به اسم مستعار است؛ به این معنی که کاربران آن می‌توانند برای در امان نگه‌داشتن اطلاعات مالی خود، از انواع و اقسام روش‌های رمزگذاری استفاده کنند.

اخیرا شبکه بیت کوین، برای کار کردن به مقدار بسیار کمی سخت افزار نیاز دارد و همین مسئله باعث شده کشورهای در حال توسعه مانند برخی کشورهای قاره آفریقا بتوانند بیت کوین را حتی با استفاده از اینترنت تلفن‌های همراهشان جابجا کنند.

در حال حاضر استفاده از بیت کوین فواید زیادی دارد؛ هرچند این موارد فقط قطره‌ای از یک دریا است و در آینده شاهد امکانات بیشتر ارز دیجیتال خواهیم بود.

اگر پول دیجیتال توسط اکثریت مردم جهان به رسمیت شناخته شود، صنعت بانکی که ما امروزه می‌بینیم دیگر وجود نخواهد داشت؛ زیرا مردم از بانک‌ها بی‌نیاز می‌شوند. بیت کوین برای وام دادن یا ذخیره کردن پول خود هیچ نیازی به یک ساختمان اداری یا فضای بزرگ ندارد.

همه امور مالی مربوط به ارز دیجیتال از طریق رایانه یا تلفن همراه قابل انجام شدن است. همچنین بیت کوین یک مقدار ثابت پول دارد و بانک‌ها نمی‌توانند از بیت کوین برای ایجاد پول بیشتر یا پول کاذب استفاده کنند و این موضوع باعث حذف چرخه‌های کندکننده اقتصاد و تجارت می‌شود.

## « اگر بیت کوین واقعا شکست بخورد چه اتفاقی خواهد افتاد؟ »

تفاوت بین شکست فنی و یک نظریه اقتصادی نامناسب

بسیاری از مردم معتقدند بیت کوین شهرت و اعتبار خود را مدیون فناوری پول رمزگذاری شده است؛ پس اگر بیت کوین شکست بخورد، آیا پول های دیجیتالی رمزگذاری شده هیچ گاه به ارزشمندی پول کاغذی یا فلزات با ارزش نخواهند شد؟

آیا حق با مخالفان فناوری ارز دیجیتال است؟ خیر. بیت کوین با اینکه ممکن است در آینده در برخی موارد از انجام وظیفه باز بماند، اما همچنان بزرگترین چرخه را در اقتصاد به وجود آورده و بالاخره خواهد توانست در آینده کل سیستم مالی را وسعت ببخشد. شکست در یک بخش از این فناوری، حتی اگر بزرگترین بخش آن فناوری باشد، به این معنا نیست که کل نظریه اقتصادی حامی ارز دیجیتال بی اعتبار است.

بسیاری از مردم موضوع عملکرد فنی درون-سیستمی و تئوری اقتصادی پول رمزگذاری شده را با هم اشتباه می گیرند در صورتیکه در واقعیت، این دو موضوع کاملا از هم جدا هستند؛ تئوری پول رمزگذاری شده چیزی فراتر از بیت کوین است و تئوری پولی را نیز شامل می شود. بنابر این، وقتی حرف از شکست بیت کوین در حوزه پول دیجیتال به میان می آید، باید هر دو جنبه فنی و نظری آن را بررسی کنیم.

بیت کوین ممکن است در آینده با مشکلاتی رو به رو شود، ولی بروز چند مشکل به معنای اشتباه بودن کل سیستم نیست؛ در واقع هیچ سیستمی تا ابد پایدار نمی ماند. سیستم ها یا جایگزین می شوند، یا از بین می روند.

## در حال حاضر، بحث ما احتمال شکست بیت کوین در آینده نزدیک است نه شکست آن در دهه های آینده

همانطور که می دانیم، نقص های احتمالی در پروتکل به ذات ایده بیت کوین ربطی ندارد. خطاها قابل درست شدن هستند. اگر خطا به قدری بزرگ باشد که قابل حل نباشد، بخش دیگری جایگزین آن می شود که خطا نداشته باشد. ارزهای دیجیتالی مثل اتومبیل هستند؛ ممکن است یک ماشین در حین تولید دچار اشکال شود ولی این موضوع به آن معنی نیست که تمامی ماشین های تولید شده همان خطا را داشته باشند.

اگر بیت کوین واقعا شکست بخورد، چه خواهد شد؟ مطمئنا غوغای به پا خواهد شد، افرادی که پول خود را در عرصه پول دیجیتال سرمایه گذاری کرده اند، بدون شک پول زیادی را از دست خواهند داد؛ و توسعه بخش نوینی از پول دیجیتالی رمزگذاری شده آغاز خواهد شد.



# صنعت کارگزاری

## چشم به راه تحول

□ .....  
عرفان هودی

### « امان از پرداخت اعتبارات در بازار منفی

در بازار صعودی مثبت اخذ اعتبار توسط سرمایه گذاران در بورس جذابیتی مضاعفی دارد. اما در بازار منفی و نزولی همین اعتبار با توجه به ریسک بالایی که دارد به عنوان پاشنه آشیل عمل می‌کند. از طرف دیگر با توجه به عدم دریافت تضامین کافی از مشتریان خود، سرمایه‌گذاران به بازپرداخت تعهدات خود عمل نمی‌کنند. آنچه این شرکت‌ها را در معرض ریسک قرار می‌دهد، افت ارزش بازار اوراق بهادار در قبال سهام وثیقه شده نزد آنها یا حتی توقف نماد معاملاتی این اوراق است که موجب تحمیل ریسک بیشتر به کارگزاری‌ها است و پیامد آن منجر به افزایش بدهی کارگزاری‌ها به بانک‌ها می‌شود.

مورد بعدی که در سال جدید کارگزاری‌های بازار سرمایه باید رعایت نمایند، توجه به توسعه زیرساخت‌های آی‌آئی، نرم افزاری و همچنین برگزاری دوره‌های آموزش به منظور فرهنگ سازی در بازار سرمایه است. با توجه به هزینه‌های مربوط به توسعه فیزیکی شعب استانی، مانند اجاره و تجهیز دفتر، نیروی انسانی و خدمات پشتیبانی دفاتر و با توجه به پیشرفت تکنولوژی و توسعه زیرساخت‌های مخابراتی در تمامی استان‌های کشور، کارگزاری‌ها به منظور بقا و همچنین رقابت ناچار به بروز بودن نرم افزارهای معاملاتی و ارائه خدمات‌های غیرحضوری به علاقه مندان به فعالان بازار سرمایه است. توسعه این خدمات علاوه بر فراهم نمودن شرایط راحت به مشتریان به منظور کنترل امور مربوط به معاملات خود، به فرهنگ سازی در بازار سرمایه و جبران خلاء آموزشی بورس در شهرستان‌ها را نیز کمک می‌نماید.

در پایان می‌توان گفت که این صنایع کاری به عنوان یکی از صنوف تحصیل کرده و حرفه‌ای دچار مشکلات متعدد و عریضه‌ای است. مشکلاتی مانند وجود مقررات بسیار و دست و پا گیر، مالیات بر ارزش افزوده، بالا بودن عوارض کسب و پیشه، تعدد زیاد بازرسی‌ها که توسط ارکان بازار صورت می‌گیرد، از جمله مواردی است که می‌توان نام برد. حال با وجود مطالب عنوان شده پیشنهاد می‌گردد که به منظور مهار بحران بدهی در کارگزاری‌ها، افزایش سرمایه کارگزاری‌ها صورت پذیرد و شرکت‌هایی که توان پرداختی بدهی‌های خود را ندارند در هم ادغام گردند.

پیشنهاد نهایی این است که با رایزنی با بانک مرکزی، مقرراتی تهیه شود که به طبع آن تسهیلاتی با نرخ سود پایین به کارگزاران پرداخت شود تا این شرکت‌ها بتوانند به مشتریان خود اعتبار با نرخ سود پایین اعطاء کنند. این امر باعث می‌شود تا مشتریان باز پرداخت اقساط خود را در سررسید تعیین شده پرداخت نمایند.

نقش کارگزاران بورسی و تاثیر آنها بر بازار سرمایه و اقتصاد ایران بر هیچکس پوشیده نیست. کارگزاران بنا به جایگاهی که دارند به عنوان اولین حلقه بازار وظیفه جذب سرمایه، فرهنگ‌سازی و آموزش را بر عهده خود دارند.

طبق آخرین گزارش اعلام شده از سوی کانون کارگزاران بورس اوراق بهادار نزدیک به ۶ هزار نفر با میانگین سنی ۳۶ سال که ۸۰ درصد آن نیز از تحصیلات کارشناسی و بالاتر در این صنف کاری مشغول به فعالیت هستند. این مهم نشانگر جایگاه و اهمیت این نهاد مالی به عنوان نهادی کلیدی در بازار سهام است و همچنین یکی از پایه‌های اصلی و لازمه توسعه بازار سرمایه به شمار می‌رود. با این حال و با توجه به اهمیت و جایگاه آن در بازار سرمایه، باید عنوان کرد که این صنف کاری دچار رکود شده است. این وضع نشأت گرفته از شرایط رکودی حاکم در اقتصاد کشور می‌باشد. ذکر این نکته ضروری به نظر می‌رسد که بورس، آیینیه تمام نمای اقتصاد کشور است و چنانچه حال و روز اقتصاد خوب نباشد به طبع وضعیت بازار سرمایه کشور نیز خوب نخواهد بود.

با توجه به مقدمه ذکر شده از مشکلات صنف کارگزاران بورس می‌توان به تعدد زیاد دفاتر کارگزاری‌ها، بحران بدهی‌های موجود در شرکت‌های کارگزاری، اوضاع نا به سامان اعتبارات، عدم توجه به توسعه زیرساخت‌ها اشاره کرد.

