



باشگاه اقتصاددانان



ورنون اسمیت تجربه‌گرایی را با علم اقتصاد تلفیق کرد

آزمایشگاه اقتصادی

ورنون اسمیت اقتصاددانی است که بابت توسعه اقتصاد تجربی شهرت پیدا کرده است. قطعا برای همه جالب خواهد بود که تسلط یک انسان بر علم اقتصاد برخاسته از سوابق تحصیلی او در مهندسی برق باشد. کمتر مهندس برقی را در تاریخ علم اقتصاد پیدا می‌کنید که توانسته باشد در این علم به بالاترین درجات تحصیلی و بالاترین سطح جوایز علمی دسترسی پیدا کند، یعنی نوبل اقتصاد. اینکه اسمیت چرا جایزه نوبل را دریافت کرد، اندیشه اقتصادی او را به خوبی معرفی می‌کند. پایگاه اینترنتی «کتابخانه علم اقتصاد» مروری قابل توجه از نظریه‌ها و فعالیت‌های علمی اسمیت ارائه کرده است. این معرفی به شکلی مختصر پیشتر در فضاهای داخلی نظیر «تجارت فردا» بازتاب داده شده بود. در ادامه بخشی از این مطلب را با هم مطالعه می‌کنیم.

کمیت نوبل اعلام کرد این جایزه به خاطر «ایجاد آزمون‌های تجربی آزمایشگاهی به عنوان ابزار در تحلیل تجربی اقتصادی، به ویژه در زمینه مطالعه مکانیسم‌های جایگزین بازار» به اسمیت اختصاص داده شد. اما آزمون‌های تجربی بازار دقیقا به چه چیزهایی اطلاق می‌شود و محققان از آنها چه چیزی می‌توانند بیاموزند؟ چه اهمیتی در خارج از محافل علمی برای «مطالعه مکانیسم‌های جایگزین بازار» وجود دارد؟

آزمون‌های تجربی اقتصادی شبیه‌سازی یا تمرین‌هایی برای نقش بازی کردن نیستند. این آزمون‌های تجربی مردم واقعی‌ای را که انتخاب‌های جدی انجام می‌دهند، درگیر خود می‌کنند. از طریق تلاش‌هایی که با استفاده از این آزمون‌ها انجام می‌شود، شرکت‌کنندگان منتظر می‌شوند تا مقادیر قابل توجهی پول به دست بیاورند یا از دست بدهند.

پیچیدگی‌های یک مبادله ساده

ساده‌ترین نوع مبادله اقتصادی و ساده‌ترین آزمون تجربی برای انجام دادن این است که معامله میان دو شخص را در نظر بگیریم. این آزمون تجربی برای ما تبیین می‌کند که چگونه یک خریدار و یک فروشنده کالایی خاص، توانایی دستیابی یا عدم دستیابی به توافق دو جانبه در مورد وضع قوانینی جهت مبادله آن کالا را کسب می‌کنند. در این محیط تجربی، محقق اقدام به دستکاری قیمت کالای موردنظر برای خریدار و فروشنده می‌کند. به عنوان مثال، شخصی که نقش فروشنده را بازی می‌کند، ممکن است کارتی را داشته باشد که بیانگر این است که هزینه تمام شده برای تولید محصولش ۱۰ دلار است. اگر او بتواند کالای خود را به خریدار به رقمی بیش از هزینه تمام‌شده‌اش بفروشد، آنگاه مابه‌التفاوت میان قیمتی که کالای خود را فروخته و ۱۰ دلاری که به عنوان هزینه تمام‌شده‌اش اعلام کرده بود، به او تعلق خواهد گرفت. علاوه بر این، شخصی که نقش خریدار را بازی می‌کند، ممکن است کارتی در دستش باشد که بیانگر این باشد که ارزش بازاری کالایی که می‌خواهد بخرد، ۲۲ دلار است. این به معنای آن است که اگر او بتواند کالای موردنظر را به کمتر از ۲۲ دلار خریداری کند، او می‌تواند کالای موردنظر را به آزمونگر تجربی مجدداً با قیمت ۲۲ دلار بفروشد و مابه‌التفاوت میان ۲۲ دلار و هزینه خرید خود را به دست آورد.