طبق مطالعات انجام شده، تعداد شرکت‌های کارگزاری فعال در بازار ۱۰۸ شرکت کارگزاری مجوز فعالیت دارند) متناسب با ارزش گذاری بازار جاری و متناسب با حجم معاملات صورت گرفته، بسیار بیشتر از کشورهای پیشرفته است. البته می‌توان خوشبختانه اعلام کرده که سازمان بورس به این نتیجه رسیده است که بجای اعطاء مجوز جهت تاسیس کارگزاری جدید بهتر است جهت بهبود شرایط کارگزاری‌ها، نهادهای مالی فعال را ترغیب نماید تا با خرید کارگزاری‌های کوچک بتوانند اصلاح ساختار انجام دهند. از همین روی در چند سال اخیر نهادهای مالی بزرگ، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و بانک‌های تازه تاسیس شروع به خریدن مجوزهای کارگزاری کردند. همچنین با توجه به الزام کارگزاری‌ها به افزایش سرمایه و وجود بحران‌های مالی در چند کارگزاری، پیشنهاد می‌گردد که در سال پیش رو کارگزاری‌های زیان‌ده در هم ادغام گردند تا با این روند بتوان از رکودی که دچار شدند خارج شوند.

## مقایسه بازارها

برترین صنایع بورس  
اتفاقات مهم بورس



محسن تقی نژاد

کارشناس و تحلیل‌گر بورس

از مقایسه بازدهی صنعت‌ها تئوری پورتفولیو بار دیگر کارآمدی خود را اثبات می‌کند که اگر امسال یک سرمایه‌گذار فقط در یک صنعت خاص سرمایه‌گذاری می‌کرد، تا چه حد ریسک خود را بالا می‌برد.

تئوری پورتفولیو به عنوان یکی از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین تئوری‌های اقتصادی بر مبنای اصول مالی و سرمایه‌گذاری توسط مارکوتیز (Markovits) در سال ۱۹۵۲ تحت عنوان انتخاب سبد سهام معرفی شد.

بر اساس این نظریه ریسک خرید سبد سهام با توزیع مناسب بسیار کمتر از ریسک خرید تک سهم است. به دلیل اینکه ریسک سهام مختلف مستقل از یکدیگر است. در واقع مارکوتیز نشان داد سرمایه‌گذاری تنها انتخاب سهام نیست بلکه انتخاب ترکیب مناسبی از سهام است.

به نظر می‌رسد که در سال جدید هم اگر با تئوری پورتفولیو سبد سرمایه‌گذاری را در بورس انتخاب، می‌توان سرمایه خود را از گزند تورم حفظ کرد و حتی بازدهی‌ای بالاتر از تورم را به دست آورد.

### « بورس و سایر بازارهای موازی

روز اول سال ۹۶ با شاخص ۷۷ هزار واحدی شروع شد و اکنون شاخص در کانال ۹۷ هزار واحدی قرار دارد. رشد ۲۵ درصدی شاخص کل نشان می‌دهد بورس تهران امسال نسبت به بازارهای موازی خود نسبتاً کارنامه قابل قبولی داشته است.

دلار با رشد ۲۸ درصدی از ۳۷۰۰ تومان تا ۴۷۰۰ تومان، و سکه با رشد ۲۵ درصدی از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان تا ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان همگی نشان دهنده این موضوع هستند که افرادی که سرمایه خود را در بازارهای مالی سرمایه‌گذاری کردند، حداقل ۱۰ درصدی بازدهی بیشتری نسبت به سپرده‌گذاری در بانک تجربه کردند.

### « برترین صنایع بورس امسال کدام صنایع بودند؟

شاخص هر صنعت در بورس نشان دهنده میانگین رشد قیمتی سهم‌های آن صنعت چقدر بوده است. در بازدهی ۲۵ درصدی شاخص کل چندین صنعت نقش به‌سزایی را ایفا کردند.

شاخص صنعت قند و شکر رشد ۸۸ درصدی را نسبت به اول سال ۹۶ تجربه کرد. شاخص صنعت فلزات اساسی با رشد ۸۰ درصدی و شاخص صنعت فرآورده‌های نفتی با ۷۵ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند.

اما در آن روی سکه صناعی هم بودند که بازدهی‌هایی منفی برای سهامداران خود به ارمغان آوردند.

شاخص صنعت محصولات فلزی با کاهش ۲۷ درصدی رتبه اول در کسب بازدهی منفی را نصیب خود و سرمایه‌گذاران کرد. شاخص صنعت سیمان با کاهش ۱۹ درصدی و شاخص صنعت دارو با کاهش ۱۲ درصدی رتبه‌های بعدی را از آن خود کردند.



در صنعت قطعه سازی و خودرویی حدود ۴۰ الی ۷۰ درصد مواد اولیه مورد نیاز قطعه سازها از واردات تامین می‌شوند. بالطبع اگر قیمت ارز افزایش یابد، قیمت قطعات خودرو و همچنین خودروها نیز افزایش خواهد یافت.

با توجه به اینکه نرخ ارز مرجع قیمت‌گذاری خودرو از ۳۲۰۰ تومان به ۳۵۰۰ تومان افزایش پیدا کرده است احتمالاً باید شاهد افزایش قیمت خودرو در سال آینده باشیم.

در صنعت پتروشیمی، برخی از شرکت‌های تولیدکننده به لحاظ نوع داد و ستد و نقل و انتقال حوالجات ارزی خود، درآمد حاصل از فروش محصولات صادراتی خود را بر مبنای برابری نرخ ارز (دلار، یورو...) با ریال در بازار آزاد، شناسایی و وصول می‌کنند که از این بابت با تعدیل مثبت درآمد پیش‌بینی شده روبه‌رو هستند.

از سوی دیگر، شرکت‌های دارویی عمدتاً اثرات و تبعات منفی در درآمدهای خود را از افزایش نرخ ارز تجربه خواهند کرد؛ شرکت‌های فعال در این صنعت همانند قطعه سازها غالباً واردکننده مواد اولیه در تهیه انواع داروها هستند. البته برخی از شرکت‌های دارویی محصولات صادراتی دارند اما کفه ترازو به سمت واردات و تاثیر منفی از نرخ ارز بیشتر می‌چربد.

اکثر شرکت‌های سیمانی به دلیل تولید محصولات صادرات محور از افزایش نرخ ارز بهره کافی می‌برند. شرکت‌های سیمانی‌ای که در سمت مرزهای ایران قرار دارند به دلیل کاهش هزینه‌ها می‌توانند انتفاع بیشتری از افزایش نرخ ارز داشته باشند.

من حیث المجموع به نظر می‌رسد که تثبیت نرخ ارز تقریباً امری دشوار در اقتصاد کلان محسوب می‌شود و غالباً افزایش یا کاهش نرخ ارز تاثیر کوتاه و بلندمدت خود بر صنایع مختلف را به شکل‌های مختلف خواهد گذاشت.

می‌توان گفت دو اتفاق مهم طی سال ۱۳۹۶ بازار بورس را تحت الشعاع قرار داد. شهریور ماه امسال بانک مرکزی مصوبه کاهش سود سپرده بانکی از ۱۸ به ۱۵ درصد برای سپرده‌های بلندمدت و سود ۱۰ درصد برای سپرده‌های روز شمار به تمامی بانک‌ها ابلاغ کرد. این خبر باعث شد که نقدینگی پارک شده در بانک‌ها کم کم به سایر بازارهای مالی منتقل شود و باعث شد که بازار ارز، بورس و سکه نوسانات مثبتی را طی ۶ ماهه دوم سال تجربه کند.

اما اتفاق مهم بعدی افزایش نرخ دلار تا مرز ۵۰۰۰ تومان در بهمن ماه بود که دولت و بانک مرکزی طبق همانند دفعات قبلی با تزریق مسکن از رشد دلار کاستند اما تفاوت این بار با دفعات قبلی این بود که این مسکن از طریق بورس عرضه شد. انتشار اوراق دولتی با نرخ سود ۲۰ درصد باعث شد که از تب و تاب خرید ارز کمی کاسته شود و پول‌ها دوباره به سمت اوراق درآمد ثابت حرکت کنند.





احسان قاسمی

# بانکداری

## بر اساس سرویس‌های ارزش افزوده اپراتوری



عواملی چون بالا رفتن تعداد تراکنش‌های بانکی، ایجاد نیازهای جدید فن آوری اطلاعات و ارتباطات در مشترکین، برآوردن نمودن بهتر و سریعتر انتظارات مشترکین بانکی و ایجاد خدمات جدید و متفاوت در حوزه بانکداری، نه تنها می‌تواند باعث اشتغال زایی مستمر در قشر فارغ التحصیلان کشور و ارتقاء سطح رضایت عمومی شود بلکه باعث پیشرو شدن در ارائه خدمات تلکام و بانکداری می‌گردد.

یکی از حوزه‌هایی که به تازگی در کشور ما دستخوش تغییرات سازنده‌ای شده است، حوزه بانکداری بر اساس سرویس‌های ارزش افزوده اپراتوری می‌باشد.

هیچ صاحب نظری نمی‌تواند نقش پررنگ وجود یک اپراتور موبایل را در کنار بانک نادیده و یا کم‌اهمیت شمارد. این بدان معنی است که سرویس‌ها و خدماتی در این میان وجود دارند که بانک‌ها بدون اپراتورشان یا نمی‌توانند ارائه نمایند یا با هزینه‌ی بسیار بالا و کیفیتی متفاوت از استاندارد قابل ارائه می‌باشند. از این میان می‌شود به امنیت بانکداری براساس سیم کارت، متمرکز نمودن سرویس‌های قابل ارائه و یا هدفمند سازی پرداخت وام اشاره نمود که همانکون به عنوان یک گزینه‌ی ارزشمند در دنیای تلکام و بانکداری مطرح شده‌اند که بانک‌ها نمی‌توانند بدون اپراتورشان به این خدمت دست یابند. همچنین می‌توان نگاه متفاوت تری به انجام تراکنش‌های مالی و ارزی داشت و آن را از یک کیف پول الکترونیکی فراتر برد. از مثال‌های بسیار موفق و چشمگیر در این خدمت می‌شود به شرکت‌های گوگل و آمازون اشاره نمود که مرز سرویس کیف پول الکترونیکی و تراکنش‌های مالی را جابه‌جا نمودند. حال می‌توان مرز همان سرویس‌ها را با ایجاد یک شراکت استراتژیک بانکی-اپراتوری باز گسترده تر نمود.

زمانی که اپراتورها در شبکه‌های شارژینگ<sup>۱</sup> و ارتباطات دوطرفه<sup>۲</sup> شان حاضر به تغییر بشوند و بانک‌ها نیز با در نظر داشتن ارتباطی امن و سریع<sup>۳</sup>، پایگاه‌های داده<sup>۴</sup> شان را با شبکه‌ی شارژینگ به خط<sup>۵</sup> اپراتور یکی و یا همگام<sup>۶</sup> سازند، می‌توان از گوگل و آمازون نیز سبققت گرفت. مهم تر از این رقابت، می‌توان به نیازهای کاربران جوابی بهتر و با کیفیتی مناسب تر ارائه نمود. حال نظر به وجود درآمدهای کارشناسی شده و ثابت برای اپراتورهای حقیقی موبایل<sup>۷</sup> و ریسک بالای تغییر در شبکه‌های اشاره شده شان، نقش اپراتورهای مجازی موبایل<sup>۸</sup> بسیار توجیه پذیرتر می‌گردد.

انتقال پول از حساب بانکی به سیم کارت و یا برعکس، با در نظر گرفتن قوانین تجارت الکترونیک در کشورمان می‌تواند تراکنش‌های بیشتری و رسوب پولی بالاتری برای بانک ایجاد نماید. همچنین اپراتورها نیز می‌توانند با ارائه سرویس‌های ارزش افزوده<sup>۹</sup> بیشتری ایجاد درآمد و وفاداری نمایند که این دو مهم می‌توانند باعث شروع عصر جدیدی در برآورده نمودن نیازهای پرداختی و یا ایجاد نیازهای جدید در مشتری شوند.

۱. Charging Network
۲. Interconnection
۳. VPN or APN based
۴. Data base
۵. Online Charging System (OCS)
۶. Synchronize
۷. Mobile Network Operator (MNO)
۸. Mobile Virtual Network Operator (MVNO)
۹. Value Added Services (VAS)





**دنگی پال نوعی پیام‌رسان مالی است که تمرکز آن بر پرداخت گروهی است. هر نفر در دنگی پال از طریق شماره موبایل شناخته می‌شود. امکان ساخت گروه و گفت‌وگو از ویژگی‌های بارز دنگی پال است. گفتگوی بانک و صنعت با امیر اسلامی درباره دنگی پال را در زیر بخوانید:**

**« در قسمت پرداخت گروهی در اپلیکیشن، مردم چگونه اعتماد به واریز وجه کنند؟ »**

به سوال خوبی اشاره کردید، یکی از دغدغه‌های ما اعتماد سازی بوده و اعتقاد ما بر این است که اگر کسب‌وکارهای نوپا تمرکز لازم بر روی محصول و خدمات خود داشته باشند می‌توانند به خوبی برنامه‌های خود را اجرا و با کاربران خود تعامل داشته باشند. اعتماد سازی خود به خود صورت می‌گیرد، اما امری زمان‌بر است و به واسطه ضوابط و دستور العمل‌های جدید شاپرک برای پرداخت‌یار، پرداخت‌بان و... امید داریم این اعتماد سازی راحت‌تر شکل گیرد.

**« با توجه به افزایش کاربران پرداختی و سرویس‌های پرداختی آیا کار شما سخت‌تر شده و تغییری کرده است؟ »**

در حقیقت برای ما بهترین فرصت است و سرویس‌های پرداختی روز به روز در حال افزایش و پیشرفت هستند که این امر باعث به وجود آمدن فضای خوب رقابتی می‌شود و برنده اصلی این رقابت حتما کاربرانی هستند که به این سرویس‌ها اعتماد می‌کنند اما در حوزه پرداخت یا به صورت جامع‌تر فناوری مالی، جا برای کار بسیار زیاد است و بخش‌هایی وجود دارد که هنوز برای آن کاری صورت نگرفته است.

**« روزانه تراکنش‌های موفق و غیر موفق شما چند درصد است؟ »**

حدود ۷۰ الی ۷۵ درصد تراکنش‌های ما موفق است و دلیل تراکنش‌های ناموفق به خطاهای کاربری بر می‌گردد.

**« دنگی پال از چه سالی شروع به فعالیت کرده؟ ایده طرح از کجا آمده؟ با تیم چند نفره شروع به فعالیت کرده‌اید؟ در حال حاضر تیم شما چند نفره است؟ »**

دنگی پال از اردیبهشت ۹۶ با تیمی ۵ نفره فعالیت خود را شروع کرده و با تغییر یک نفر باقی ماند، امروز در دنگی پال هفت نفر مشغول به فعالیت هستند. ایده یک نیاز است و در جمع دوستان ما این نیاز حس شد و تیم ما برای حل این مشکل راه حل ارائه داد و توانستیم موفق شویم.

**« استقبال مردم تا به امروز از اپلیکیشن به چه صورت بوده و مردم چگونه می‌توانند نظرات خود را به شما برسانند؟ »**

حدود چهار ماه از انتشار رسمی دنگی پال می‌گذرد و در حال حاضر نرخ رشد ماهانه به سطح خوبی رسیده و در جایگاه مناسبی هستیم، این وظیفه دنگی پال است که نظر کاربران را جویا شود و مردم می‌توانند برای ارتباط با ما به وب سایت دنگی پال مراجعه نموده و ما را از نظرات خود مطلع سازند.

**« آیا طبق برنامه کاری که برای امسال خود داشته‌اید پیش رفته‌اید؟ چه مشکلات و موانعی بر سر راهتان بوده است؟ »**

دنگی پال به جایگاهی که برای امسال در نظر گرفته‌ایم نزدیک شده، ما از وضع پیشرفت خود راضی هستیم اما هیچوقت قانع نشده و به دنبال پیشرفت هستیم.

عمده مشکلات ما به عدم وجود قوانین در حوزه فین تک مربوط است. در طی چند ماه اخیر شرکت شاپرک ضوابطی را مطرح کرده و ما در حال پیگیری آن هستیم.

## « شبکه شاپرک را چگونه ارزیابی می کنید؟ »

در جایگاهی نیستیم که شبکه شاپرک را ارزیابی کنم، اما مهم برای ما این است که رویکرد شاپرک با کسب و کارهای نوپای این حوزه تعاملی باشد زیرا ممکن است کوچکترین تصمیم اشتباه باعث از بین رفتن آن کسب و کار شود.

## « آیا قصد طراحی اپلیکیشن جدیدی را ندارید؟ »

الویت تمرکز دنگی پال است، اما همواره به فکر راه‌های نوین و جذاب برای تسهیل روند پرداخت و امور مالی کاربران خود هستیم. به زودی محصول جدیدی از دنگی پال خواهید دید که برای اولین بار در کشور رونمایی می‌شود.

## « سقف انتقال وجه چه قدر است؟ »

در دنگی پال به ازای هر انتقال وجه میان کاربران سقف ده میلیون ریال در نظر گرفته شده است، اما به لحاظ تعداد این انتقال‌ها، در حال حاضر محدودیتی وجود ندارد.

## « اگر سوال و یا مساله ای که خواستار بازگو کردن آن هستید و پرسیده نشده است لطفا بیان کنید. »

دنگی پال به جایی نخواهد رسید مگر با تلاش تیم خوبی که شکل گرفته است، سید محمد امین جوادی، نوید ابراهیمی نیا، مهدی صانعی و سپهر صفری تمام تلاش خود را برای توسعه دنگی پال می‌کنند و به بزرگ‌تر شدن آن اعتقاد دارند.

## « اپلیکیشن هر چند وقت آپدیت می شود؟ آیا در اپدیت بعدی قرار است تغییر کند؟ »

هر زمان که به لحاظ فنی با مشکل مواجه شویم به سرعت نسخه جدید را در دسترس کاربران قرار می‌دهیم، اما برای تطبیق با نیاز کاربران امکان تغییرات جزئی ماهانه وجود دارد، نسخه متفاوت و جدید دنگی پال با ویژگی‌های جدید که منطبق با نیاز کاربران باشد، از فرودین ۹۷ در دسترس خواهد بود.

همچنین از مرکز شتابدهی سریر و تیم خوبش برای هموار کردن این مسیر کمال تشکر را داریم.

## « سخن آخر »

فرا رسیدن سال نو همیشه نوید بخش افکار نو، کردار نو و تصمیم‌های نو برای آینده است، آینده‌ای که همه امید داریم بهتر از گذشته باشد. تیم دنگی پال امید دارد که در سال جدید موفقیت‌های چشم‌گیری برای حوزه فناوری مالی ایران صورت گیرد.