بلافاصله در این نقطه این سوال برای ما پیش می‌آید که این نوع خوانش از یک مبادله چطور می‌تواند صورت‌بندی و درک ما از این کنش اقتصادی را تغییر دهد؟ در این مبادله اگر چه هیچ کالای فیزیکی واقعی‌ای معامله نشده است، اما هر دو فروشنده و خریدار انگیزه دارند که دقیقاً مطابق با نقش خود عمل کنند. فروشنده مایل است محصولش را با قیمتی تا حد امکان بیش از ۱۰ دلار بفروشد و آرزوی خریدار نیز این است که تا حد امکان مبلغ کمتری برای کالای موردنظر بپردازد. چه چیزی رخ خواهد داد؟ دو نتیجه ممکن است رخ دهد. یا آنکه خریدار و فروشنده بتوانند بر سر قیمتی بین ۱۰ دلار و ۲۲ دلار به توافق برسند یا آنکه این دو نتوانند بر سر چنین قیمتی به توافق برسند. علم اقتصاد می‌گوید هر دو سوی معامله انگیزه دارند تا به یک نتیجه دست یابند ولی در مورد اینکه چگونه سود ناشی از این توافق میان آنها تقسیم می‌شود، چیزی نمی‌گوید. همچنین علم اقتصاد در مورد اینکه تعداد رفت و برگشت‌هایی که فروشنده و خریدار انجام می‌دهند ولی در آنها معامله‌ای صورت نمی‌گیرد نیز مطلب چندانی برای بازگویی ندارد. نسخه‌های بسیاری از این آزمون تجربی ساده انجام شده‌اند تا این موضوعات و مسائل تجربی را کشف کنند. طراحی ساده آزمون تجربی‌ای که در بالا چارچوب آن بیان شد، یک ساختار منسجم برای همه دیگر زیرمجموعه‌های طراحی‌های آزمون تجربی بازار فراهم می‌کند. با این همه، بازار در هسته خود، محلی است که در آن معاملات دو جانبه چندین خریدار و فروشنده تسهیل می‌شود. همین نگاه ویژه که تلفیقی از نظریه‌های یک عالم علوم محض و تجربه‌گرایی یک مهندس زنده است، باعث شده ورنون اسمیت در حالی که بیش از ۹۰ سال سن دارد، هنوز اقتصاددان جذابی باشد که می‌توان برای مدت‌های طولانی پای حرف‌هایش نشست.

درباره ورنون اسمیت و رفتار بازاری

ورنون لومکس اسمیت در اولین روز سال ۱۹۲۷ میلادی، یعنی زمانی که هنوز ایالات متحده وارد سیاه‌ترین روزهای بحران بزرگ اقتصادی خود نشده بود، در کالزاس به دنیا آمد و در ادامه در همین منطقه به تحصیلات خود ادامه داد. اسمیت ابتدا به رشته فیزیک علاقه‌مند بود، اما با تغییر رشته در رشته مهندسی برق تحصیلات دانشگاهی خود را ادامه داد و در نهایت از دانشگاه برجسته کلتک در سال ۱۹۴۹ لیسانس مهندسی برق را دریافت کرد و پس از آن با برگشت به ایالت کالزاس کارشناسی ارشد خود را در رشته اقتصاد گرفت و نهایتاً در سال ۱۹۵۵ میلادی از دانشگاه هاروارد دکترای اقتصاد گرفت. فعالیت‌های علمی اسمیت طی نیم قرن چنان کیفیتی داشتند که او نهایتاً موفق شد در سال ۲۰۰۲ نوبل اقتصاد را دریافت کند. از جمله آثار اسمیت، «چانه زدن و رفتار بازاری» است. این کتاب که مجموعه مقاله‌هایی از اسمیت را در خود جا داده دقیقاً مطابق با عنوانی که دارد مقاله‌های نوشته شده توسط او یا با همکاری او را به خواننده ارائه می‌دهد. در این مقالات با کاربرد آزمایش‌های آزمایشگاهی برای نشان دادن نظریه‌ها به دست آمده از نظریه بازی و علم اقتصاد آشنا می‌شویم. جدای از این مسئله با رابطه بین اقتصاد تجربی و روان‌شناسی، مخصوصاً زمینه روان‌شناسی تکاملی، بیشتر آشنا می‌شویم و با کمک روان‌شناسی می‌توانیم تفسیر وسیع‌تری از نتایج تجربی ارائه دهیم.