## « وقتی کاربران بدون کم شدن پول کارمزد از حسابشان پول انتقال می‌دهند چه سودی برای شما دارد؟ عمده در آمد شما از چیست؟ »

حقیقتاً یکی از مدل‌های درآمدی رایج در این حوزه کسر کارمزد می‌باشد، اما همچنین یکی از مشکلات اصلی اشخاصی که تعداد عملیات انتقال وجه بالایی دارند همین کارمزد است، دنگی پال قرار نیست برای همیشه از کاربران کارمزد نگیرد، اما قرار هم نیست مدل درآمدی خود را فقط به سمت کسر کارمزد سوق دهد.

سال نو مبارک!



# تبریک صدها

## سهامدار از طرف سایت صدتحلیل

### اولین پلتفرم معاملات اجتماعی ایران

بلکه در اینجا انتخاب مشاور به عهده خودتان و با توجه به روحیات و ریسک پذیری شما است. رشد شبکه‌های اجتماعی مثل تلگرام و .. باعث شده تحلیلگران زیادی که البته همه را شامل نمی‌شود برای انتشار پیشنهادهای خرید و فروش خود از این امکانات استفاده کنند و خود را تحلیلگر حرفه‌ای معرفی کرده و حتی برای اشتراک ماهیانه هزینه دریافت کنند. افراد دیگری که تحلیلگر نیستند و در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند هم برای پیدا کردن یک مشاور حرفه‌ای و دنبال کردن پیشنهادهای تحلیلگر مورد علاقه خود مجبور به بررسی تک تک آنها و بررسی چندماهه پیش بینی آنها با روش آزمون و خطا هستند! اما در سیستم هوشمند صدتحلیل، شما مشاور مورد نظرتان را انتخاب می‌کنید، حق مشاوره را که بسته به امتیاز تحلیلگران متفاوت است پرداخت می‌کنید و او به شما پیشنهاد می‌دهد که چه سهامی بخرید خوب است و زمان فروشش هم برای شما پیامک و ایمیل می‌شود. یعنی هم می‌گوید چه چیزی را بخر و هم می‌گوید چه زمانی بفروش! به قول بورسی‌ها این یک بازی برد برد است. هم سهامداران توانسته‌اند با کمک مشاوران حرفه‌ای سود مناسب در بازار بورس را بدست آورند و هم این تحلیلگران توانسته‌اند رزومه‌ای از موفقیت‌های خود ثبت کنند و از مشاوره‌های خود درآمدی کسب کنند و هم صدتحلیل توانسته است تعداد زیادی از تحلیلگران مختلف با استراتژی‌های متفاوت را دور هم جمع کرده و قدم مثبتی برای حرفه‌ای تر کردن بازار سرمایه بردارد.

صدتحلیل هم اکنون با چند مجموعه آموزشی و سه تا از بهترین کارگزاریهای بورسی همکاری می‌کند و خدمات خودش را به مشتریان آنها ارائه می‌دهد. اگر شما هم به حوزه سرمایه‌گذاری و بورس علاقه دارید، بد نیست صدتحلیل رو در گوگل سرچ کنید!

**راستی به مناسبت عید هم میتونید از کد تخفیف **eyd97** از خدمات مشاوره‌ای سایت صدتحلیل استفاده کنید.**

این روزها واژه سرمایه‌گذاری افکار همگان را به سمت بازار بورس هدایت می‌کند. فارغ از این که کسب سود در این بازار به راحتی امکان پذیر نیست و نیاز به دانش تخصصی، مطالعه، بررسی، تحلیل و رصد کردن اخبار دارد. اما سوال اصلی این است که آیا بدون داشتن این موارد هم می‌توان در بورس سود کرد؟ یا اگر بخواهیم خودمانی بگوییم: سود بردن غیر حرفه‌ای‌ها در بورس ممکن است؟

پاسخ مثبت است. اگر بتوانیم یک مشاور حرفه‌ای با سابقه‌ی درخشان در بورس پیدا کنیم؛ آن‌گاه به راحتی می‌توان از نظرات، دانش و تجربه‌های این فرد خیره بهره برد و سودهای بازار را کسب کنیم!

با گسترش شبکه‌های اجتماعی، سهامداران هم برای تبادل و اشتراک گذاشتن نظرات خود، به این شبکه‌های اجتماعی علی‌الخصوص تلگرام روی آوردند. این جهش به سمت تلگرام دسترسی به نظرات و ایده‌های مختلف افراد در بورس را راحت کرد اما بعضی افراد که خود را تحلیلگر و علامه دهر بورس می‌دانند با تبلیغاتی عجیب و گاه‌ها خنده‌دار سعی در جذب افراد تازه وارد دارند.

**” هر تحلیلگر در بازار بورس با توجه به سابقه قبلی خود شناخته می‌شود. بنابراین ارزشمند ترین فاکتورها برای شناسایی تحلیلگر حرفه‌ای ، سابقه معاملات اوست “**

برای اولین بار سایت [100.tahlil.com](http://100.tahlil.com) اقدام به راه اندازی پلتفرمی کرده است که سابقه معاملات هر تحلیلگر به تفکیک هر سهم موجود است و همه می‌توانند سابقه تحلیلگر مورد نظر خود را بررسی کرده و واقعیت کسب سودها در بورس را مشاهده کنند.

صدتحلیل سامانه‌ای است که به کمک سایت و اپلیکیشن‌اش قصد دارد پلی بین سهامداران و مشاوران بازار سرمایه ایجاد کند. سرمایه‌گذاری در بورس مثل هر بازار مالی دیگری نیاز به تجربه و اطلاعات دارد. در این سایت مشاوران ما اغلب تحلیلگران حرفه‌ای بازار هستند. پیش بینی‌های خودشان را ثبت می‌کنند و بعد از مدتی دقت پیش بینی آنها مشخص می‌شود و از سامانه امتیاز دریافت می‌کنند و در نهایت رتبه بندی می‌شوند! در اصل با این کار یک رزومه‌ی قابل مشاهده و ارزیابی برای خود می‌سازند و هیچکس نمی‌تواند ادعای بی‌مورد کند چرا که سوابقش موجود است! از طرفی سهامداران با بررسی عملکرد و سابقه‌ی هر تحلیلگر، بهترین‌ها را گزینش کرده و با پرداخت مبالغ اندک از مشاوره‌های این افراد حرفه‌ای استفاده می‌کنند. خوبی این روش این است که مثل سایت‌ها و کانال‌ها شما محدود نیستید که فقط از تحلیل چند نفر که احتمالاً نمی‌شناسید استفاده کنید!





# کوانت کن پلتفرم تحت وب معاملات الگوریتمی

حامد حدادی / بنیان گذار و توسعه دهنده ی کسب و کار

**کوانت کن، یک پلتفرم تحت وب معاملات الگوریتمی است که سعی می کند ریاضی دانان، برنامه نویسان و افراد با دانش مالی را قادر سازد استراتژی های معاملاتی خود را روی داده های گذشته تست گرفته و حتی در بازار واقعی، معاملات الگوریتمی صورت دهند. در صورتی که کاربر برای سرمایه گذاری روی استراتژی معاملاتی خود نیاز به سرمایه داشته باشد، کوانت کن تأمین مالی الگوریتم معاملاتی را نیز انجام خواهد داد.**

## « وجه تمایز شما با رقبا در چیست؟ »

در حوزه معاملات الگوریتمی هستند کسانی که به صورت شخصی الگوریتم معاملاتی می نویسند و سعی دارند از بازار سرمایه کسب درآمد کنند، اما در حال حاضر که این نوشته آماده شده است، به این معنی که استارت آپی باشد که به صورت یک پلتفرم همه تمرکز خود را بر روی ممکن کردن معاملات الگوریتمی قرار داده وجود ندارد. کسب و کار ما نوشتن الگوریتم معاملاتی نیست. کسب و کار ما ارائه زیرساخت معاملات الگوریتمی می باشد.

باید در نظر داشت هستند تیم هایی که سعی دارند سرویس ما را ارائه دهند اما یا دچار سردرگمی هستند و نمی دانند چطور باید کسب و کار را پیش ببرند، یا سرویس ارائه شده از جانب ایشان دچار مسائل ابتداییست و نمی تواند کیفیت قابل قبول را به کاربر ارائه دهد. از یک طرف با شیرینی نوشتن الگوریتم معاملاتی طرف هستند و از طرف دیگر با پیچیدگی های پلتفرم معاملات الگوریتمی. لذا همه انتخاب می کنند که یک تیم الگوریتم نویس باشند تا یک پلتفرم معاملات الگوریتمی.

## « مردم به جواب الگوریتمی که طراحی کرده اید تا چه حد می توانند اعتماد کنند؟ »

هر الگوریتم معاملاتی، چندین متغیر با معنی دارد که همه را باید در کنار هم دید. لذا اگر کسی به یکی از این متغیرها نگاه کند و بپرسد چقدر می توانم به محقق شدن این متغیر اعتماد کنم، پاسخ این است که هرگز نمی توانید اعتماد کنید. بگذارید کمی شفاف تر توضیح دهم. هر الگوریتم معاملاتی، یک میانگین بازدهی سالانه دارد -مثلا ۳۰ درصد در سال- یک انحراف معیار از این میانگین -مثلا ۳ درصد- که یعنی شما انتهای سال، با احتمال بیش از ۹۵ درصد جایی بین ۲۷ درصد تا ۳۳ درصد قرار خواهید گرفت. همچنین یک فاکتور بتا که به شما می گوید اگر میانگین کل بازار مثبت یا منفی باشد، الگوریتم شما را با چه سرعتی به سمت کسب بازدهی حرکت می دهد و در نهایت، یک معیار زنگ خطر که نشان می دهد در بدترین حالت الگوریتم به شما چقدر زیان تحمیل کرده است.