آیا جهانی‌سازی با سرعت بیشتری بازمی‌گردد؟

# تجارت جهانی در بزنگاه پسا کرونا

مشاهده می‌شود. از جمله این مسیرها می‌توان به مسیر شانگهای به کالیفرنیا اشاره کرد.

البته نمی‌توان ادعا کرد که این روند احیا در همه‌جا یکسان است. تجارت جهانی هنوز با موانع سخت و زیادی از جمله احتمال اوج‌گیری شدید بحران کرونا در پاییز و زمستان مواجه است. در واقع کشورهایی مثل چین، کره جنوبی و آلمان که شاهد احیای اقتصادشان هستند، توانسته‌اند از کشورهایی که اقتصاد خدمات‌محور داشته‌اند بهتر عمل کنند. این مسئله در کنار تدابیر مؤثر در مهار بحران توانسته نقش مهمی در احیای اقتصاد آنها داشته باشد.

چین ظاهراً تنها اقتصاد بزرگ جهان است که امسال رشد را تجربه می‌کند. شرکت خدماتی مالی بار کلیز پیش‌بینی کرده که اقتصاد کره جنوبی و آلمان در سال جاری میلادی به ترتیب به میزان ۱.۵ و ۵.۳ درصد کوچک شود. این در حالی است که اقتصادهای خدمات‌محور مثل ایتالیا و اسپانیا به ترتیب با کوچک‌شدن ۹.۳ و ۱۰.۷ درصدی مواجه خواهند بود. اگر همین روند ادامه یابد، معنی‌اش این است که تجارت می‌تواند نقشی بسیار بزرگ‌تر از آنچه انتظار می‌رفت در احیای اقتصادی جهان بازی کند.

شاوون روش، اقتصاددان ارشد منطقه آسیا و اقیانوسیه در اس‌اند‌پی گلوبال در این خصوص می‌گوید: «تجارت یک بخش از اقتصاد است که مقاومت‌تر از بقیه بخش‌ها ظاهر شده است. اگر شما مجبور به لغو سفرها و تفریحات خارجی‌تان شده باشید، حداقل پولش را داشته‌اید که کالاهای بیشتری برای سرگرمی خودتان در خانه یا برای بهبود کارتان بخرید.»

شرکت فرلمز مستقر در ایالت ماساچوست که سازنده پرینترهای سه‌بعدی است، اعلام کرده که در هفته‌های اخیر کاملاً شاهد افزایش فروشش به خصوص برای محصولات با قیمت‌های اقتصادی و مناسب بوده است. این شرکت اکثر محصولات خود را در چین تولید می‌کند و سپس آنها را به نقاط دیگر جهان ارسال می‌کند. کریستف مندی رئیس بخش تولید در این شرکت می‌گوید: «ما به دوران پیش از بحران کرونا برگشته‌ایم. حالا سفارش‌های جدیدی را داریم از کسب و کارهای کوچک مثل کلینیک‌های دندانپزشکی دریافت می‌کنیم. این کسب و کارها از وقفه‌ای که کرونا در کارشان ایجاد کرده‌اند تا استراحت‌های بهتری تدوین کنند و بیشتر در مسیر دیجیتال گام بردارند.»

برخی صادرکنندگان بزرگ در جهان هم می‌گویند بعد از بحران کرونا موفق شده‌اند حتی نبردهای بیشتری استخدام کنند و به دنبال سرمایه‌گذاری‌های جدیدتر هم هستند. یکی از این شرکت‌ها ایکورپو بی‌ام تولیدکننده قطعات باتری در کره جنوبی است. این شرکت با افزایش تقاضا برای محصولاتش مواجه شده و دارد کارش را گسترش می‌دهد. کیم کوانگ-میونگ مدیر امور سرمایه‌گذاری شرکت می‌گوید بخش زیادی از این تقاضا به باتری‌های خودروهای تسلا و دیگر خودروهای برقی در نقاط مختلف جهان و نیز در اروپا برمی‌گردد.

بنابر گفته گابریل فلیرمایر رئیس انستیتو کیل، وقتی این انستیتو به تحقیق در مورد روند احیای تجارت جهانی در دوران پس از رکود سال ۲۰۰۸ پرداخت متوجه شد که احیای سطح قبلی تجارت جهانی در دوران پس از آن بحران تقریباً ۱۳ ماه طول کشیده است؛ در حالی که این احیا در زمان پس از بحران کرونا بسیار کوتاه‌تر بوده و شاید حتی تنها دو ماه طول کشیده است.

یک دلایلش این است که افت تجارت در سال جاری میلادی بیشتر ناشی از موانع فیزیکی در راه تجارت بوده، پس کاهش تقاضا-مثل دوران رکود

امید به بهبود قیمت نفت ادامه دارد

## پنجمین هفته رشد قیمت نفت

اختصاص می‌یابد که برای ایجاد تغییر در ایالات متحده کافی است. در همین حال به نظر می‌رسد اعضای اوپک پلاس به ایده کاهش تولید پایبند هستند. اگرچه این تصمیم چیزی نبود که خیلی‌ها انتظار داشتند.

در میان خوش‌بینی نسبت به افزایش تقاضا و واکسن کرونا، نفت به بالاترین سطح از ماه مارس تاکنون رسیده است. در کنار رشد قیمت‌های اصلی بازار، منحنی معاملات آتی نفت هم نشان‌دهنده عرضه محدودتر است. در این زمان تقاضا در آسیا رونق گرفته و بازارهای کلیدی در ریای شمال تقویت شده است.

بر این اساس، قیمت نفت وست تگزاس اینترمدیت برای تحویل ماه ژانویه ۶۲ سنت رشد کرد و به قیمت ۴۶،۲۶ دلار در هر بشکه رسید. این امر، رشد ۱.۶ درصدی هفتگی را نشان می‌دهد. همچنین نفت برنت برای تسویه‌حساب در ماه فوریه ۵۴ سنت صعود کرد تا هفته را با قیمت ۴۹،۲۵ دلار در هر بشکه به پایان برساند. این هفته این شاخص رشد بیش از ۲ درصدی داشت. به‌این‌ترتیب هر دو شاخص در بالاترین سطح از اوایل ماه مارس تاکنون قرار گرفته‌اند. به نظر می‌رسد دموکرات‌ها و جمهوریخواهان برای اختصاص دور دیگری از محرک‌های

سال ۲۰۰۸- علتش نبود. این یعنی که واردات و صادرات می‌توانستند به محض برداشته‌شدن موانع فیزیکی از سر گرفته شوند. از سوی دیگر، افت تجارت جهانی در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ نتیجه یک بحران در بخش بانکداری بود و منابع مالی در جریان آن به اصطلاح ته کشیده بودند، اما بحران امسال از جنسی دیگر بود.

به هر ترتیب، چالش‌هایی که همچنان پیش روی تجارت جهانی قرار دارند عظیم و دشوارند. در برخی از کشورها روحیه عمومی کسب و کارها افت نشان داده و موارد شیوع بیماری نیز به شدت افزایش داشته است. در عین حال، به محض آن که دولت‌ها برنامه‌های مخصوص احیای اقتصاد در دوران کرونا را کنار بگذارند، احتمال بروز مجدد رکود وجود دارد. این مسئله در برخی کشورهای اروپایی حتماً قابل انتظار است.