با تمام این اوصاف شما می توانید از میان تمام الگوریتم ها، الگوریتمی را انتخاب نمایید که ریسک و بازدهی مورد انتظار شما را داشته باشد. مثلا در عین اینکه میانگین آن پایین است اما انحراف معیار خاصی ندارد و هرگز نیز زیان نکرده است.

## « کوانت کن از چه سالی شروع به فعالیت کرده؟ ایده طرح از کجا آمده؟ با تیم چند نفره شروع به فعالیت کرده اید؟ و در حال حاضر تیم شما چند نفره است؟ »

سلام، فکر می کنم اگر از داستان شکل گیری ایده شروع کنم روشن تر باشد. من تقریبا از ابتدای سال ۹۲ به صورت رسمی و جدی درگیر بازار سرمایه شدم و به عنوان تحلیل گر تکنیکال در یک وبسایت مشاوره خرید و فروش سهام مشغول شدم. بعد از ۲ سال مدیرعامل همان وبسایت شدم و بعد از ۶ ماه از آنجا استعفا دادم و در یک شرکت تأمین سرمایه به دلیل تجربه زیادی که در حوزه استارت آپها داشتم، در قسمت سرمایه گذاری بر روی استارت آپها مشغول شدم و لذا ارتباط من با بازار سرمایه همچنان حفظ شد.

در این شرایط بود که متوجه ضعف اساسی بازار سرمایه در حوزه معاملات الگوریتمی شدم. از اسمش نترسید، خیلی چیز پیچیده ای نیست. معاملات الگوریتمی یعنی یک کامپیوتر ضرب و تقسیم هایی که به صورت دستی یا به کمک اکسل انجام می دهید را برای شما انجام دهد، حالا یک مقداری پیشرفته تر هم باشد و بتواند نتایج آن ضرب و تقسیم ها را نیز به عنوان دستورهای خرید و فروش ثبت کند.

از با دیدن خلا بزرگی به نام معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه ایران، به فکر راه حل برای این مشکل بودم که یک وبسایت خارجی که راه حل خوبی را برای این مساله ارائه می داد مشاهده کردم در نتیجه تصمیم گرفتم نسخه ایرانیزه شده و مطابق با بازار سرمایه ایران را از این راه حل پیاده سازی کنم. لذا ایده استارت آپ را با دوستانم در میان گذاشتم و تیم تشکیل دادیم و شتابدهنده شریف از ۲۰ تیر ماه ۱۳۹۵ به ما اعتماد کرد و ما را در دوره شتابدهی خود قرار داد و ما با یک تیم ۲ نفره شروع کردیم، آقای محمدزاده به عنوان مدیر فنی و من هم در کنار ایشان.

کمتر از ۶ ماه بعد برای اینکه بتوانیم وقت بیشتری بر روی ایده مان بگذاریم و محصول خوبی ارائه کنیم، هر دو از سایر فعالیت هایی که داشتیم استعفا دادیم و تا امروز به صورت تمام وقت بر روی ایده تمرکز داریم. تیم فعلی ما ۶ نفره است که به نسبت یک تیم کوچک به شمار می رود ولی لازم می دونم اینجا بگم که به تیم ۶ نفره فوق العاده هستیم.

## « لطفا در مورد طرح جدید خرید و فروش اتوماتیک عرضه اولیه که در وبسایت گذاشته اید توضیح دهید.»

اصلی ترین مشکل ما تا به امروز، عدم آشنایی فعالان بازار بورس با برنامه نویسی و عدم آشنایی برنامه نویسان با بازار سرمایه بوده است. این مساله را تا حدودی حل کرده ایم و افراد حاضر در بازار سرمایه، می توانند از سال آینده بدون حتی ۱ خط برنامه نویسی الگوریتم معاملاتی مورد نیاز خود را ایجاد کنند.

## « اگر سوال و یا مساله ای که خواستار بازگو کردن آن هستید و پرسیده نشده است لطفا بیان کنید.»

من فکر می کنم در آخر، نیاز هست که به نمایندگی از تیم کوانت کن، تاکید کنم که ارزش اصلی را نویسندگان الگوریتم به پلتفرم می آورند لذا کوانت کن همیشه سعی می کند به کسانی که ارزش اصلی را خلق می کنند، هزینه تحمیل نکند. خیلی ساده بود اگر ما برای افتتاح حساب یا اجرای الگوریتم معاملاتی از کاربر پول دریافت می کردیم، خیلی هم برای سرمایه گذاران جذاب بود اما این دو با هم نمی خواند. یعنی نمی توان به کسی که ارزش خلق می کند هزینه تحمیل کرد. امیدواریم بتوانیم برای همیشه تمام خدمات کوانت کن را برای همه الگوریتم نویسان به رایگان ارائه دهیم.

## « سخن آخر و پیام تبریک عید

فکر می کنم سال آینده بسیار جذاب خواهد بود. مثل یک مسابقه تمام عیار. پیشنهاد من این است که همه از عید لذت ببریم و انرژی خودمون رو برای لذت بردن و حتی بازی کردن در این مسابقه جذاب به دست بیاریم. ماهایی که توی بازار سرمایه هستیم خیلی روحیات شعر و شاعری نداریم ولی فکر می کنم به بیت شعر رو بشه به عنوان شوخی در انتهای نوشته بیاریم که کل نوشته رو خلاصه کنه:

هر کو الگوریتم نوشت و عنایت امید داشت، دانه نکشت ابله و دخل انتظار کرد...

طرح ما به طور خلاصه می گوید ۱ میلیون تومان بگذار، انتهای سال ۲ میلیون تومان بردار. در بازار سرمایه، تقریبا هر ماه ۱ شرکت به بازار اضافه می شود. به سهام این شرکت های جدید ورود، اصطلاحا سهام عرضه اولیه گفته می شود. معمولا قیمت آن ها از ارزش واقعی شرکت ۱۰-۱۵ درصد پایین تر است. لذا می توان آن ها را خرید و از آن ها بازدهی کسب کرد. کل کاری که ما می کنیم این است که این عرضه ها را به صورت خودکار خریداری می کنیم و بعدا به فروش می رسانیم. لذا ریسک خاصی به کاربر تحمیل نمی شود. دقت کنید این طرح نمی تواند ۱۰ میلیون تومان را به ۲۰ میلیون تومان تبدیل کند، فقط ۱ میلیون را به ۲ میلیون تبدیل می کند. برای اعداد بیشتر از ۱ میلیون تومان گزینه های دیگری داریم که منطقا بازدهی های کمتری دارند.

## « مالیات و ارزش افزوده در کوانت کن به چه صورت است؟

مالیات و ارزش افزوده قانونی بازار سرمایه.

## « آیا برنامه ای دارید در بورس سرمایه گذاری کنید؟

اگر کسی الگوریتم معاملاتی بنویسد که بازدهی خوبی داشته باشد اما به اندازه کافی سرمایه نداشته باشد که در بازار سرمایه سرمایه گذاری کند، می تواند به ما تقاضا دهد و ما برای ایشان سرمایه مورد نیاز را تامین می کنیم. لذا بله، در بازار از طریق تامین مالی الگوریتم های معاملاتی سرمایه گذاری می کنیم.

## « آیا طرح جدیدی برای سال آینده دارید؟

اووووووه... ترجیح می دهم فقط نظاره گر باشید و به چشم خودتان تغییرات را ببینید ولی می توانم یکی دو جمله بگویم که کاربران شما بتوانند به قسمتی از برنامه های ما سرک کشیده باشند، ما قصد داریم «محنت» برنامه نویسی را از نوشتن الگوریتم های معاملاتی برای بورس بازان حذف کنیم.





# عملکرد

## چند بانک خصوصی و دولتی

در سال ۱۳۹۶

### « کاهش سود سپرده بانکی

در سال جاری بانک مرکزی تصمیم گرفت، نرخ سود بانکی را در راستای رونق بخشی به اقتصاد کاهش دهد. اما این تغییر دیری نپایید و بعد از ۵ ماه با افزایش افسار گسیخته قیمت ارز بانک مرکزی در اقدامی یک شبه سود سپرده بانکی را از ۱۵ درصد به ۲۰ درصد رساند.

### « لایحه اصلاح قانون پولی و بانکی کشور به مجلس رفت

لایحه «اصلاح قانون پولی و بانکی کشور - مصوب ۱۳۵۱» که بیش از چهار دهه از تصویب و اجرای آن میگذرد پس از تصویب در هیات وزیران در مرداد سال جاری به مجلس رفت.

در این لایحه به احکامی درباره نظارت، مقررات انتظامی، صندوق حمایت سپرده ها، توقف، بازسازی، ورشکستگی، انحلال و تصفیه بانک ها و مؤسسات اعتباری پرداخته شده است.

هدف از این لایحه، تأمین ثبات، سلامت و پایداری نظام پولی و بانکی بر مبنای موازین شرعی و صیانت از منافع سپرده گذاران است که مشتمل بر اقدامات مناسب به منظور برون رفت مؤسسات اعتباری از شرایط نامطلوب، نحوه رسیدگی به تخلفات مؤسسات اعتباری و اقدامات مقتضی در زمان ورشکستگی این مؤسسات می باشد.

همچنین به منظور تضمین سپرده های اشخاص در مؤسسات اعتباری، به صندوق ضمانت سپرده ها اجازه شد با رعایت شرایط مقرر در این لایحه به فعالیت های خود ادامه دهند که بر این اساس عضویت تمامی مؤسسات اعتباری در این صندوق الزامی است.

### « حذف کدهای دستوری

طبق بخشنامه بانک مرکزی کد های ussd تنها برای پرداخت قبوض قابل استفاده می باشند تا بتوانیم از بستر نامن ussd خداحافظی کنیم.