ایسا چان، مدیر فروش در شرکت تکنولوژی الکترونیک گواندونگ جوشنگ که در حوزه مونتاژ تلویزیون در چین فعالیت می‌کند می‌گوید میزان محموله‌های صادراتی این شرکت در سال جاری نسبت به سال گذشته کاهش نشان داده و هنوز هم برطرف نشده است: «وضعیت فعلی حاکی از آن است که در بسیاری از کشورهایی که مقصد محموله‌های ما بودند، اوضاع اقتصادی هنوز خوب نیست. حتی برخی از مشتریان به شدت روی ما فشار می‌آورند که سفارش‌های‌شان را زودتر تحویل دهیم چون نگران این هستند که رکود طولانی شود و خریدارانی که قرار بوده از آنها محصول‌شان را بخرند، نظرشان را عوض کنند.» یک ریسک مهم دیگر این است که واردکنندگان بزرگ مثل آمریکا ممکن است به احیای تجارت جهانی واکنش منفی نشان دهند و تدابیر حمایت‌گرایانه (پروتکشنیستی) جدیدی را به کار بگیرند.

در این میان، سهم چین از تجارت جهانی کالا از ۱۳.۶ درصد در سه‌ماهه آخر سال ۲۰۱۹ افزایش پیدا کرده و به ۱۷.۲ درصد در سه‌ماهه دوم سال جاری (بعد از پاندمی) رسیده است. این در حالی است که آمریکا بدترین کسری تجاری خود از سال ۲۰۰۸ تاکنون را ثبت کرده و پاندمی کرونا هم با قدرت تمام دارد. روی صادرات تأثیر می‌گذارد؛ در حالی که واردات وضع بهتری دارند. در همین میان، بسیاری از شرکت‌ها هنوز دارند به تغییر در زنجیره‌های تأمین خود فکر می‌کنند که این هم می‌تواند در درازمدت روی الگوهای تجاری تأثیر بگذارد.

بنابراین حتی اگر تجارت جهانی به شیوه‌ای ناهنجار احیا و تقویت شود، باز هم از خود مقاومت خوبی نشان داده است و این را ثابت کرده که پیش‌بینی‌ها در خصوص مرگ جهانی‌شدن درست نبوده است. بنابر گزارش مؤدی آنالیتیکز، با شدت‌گیری جنگ تجاری چین و آمریکا در سال‌های اخیر عملاً سهم تجارت جهانی در تولید ناخالص داخلی جهان کاهش پیدا کرده و به پایین‌ترین حد خود در سه دهه اخیر رسید. در کشورهایی مثل آلمان، بسیاری از کسب و کارها چاره‌ای پیش روی خود ندیدند جز آنکه صادرات را به شدت بالا ببرند. همین آلمان توانست صادرات خود را به چهار برابر آمریکا برساند. حالا هم خودروسازان آلمانی در تلاش هستند سرمایه‌گذاری‌های بسیار بزرگ‌تری را در خارج از خاک این کشور جذب کنند. اولریک اکرم‌ن مدیر تجارت خارجی انجمن صنایع مهندسی مکانیک آلمان در این خصوص می‌گوید: «بازار اروپا آنقدر بزرگ نیست که درد صادرکنندگان آلمانی را دوا کند و بنابراین آنها بیش از هر زمان دیگری به بازارهای بین‌المللی نیاز دارند و آن را به دست هم خواهند آورد.»

مالی به توافق رسیده‌اند. در همین حال، موسسه اعتبارسنجی فیچ در پی توافق اوپک پلاس برای افزایش تولید ماهانه ۵۰۰ هزار بشکه در روز از ابتدای سال ۲۰۲۱ پیش‌بینی کرد میانگین قیمت نفت برنت در سال میلادی آینده به ۴۵ دلار در هر بشکه می‌رسد. دیمیتری مارین شنکو، مدیر ارشد فیچ به شبکه سی‌ان‌بی‌سی گفت: «ما انتظار داریم سال آینده قیمت‌ها به طور میانگین ۴۵ دلار برای نفت برنت باشد. این پیش‌بینی بر مبنای این فرض است که تقاضا حداقل تا نیمه دوم سال آینده ضعیف می‌ماند زیرا پیشرفت توزیع اتوبه و واکسن کووید-۱۹ احتمالاً خیلی سریع نخواهد بود.»

انتشار اخبار مربوط به واکسن کووید-۱۹، قیمت‌های نفت را ماه پیش بالاتر برد و این حقیقت که اوپک پلاس پس از یک مذاکرات طولانی موفق شد درباره گام بعدی توافق کاهش تولید به توافق دست پیدا کند، کمک کرد قیمت‌ها در هفته گذشته به سطح بالاتری صعود کنند، اما با توجه به چالش‌های توزیع واکسن و این حقیقت که سال آینده نفت بیشتری از سوی اوپک پلاس عرضه می‌شود، روند قیمت‌ها ممکن است به زودی تغییر کند.

یادداشت

گم شده‌ای به نام اقتصاد توسعه

حسن خوشپور  
کارشناس اقتصادی

ضعف ساختاری و معيوببودن فرآیندهای مدیریت اقتصادی در سطح کلان و به‌تبع آن در محدوده‌های خرد و بنگاه‌های اقتصادی، بازارهای کسب‌و کار و اقتصاد کلان کشور را ضربه‌پذیر و مختل کرده است. این مشکل نهادینه‌شده‌ای است که در ایران وجود دارد. بزرگ بسودن دولت و دخالت آن در تمامی زمینه‌ها و رشد دیوان‌سالاری و استقرار مدیران با هزینه‌های سنگین در سطوح تصمیم‌گیری، نحوه مدیریت و تصمیم‌سازی، معضل اساسی مدیریت اقتصادی کشور است و علی‌رغم آنکه خصوصی‌سازی و کاهش حضور دولت در فرآیندهای عملیاتی و اجرایی اقتصادی، تجاری و مالی سال‌هاست در دستور کار قرار گرفته است، اما به دلیل شکل‌گیری بخش‌های بی‌هویتی که نه در بخش دولتی و نه در بخش خصوصی و تعاونی قابل‌طبقه‌بندی هستند انگیزه‌های کارآمد کارآفرینان و نوآوران جامعه مورد سوءاستفاده قرار گرفته است. در این شرایط نه‌تنها بخش خصوصی واقعی سهمی در تولید و سرمایه‌گذاری ندارد، بلکه دامنه دخالت‌ها و اثرگذاری بخش‌های عمومی و دولتی به‌مراتب بیش از گذشته افزایش یافته است. این وضعیت به‌ظاهر تاب‌آوری اقتصاد ایران در مقابل تحریم‌ها را افزایش داده ولی حرکت توسعه‌ای کشور سال‌هاست متوقف مانده است.

اعمال تحریم‌های بین‌المللی، پیامدهای ناشی از عدم کارایی‌های اقتصادی را بیش از گذشته نمایان ساخته است و با توجه به کاهش شدید درآمدهای ارزی کشور ناشی از عدم امکان فروش نفت و فرآورده‌های نفتی، بخش‌های تولیدی کشور را از طریق عدم تأمین مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای دچار رکود و توقیف کرده و تأمین مایحتاج مصرفی وارداتی را نیز به دلیل کمبود ارز و ایجاد اشکال در مناسبات مالی و تجاری با مشکل مواجه ساخته است.

علی‌رغم مشکلات اساسی و بسیاری که به دلیل کاهش درآمدهای ارزی برای کشور پدید آمده است، ولی فضای تولید و عرضه برای محصولات که در داخل تولید می‌شوند و می‌توانند جایگزین محصولات وارداتی شوند و همچنین وابستگی کمتری به منابع ارزی دارند، بازر شده و فرآیندهای تولیدی متعددی از این فرصت برای توسعه بازارهای خود استفاده می‌کنند. بدون تردید تداوم این وضعیت علی‌رغم آنکه بر بیشتر نمایان شدن مشکلات ساختاری اقتصادی به‌طور مختلفی از فرصت‌های پدیدآمده ناشی از تهییدات برون‌زای اقتصادی و تجاری می‌توانند در آینده استفاده کنند.