### « «بانک سپه» بهترین عملکرد ارزی در ۹ ماهه

سال ۹۶ را به خود اختصاص داد

براساس آمار دریافتی از بانک مرکزی در دوره پسا برجام، بانک سپه با ۸ میلیارد و ۲۷۶ میلیون دلار، بهترین عملکرد ارزی را در سیستم بانکی کشور طی سال ۱۳۹۵ و ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۶ داشته است.

همچنین در سومین دوره جشنواره تبلیغات ایران که در اسفندماه سال جاری با حضور دکتر نوبخت معاونت ریاست جمهوری، دکتر سلطانی فر معاونت وزیر ارشاد و جمعی از مدیران و اساتید دانشگاه برگزار شد،

تندیس طلایی جشنواره در بخش فعالیت های ترویجی روابط عمومی به روابط عمومی بانک سپه اهدا شد.

### « رتبه نخست حمایت از بنگاه های کوچک و متوسط به «بانک ملی ایران» رسید

بانک ملی ایران با بیشترین سهمیه ابلاغی به میزان ۴۰ هزار میلیارد ریال در برنامه اشتغال فراگیر، توانست رتبه نخست مشارکت در حمایت از بنگاه های کوچک و متوسط را از آن خود کند.

معاون اعتباری و نظارت بر مصارف بانک ملی ایران اعلام کرد این بانک طی ۱۰ ماه نخست سال جاری حدود سه هزار و ۲۰۰ فقره تسهیلات به مبلغ حدود ۲۶ هزار میلیارد ریال به بنگاه های کوچک و متوسط پرداخت کرده است.

### « «بانک توسعه صادرات» تندیس نشان برنزی جشنواره وب و کسب و کار را کسب کرد

در جشنواره وب و کسب و کار بنگاه های صنعتی، معدنی و تجاری که به همت وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار شد، لوح تقدیر و تندیس نشان برنزی تعاملات الکترونیکی به روابط عمومی بانک توسعه صادرات تعلق گرفت.

در این مراسم از ۱۵ بنگاه برتر صنعتی و معدنی و تجاری که براساس ارزیابی های تخصصی، وب سایت های آن ها حائز بیشترین امتیازات شده بود در سه بخش بنگاه های بزرگ، متوسط و کوچک با اهداء نشان های برتر تعاملات الکترونیکی تجلیل شد.

### « تندیس بلورین پنجمین دوره جایزه ملی تعالی آموزش و توسعه منابع انسانی به «بانک انصار» رسید

بانک انصار تندیس بلورین پنجمین دوره جایزه ملی تعالی آموزش و توسعه منابع انسانی را به خود اختصاص داد.

همچنین براساس اعلام سازمان مدیریت صنعتی بانک انصار رتبه شانزدهم «میزان فروش» را در میان ۵۰۰ شرکت برتر ایران را کسب کرد آورد.

## « معرفی مدیرعامل جدید «بانک اقتصاد نوین»

بر اساس تصمیم هیات مدیره و با تایید بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، "علیرضا بلگوری" به عنوان مدیرعامل جدید بانک اقتصادنوین در سال جاری معرفی شد.

## « اعطای ۲ نشان عالی به "بانک سینا" در هشتمین اجلاس آیتک

در هشتمین اجلاس مدیران و روسای شرکت‌های بزرگ تولیدی و خدماتی نمونه سراسر کشور، بانک سینا موفق به دریافت دو نشان عالی در صنعت بانکداری شد.

همچنین در بیستمین سال رتبه بندی شرکت‌های برتر ایران توسط سازمان مدیریت صنعتی، بانک سینا برای پانزدهمین سال متوالی موفق شد جایگاه خود را در بین یکصد شرکت برتر کشور بهبود بخشد.

بانک سینا با ۱۷ پله ترقی نسبت به فهرست اعلامی سال گذشته از سوی این سازمان، توانست رتبه ۲۱ را از لحاظ شاخص میزان فروش و درآمد در میان صد شرکت برتر ایران به دست آورد و برای اولین بار در بین ۱۰ شرکت پیشرو کشور قرار گیرد.

## « رتبه برتر "بانک ایران زمین"، در دومین دوره جایزه ملی تحول دیجیتال

در دومین دوره جایزه ملی تحول دیجیتال که همزمان با اجلاس مدیران تحول دیجیتال کشور در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار شد، از بانک ایران زمین در دو بخش زبده‌گی و رهبری دیجیتال، تقدیر شد.

## « "بانک گردشگری" هشتمین بانک محبوب کشور شد

بانک گردشگری، در جریان بیستمین دوره رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران (IMI-۱۰۰) که با عاملیت سازمان مدیریت در سالن همایش‌های صداوسیما برگزار شد، توانست ضمن کسب رتبه ۵۵ و قرار گرفتن در فهرست ۱۰۰ شرکت برتر ایران در سال ۱۳۹۶، در میان ده شرکت برتر از نظر صعود رتبه قرار گیرد.

## « "بانک شهر" محبوب‌ترین بانک خصوصی کشور

در چهارمین جشنواره بانک محبوب من که با هدف اعتلای سطح کیفی خدمات بانکداری و بهبود ارتباط مردم با بانک‌ها و مؤسسات مالی برگزار شد، بانک شهر بر اساس آرای شرکت کنندگان و میزان رضایت آنان، به عنوان محبوب‌ترین بانک خصوصی کشور در سال ۹۶ معرفی شد.

در هشتمین اجلاس مدیران و روسای شرکت‌های بزرگ و خدماتی نمونه سراسر کشور که با عنوان «اجلاس روسای آیتک» با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، معاون وزیر تعاون کار و رفاه اجتماعی برگزار

شد، نشان ملی نبوغ و مدیریت ایرانی در صنعت بانکداری به دکتر حسین محمد پورزندگی مدیرعامل بانک شهر، اهدا شد.

همچنین بانک شهر در روزهای پایانی سال هزینه انتشار سر رسید و تقویم خود را به زلزله زدگان کرمانشاه اختصاص داد و بنا به ضرورت لزوم ورزشگاه در سرپل ذهاب تصمیم به ساخت ورزشگاه در این شهر کرد. این ورزشگاه تا پایان سال ۱۳۹۷ افتتاح خواهد شد.

## « رونمایی از ۴ محصول جدید "بانک ملت"

در سال جاری چهار محصول جدید بانک ملت سامانه‌های همراه پلاس ملت، بانکداری اینترنتی ویژه اشخاص حقیقی صاحب کسب و کار و مدیریت صندوق‌های قرض الحسنه محلی همچنین صراف الکترونیک با حضور مدیرعامل و اعضای هیات مدیره به صورت رسمی رونمایی شد.

همچنین اعضای هیات مدیره به استناد ماده ۸۲ اساسنامه بانک و به اتفاق آرا محمد بیگدلی را به عنوان مدیرعامل جدید بانک ملت انتخاب کردند.

## « "بانک سرمایه"، به عنوان دومین شرکت بزرگ فرابورسی معرفی شد

بر اساس اعلام شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات)، بانک سرمایه به عنوان دومین شرکت بزرگ فرابورسی با ۳۰۲ هزار و ۸۰۴ سهامدار از نظر تعداد سهامدار معرفی شد.

## « برای پنجمین سال متوالی؛ اعطای تندیس بلورین جایزه ملی مدیریت مالی ایران به "بانک آینده"

بانک آینده، بر اساس شاخص‌های مالی تعریف شده، برای پنجمین سال متوالی، موفق به دریافت تندیس بلورین از هشتمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران شد.

همچنین بانک آینده، رتبه دهم در بین صد شرکت برتر ایران، رتبه ششم از نظر شاخص ارزش افزوده و انتخاب به عنوان شرکت پیشرو ایرانی در سال ۱۳۹۶ در بیستمین سال رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی ایران کسب کرد.

## « تقدیر از "موسسه ملل"

در بیستمین همایش شرکت‌های برتر ایران که در ۲۹ بهمن و با حضور وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت و سایر مقامات ارشد سازمان گسترش، سازمان مدیریت صنعتی و مدیران شرکت‌های برتر اقتصادی کشور در محل سالن همایش‌های بین المللی مرکز صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران برگزار گردید از شرکت گروه توسعه اقتصاد ملل وابسته به موسسه اعتباری ملل با تندیس زرین بدلیل دریافت رتبه نخست در گروه ساختمان و مهندسی عمران و لوح تقدیر و بدلیل قرار گرفتن جزء ده شرکت پیشرو تقدیر به عمل آمد.

موسسه ملل در سال جاری از سیستم کرنینگ رو نمایی کرد.

# طلایی که دیگر نمی درخشد!



احمد جعفری

رقابت پذیری و جذب مشتری در صنعت طلا و جواهر حرف اول را می زند، این امر با کاهش هزینه و قیمت تمام شده امکان پذیر است که در این زمینه با دریافت مالیات بر ارزش افزوده از این مصنوع قیمت نهایی محصول طلا و جواهر بالا رفته و تولید آن نه تنها برای صادرات بلکه برای فروش به مشتری داخلی نیز توجیه اقتصادی ندارد، بطوریکه اگر خریدار این بازار، مصنوع طلایی خود را چند بار خرید و فروش کند، با مالیات بر ارزش افزوده ای که به آن تعلق می گیرد، سرمایه ای نزدیک به صفر برایش باقی می ماند.