طی چند ماه گذشته دولت به‌طور مستمر سهم هزینه‌های جاری را از محل درآمدهای ارزی کشور نسبت به سهم هزینه‌های سرمایه‌گذاری، عمرانی و ایجاد ظرفیت‌های جدید زیربنایی افزایش داده است تا جایی که فعالیت‌های عمرانی دولت در سال‌های اخیر تقریباً به‌طور کامل متوقف و دولت تلاش خود را جهت تأمین هزینه‌های جاری معطل کرده است، که پس از اعمال تحریم‌های گسترده و تهدیدهای بین‌المللی و محروم شدن دولت از درآمدهای ارزی، تأمین مالی هزینه‌های جاری از طریق افزایش نقدینگی تنها راه چاره دولت برای ادامه وضع موجود بوده است. به نظر می‌رسد در صورت عدم بروز تحولی تعیین‌کننده در حوزه‌های سیاسی مدیریت اقتصادی، سیاست افزایش نقدینگی در آینده نیز ادامه یابد. تداوم افزایش نقدینگی و سطح عمومی قیمت‌ها در آینده تقاضا برای حفظ ارزش دارایی‌ها و ثروت را در میان گروه‌های مختلف مصرف‌کننده جامعه افزایش می‌دهد. حفظ ارزش پول هدف اصلی سرمایه‌گذاران در بورس سهام، بازار ائومبیل، طلا، دلار و مسکن می‌شود و هر یک از ابزارهای سرمایه‌گذاری با توجه به شرایط و ویژگی‌های نقدشوندگی با افزایش قیمت و ارزش جاری مواجه می‌شوند. تقاضا برای مسکن شامل دو بخش تقاضا برای سفته‌بازی و سوداگرانه می‌یابد که نقدشوندگی این ابزار سرمایه‌گذاری حفظ شود و برای متقاضیان سکونت، به دلیل اختلاف شدید میان توانایی و قدرت اقتصادی آنان با سطح قیمت، دسترسی به مسکن ناممکن و تقاضای آنان محقق نمی‌شود. از این‌رو نقدینگی سرگردان در بازار به‌طور نامحدود به بخش مسکن وارد نمی‌شود. بازار ائومبیل هم تا حدی شرایط تقاضا در بازار مسکن را دارد و از یک سطح مشخصی به بعد، تقاضایی برای آن وجود نخواهد داشت.

علی‌رغم آنکه قیمت ارز در داخل کشور متأثر از کم و کیف عرضه و تقاضاست ولی اثر نمی‌تواند ابزاری برای سرمایه‌گذاری میان‌مدت و بلندمدت مورد استفاده قرار گیرد. شاخص تغییرات قیمت ارز معیاری صرفاً اقتصادی نیست و در حوزه انتظارات و عملکردهای سیاسی هم قرار می‌گیرد.

سهام و طلا دو ابزار منحصربه‌فردی هستند که برای هر گروه درآمدی و به هر میزان از تقاضا قابل معامله و عرضه هستند. گروه‌هایی که نمی‌توانند در مسکن یا ائومبیل و یا ملک سرمایه‌گذاری کنند و سرمایه‌گذاری در ارز هم برای مدت طولانی برای آنها ریسک به همراه دارد، به بازار سهام و طلا وارد می‌شوند و با توجه به اینکه بازار طلا در داخل کشور بدون تأثیر از بازار اصلی طلا هم نیست، تقاضا برای سهام در بورس در آینده باز هم افزایش خواهد داشت و حجم بالایی از نقدینگی به سمت بورس سهام منتقل خواهد شد. دولت می‌تواند از این شرایط استفاده لازم را از طریق عرضه سهام دولتی یا اوراق بهادار دولتی ببرد.

اگر وضعیت موجود اقتصادی به همین رویکرد و عملکرد ادامه یابد، اقتصاد ایران بدون داشتن تولید و ارزش‌افزوده واقعی، صرفاً با خلق ارزش موهوم اقتصادی در جایگاه‌های بالاتر سطح عمومی قیمت‌ها قرار می‌گیرد. توسعه فرآیندهای عملیاتی تولید و تجارت کماکان متوقف و دولت مجبور خواهد شد با هر قیمتی کالاها را تأمین و اقتصاد کشور را سرپا نگه دارد.