در همین راستا واحدهای تولیدی طلا و جواهر و همچنین طلافروشان با کاهش مشتری های خود رو به افول گذاشته و رفته رفته طی سالهای اخیر از تعدادشان کاسته و بر افراد بیکار اضافه شده است. صنعتی که می توانست به درآمدزایی و ارزآوری و همچنین اشتغالزایی برای کشور همراه باشد، همکنون به صنعتی بی نشاط و بی رمق تبدیل شده که اگر به آن توجه نگردد، دیگر توانایی ادامه کار و فعالیت نخواهد داشت.

پس از پیگیری و برگزاری جلسات متعدد مسئولین صنف طلا و جواهر رؤسای اداره امور مالیاتی و نمایندگان مجلس، بحث اصلاح این قانون در دولت مطرح گردید و در نهایت دولت امسال طرح اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده را با تغییراتی به مجلس فرستاد.

در این اصلاح دولت با کاهش مالیات بر ارزش افزوده در مورد طلا از ۹ درصد به ۳ درصد از کل قیمت و اجرت طلا موافقت کرده بود. طرحی که همچنان رضایت اهالی صنف طلا و جواهر را تأمین نکرده است و آنان تقاضای دریافت این مالیات فقط از اجرت طلا هستند.

طرح اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده در حدود چندماه در کمیسیون اقتصادی مجلس و مرکز پژوهشهای مورد بحث و بررسی قرار گرفت و آماده ارائه به صحن علنی مجلس شد، اما در اواخر امسال با تداخل لایحه بودجه سال ۹۷، بررسی اصلاح این قانون به تأخیر افتاد و نهایتاً نمایندگان مجلس در بودجه سال ۹۷ این قانون را مجدداً برای سال آینده تمدید کردند.

گرچه صحبتهایی برای بررسی طرح اصلاح این قانون در اوایل سال آینده به گوش می رسد، ولی آنچه طی این سالها این صنف را آزرده کرده است این وعده ها و تداوم رکود و نزول این صنف و صنعت است.

حال سوال اساسی اینجاست، صنعتی که می توانست زمینه ساز اشتغال و کارآفرینی برای کشور در موقعیتی که مشکل اساسی کشور بیکاری است شود، و صنفی که می توانست درآمدزایی بالایی را برای کشور به همراه آورد، چرا با کوتاهی و عدم اهمیت توسط مسئولین، می رود تا فاجعه ای ملی برای صنف طلا و جواهر بوجود آورد؟

همچنین باید به این نکته توجه کرد که گرچه دولت از دریافت مالیات از این صنف به درآمدی نسبی دست می یابد، اما باید به این مورد توجه داشت که ارزآوری برای این صنعت در صورت تسهیل قانون و مقررات و انجام حمایت های لازم، می تواند ضمن شکوفایی این بخش مهم اقتصادی، ارزآوری و سودآوری به مراتب بیشتری نسبت به دریافت مالیات کسب کند، و به درخشش بیشتر طلا در خانواده های ایرانی کمک کند.

چه خبره آقا...؟ مگه طلا گرمی چنده؟

چرا طلای ما را اینقدر کمتر از فروشتون می خرید؟

" مالیات...؟ " مالیات بر ارزش افزوده دیگه چیه؟

اینها همه صحبتهایی است که این روزها مشتریان خرید مصنوعات طلا به طلافروشان می زنند. مشکلی که طی ۹ سال گذشته صنعت طلا و جواهر کشور را به مرز نابودی و پرتگاه سقوط کشانده و باعث بیکاری کارگران و تعطیلی بسیاری از واحدهای صنفی طلافروش و سازنده طلا شده است.

## ... «مشکلی به نام مالیات بر ارزش افزوده»

قانون مالیات بر ارزش افزوده، قانونی است که در هفدهم اردیبهشت ماه ۱۳۸۷ در کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی بر اساس اصل ۸۵ قانون اساسی به تصویب رسید، و براساس آن به ارزش افزوده هر کالا و خدماتی که در قانون ذکر شده، ۳ درصد مالیات به آن تعلق می گیرد.

این قانون گرچه به صورت آزمایشی اجرا شد، ولی هر سال یک درصد به آن اضافه گردید و نهایتاً به ۹ درصد رسید و برای ۳ سال پیاپی تمدید شد.

یکی از کالاهایی که به اشتباه به آن مالیات بر ارزش افزوده تعلق گرفت طلا بود، مالیاتی را که باید مصرف کننده و خریدار طلا پرداخت کند، و طلایی که برای ایرانیان به عنوان سرمایه قلمداد می شود و در فرهنگ ایرانی به عنوان پشتوانه ی خانواده به آن نگاه می گردد.

در اجرای این قانون مالیات از کل مبلغ فروش مصنوع طلا، یعنی اصل طلا و اجرت آن دریافت می شود. در همان ابتدا گرچه این شیوه نادرست مالیاتی با مقاومت و اعتراض طلافروشان و اهالی این صنف مواجه شد ولی وعده ی مسئولین به رفع این مشکل در جلسات متعدد با مسئولین مالیاتی و نمایندگان مجلس به جایی نرسید و این قانون آزمایشی همکنون در آستانه ی ورود به دهمین سال است.

## « اما مشکل صنف طلا و جواهر با این نوع مالیات بر سر چه موضوعی است؟ »

طلا ذاتاً فلزی است که از بین نمی رود و پس از استفاده ی مجدد ذوب شده و تبدیل به مصنوع جدید می شود، لذا گرفتن مالیات بر ارزش افزوده از اصل طلا خطایی فاحش بود که باعث تبعات گسترده شد و این مالیات باید تنها از اجرت طلای ساخته شده دریافت می گردید.

صنعت طلا و جواهر همکنون یکی از سودآورترین صنایع در جهان بوده و از گردش مالی بسیار بالایی برخوردار است، و برخی از همسایگان ما در این حوزه گام بسیار بلندی برداشته اند. ایران نیز با توجه به سابقه طولانی در این صنعت و دارا بودن صنعتگران و هنرمندان زبردست، این پتانسل را دارد که به قطب طلای منطقه و جهان تبدیل شود.



## سطح اطلاعات و آگاهی مردم نسبت به بیمه‌های بازرگانی لازم است افزایش یابد؟

حمیدرضا حاجی اشرفی

کارشناس مطالعات ریسک و بیمه



فوق دچار یک انفعال و توقف در فرهنگ سازی و انتقال آگاهی از این خدمات به عموم جامعه گردد.

سرانجام خوشبختانه در پی بازرگری در بندهای ذیل اصل ۴۴ قانون اساسی که به همت دولت، مجلس شورای اسلامی و مجمع تشخیص مصلحت نظام و پیگیری‌های بیمه مرکزی ایران در اواخر دهه ۷۰ شمسی صورت پذیرفت، از سال ۱۳۸۲ مجدداً شرکت‌های بیمه خصوصی وارد بازار شدند و علی‌رغم تحریم‌های کشورهای غربی بر علیه ایران، خوشبختانه موفق به افزایش پرتفوی در چندین رشته بیمه‌ای بخصوص بیمه‌های زندگی گردیدند.

اکنون با حضور تعداد ۲۹ شرکت بیمه در بازار و نیز ۴۰ هزار نماینده و کارگزار و تعدادی از انجمن‌های کارشناسی و صنفی بیمه و خبرنگاران فعال و پر انرژی تخصصی بیمه‌ای شاهد تلاش‌های وسیع در راستای اطلاع‌رسانی و ترویج خدمات بیمه در اقصی نقاط کشور هستیم.

همه این تلاش‌ها ارزشمند و قابل تقدیر است، اما تا زمانیکه شرکت‌های بیمه با سرمایه‌گذاری در حوزه تحقیق و توسعه و استفاده از شرکت‌های استارت‌آپ برای خلق محصولات جدید بیمه‌ای یا اصلاح روشهای اجرایی بر اساس نیازها و تقاضای بیمه‌گذاران اقدام نمایند، نتیجه مطلوب در فراگیر شدن این خدمات فراهم نخواهد شد.

خوشبختانه بر اساس سهم ۷ درصدی پیش‌بینی شده برای بازار بیمه در سال پایان قانون برنامه ششم توسعه، و طرحهای حمایتی دولت و مجلس شورای اسلامی از تولیدات ملی و افزایش اشتغال شرایط توسعه سهم بازار بیمه فراهم گردیده، لذا وقت آنست که بیمه مرکزی ایران حسب وظیفه قانونی در تعمیم بیمه‌گری و شرکت‌های بیمه برنامه‌های جدی و فراگیر ترویج مدیریت ریسک و بیمه را در کشور آغاز کنند و اشخاصی که نیازمند این خدمات هستند و توانایی خرید این خدمات را دارند، به جرگه بیمه‌گذاران صنعت بیمه وارد نمایند.

به امید روزی که هیچ مدیر و جوان و تحصیل‌کرده‌ی ایرانی را فاقد اطلاعات لازم و کافی از خدمات بیمه نبینیم.

خدمات بیمه بطور کلی و خدمات صنعت بیمه‌های بازرگانی بطور اخص یکی از مهمترین و اساسی‌ترین نیازهای امروز جامعه بشری می‌باشد.

صنعت بیمه علمی است که بر دانش ریاضی و آمار و اطلاعات و اصول فنی و مبنای حقوقی و مدیریت ریسک استوار است.

به همین علت، فعالیت شرکت‌های بیمه تخصصی و پیچیده محسوب می‌شوند و لذا مدیریت چنین سیستم‌هایی نیاز به مدیران و کارشناسان زبده دارد.

خدمات بیمه پوشش‌های انواع ریسک‌ها منجمله مخاطرات مشهود و نامشهود را شامل می‌شود و بر اساس سوابق دهه‌های گذشته تاکنون بیش از دویست نوع بیمه‌نامه به بازار و بیمه‌گذاران در سطح دنیا عرضه گردیده است.

اما براساس نظر پیشکسوتان و صاحب نظران بیمه‌ای در کشورمان تاکنون صد نوع پوشش بیمه‌ای در ایران فقط عرضه شده که این موضوع به دلایل و عوامل مختلفی بستگی دارد که مهمترین آن بالا نبودن فرهنگ بیمه‌ای و متنوع نبودن محصولات بیمه‌ای در ایران است.

خدمات رسمی بیمه‌گری در کشورمان از هشتاد و دو سال قبل آغاز شده و از سال ۱۳۵۰ با تاسیس بیمه مرکزی ایران، یکی از وظایف این نهاد نظارتی دولتی در ایران تعمیم بیمه در کشور تعیین شده است.

اگر تعمیم بیمه را به یک تعبیر فرهنگ‌سازی این خدمات در جامعه تلقی نماییم این نکته را می‌توان به افزایش آگاهی و اطلاعات خدمات بیمه نزد عامه مردم نیز تعبیر نمود.

متأسفانه بعلاوه مختلف، منجمله یک وقفه ۲۴ ساله پس از پیروزی انقلاب که شرکت‌های بیمه بنا به تصمیم شورای انقلاب در دوران دولت موقت و نیز دولتی شدن عرضه خدمات بیمه در اصل ۴۴ قانون اساسی و نیز شرایط ناشی از جنگ تحمیلی و تحریم‌های اقتصادی کشورهای غربی بر علیه ایران موجب گردید که صنعت بیمه‌های بازرگانی نه تنها از رشد مناسب در اقتصاد داخلی برخوردار نباشد بلکه به سبب موارد اشاره شده

**وقت آنست که بیمه مرکزی ایران حسب وظیفه قانونی در تعمیم بیمه‌گری و شرکت‌های بیمه برنامه‌های جدی و فراگیر ترویج مدیریت ریسک و بیمه را در کشور آغاز کنند**

# همکاری با ماهنامه بانک مرکزی

ماهنامه در سال ۹۷ در دهم هر ماه منتشر می شود



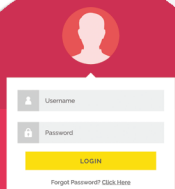
- علاقه‌مندان می‌توانند حداکثر تا اول هر ماه مقالات و یادداشت‌های خود را ارسال کنند.
- مؤلفین و مترجمین کتاب در حوزه صنعت بانکداری و پرداخت و فناوری‌های نوین می‌توانند با ارسال چند نسخه و خلاصه آن به همراه اسکن جلد کتاب، از خدمات ترویجی مرکز فابا بصورت رایگان بهره‌مند شوند.
- مراکز علمی و تحقیقاتی می‌توانند خلاصه پژوهش‌های خود را در این ماهنامه تخصصی منتشر کنند.



- همایش‌ها و رویدادهای مرتبط با صنعت بانکداری و پرداخت و فناوری‌های نوین می‌توانند با ارسال درخواست به مرکز فابا، شاهد گزارش‌های محتوایی از رویداد خود و انتشار آن در ماهنامه باشند.
- بانک‌ها و شرکت‌هایی که علاقه‌مندان گزارشی از کسب و کار، محصولات و خدمات خود را در ماهنامه منتشر کنند، در خواست خود را به مرکز فابا ارسال تا هماهنگی برای اخذ و انتشار گزارش‌های حرفه‌ای انجام شود.



- علاقه‌مندان به انتشار آگهی می‌توانند از ابتدای سال، قرارداد ۶ ماهه یا یک ساله با قید صفحه در خواستی را با واحد بازاریابی مرکز فابا هماهنگ کنند.
- صاحبان آگهی تا پنجم هر ماه فرصت دارند فایلی نهایی آگهی یا رپرتاژ آگهی خود را به مرکز فابا ارسال کنند.
- بانک‌ها و شرکت‌ها می‌توانند اسپانسر یک یا چند شماره از مجله شوند و متناسب با توافق، از فرصت تبلیغ در جلد نشریه و صفحات داخلی بهره‌مند شوند.
- مرکز فابا به ازای هر آگهی، یک خبر از محتوای آن تولید و در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کند.



- قیمت چاپی مجله در سال ۹۷ مبلغ ۱۵/۰۰۰ تومان است.
- هزینه اشتراک براساس تعداد نسخ درخواستی و مدت زمان اشتراک، مشمول تخفیف می‌شود.
- بانک‌ها و شرکت‌ها می‌توانند مشترک نسخه الکترونیکی و (PDF) نشریه شوند و آن را در شبکه داخلی خود (اینترنت) به اشتراک گذارند.
- حداقل مبلغ اشتراک الکترونیکی ۲۰۰/۰۰۰ تومان می‌باشد و متناسب با گستره هر بانک و شرکت تا سقف ۱/۰۰۰/۰۰۰ تومان افزایش می‌یابد.

بخش محتوایی

بخش گزارش  
رویدادها و کسب و کارها

بخش آگهی و اسپانسری

اشتراک نسخه چاپی  
و الکترونیکی (PDF)

سپار خدمت  
سپار قدمت،

نشانی: تهران | بلوار کشاورز | خیابان فلسطین  
خیابان ایتالیا | پلاک ۳۴ | تلفن: ۰۲۱-۴۳۳۴۷-۴۳۳۴۷ (داخلی ۳۰۷)  
www.fabacenter.ir | ebm@itefaba.com



برای چهارمین سال متوالی

رتبه اول



بیمه آسیا

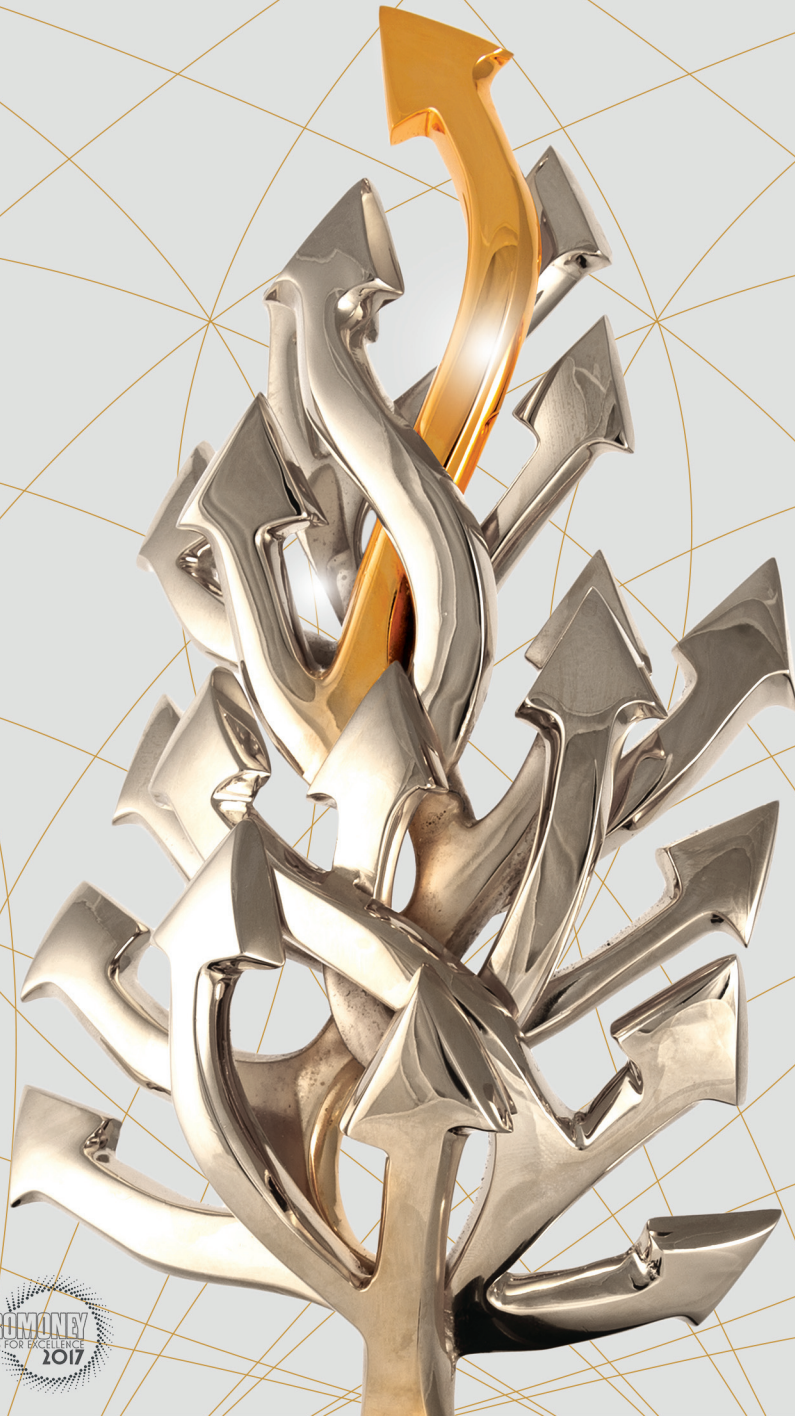
۰۲۱-۸۷۰۷  
www.bimehasia.com

بیمه آسیا نماد اعتماد و اطمینان

گروه مؤسسات بیمه ای یکصد شرکت برتر کشور

منتخب سازمان مدیریت صنعتی IMI\_100

رتبه ۱۰ میان ۵۰۰ شرکت برتر ایران  
رتبه ۶ از نظر شاخص ارزش افزوده



**منتخب به عنوان شرکت پیشرو**

در بیستمین دوره رتبه بندی شرکت های برتر ایران IMI100

[WWW.BA24.IR](http://WWW.BA24.IR)



**بانک آینده**  
**AYANDEH BANK**