تداوم وضع موجود ظرفیت جدیدی برای اشتغال ایجاد نکرده و هیچ طرح و پروژه جدیدی که موجب ظرفیت‌های اشتغال باشد به اجرا در نمی‌آید. در این صورت با ادامه وضعیت رکود با توقف در فرآیندهای موجود تولیدی و کسب‌و کار بیکاری افزایش می‌یابد. به نظر می‌رسد شرایط اقتصادی و اجتماعی کشور با ادامه وضعیت موجود سیاست‌گذاری و تصمیم‌گیری و مدیریت اجرایی هم در سطح کلان و هم در سطح عملیاتی و اجرایی در آینده با بحران‌های جدی‌تر و شکننده‌تر مواجه خواهد شد. اثرات تحریم‌های بین‌المللی در مراتب بعدی عوامل مؤثر بر شکل‌گیری شرایط اقتصادی و اجتماعی کشور است. به این معنا که حتی اگر اعمال تمامی تحریم‌های بین‌المللی متوقف شود، میزان عدم کارایی در اداره کشور و کسب‌و کارها، همواره بر مشکلات خواهد افزود. در صورت نبود هر گونه تحریم بر اقتصاد ایران، حجم سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای بازسازی ساختارها و ایجاد ظرفیت‌های جدید به‌مراتب بیش از منابع بالقوه و بالفعل مالی و اقتصادی کشور است بنابراین شیوه مدیریت کنونی توان توسعه کشور را در آینده نخواهد داشت. برقراری تعامل سازنده در حوزه‌های سیاسی، اقتصادی و مالی با جهان، جلب مشارکت و جذب قابلیت‌های مادی و معنوی بخش خصوصی واقعی، اصلاح ساختار و سازمان تشکیلات دولت و بازرگری در سازمان اداری دولت و بخش عمومی و بخش‌های شبه‌دولتی تغییر پارادایم نظام حکومتی درخصوص اهداف و آرمان‌های کشور با جهت‌گیری توسعه و پیشرفت، عناوین چند اقدام اساسی است که برای تداوم حیات و انسجام ملی کشور نه‌تنها ضروری بلکه حیاتی است. ادامه وضع موجود فارغ از تأثیر تحریم‌های بین‌المللی جامعه را به بن‌بست هدایت می‌کند.



دولت به فروش نفت است که افزایشی ۳۱۲٫۵ درصدی در فروش نفت و فرآورده‌های نفتی پیش‌بینی شده تا درآمدهای آن در نهایت ۱۹۹ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان تخمین زده شود. با وجود اینکه پیش از تقدیم لایحه بودجه به مجلس، نمایندگان معتقد بودند دولت منابع لازم را برای پرداخت یارانه کالاهای اساسی به افراد واجد شرایط از طریق فروش اموال خود دارد در بودجه منابع حاصل از فروش اموال منقول و غیرمنقول کاهشی ۴۹٫۵ درصدی داشته و به ۲۵ هزار میلیارد تومان رسیده است. در بخش واگذاری دارایی‌های مالی، بیشترین تغییر در منابع حاصل از فروش اوراق اسلامی و مالی، منابع حاصل از واگذاری شرکت‌های دولتی و استفاده از صندوق توسعه بوده که جمع این موارد ۲۹۵٫۵ هزار میلیارد تومان برآورد شده است. افزایش حدود ۱۵۰ درصدی استفاده از منابع صندوق توسعه آن هم در شرایطی که دولت مدت‌ها در فکر کاهش وابستگی بودجه به نفت بوده، همه تلاش‌ها را بی‌اثر خواهد کرد. با جمع منابع حاصل از صندوق توسعه و درآمدهای حاصل از فروش نفت، میزان استفاده مستقیم یا غیرمستقیم دولت از نفت به ۲۷۴٫۷ هزار میلیارد تومان می‌رسد که حاکی از وابستگی ۳۲٫۷ درصدی است. هرچند این رقم در صورت انتشار اوراق سلف نفتی ممکن است بیشتر شود. با بررسی بودجه ۶ سال اخیر کاهش وابستگی بودجه به نفت در هیچ دوره‌ای با اختیار نبوده و با اجبار صورت گرفته و به محض کاهش فشارهای تحریمی، پترودولارها نیز راهی بندها و مفاد بودجه می‌شوند.

امکان خصوصی‌سازی نفت فراهم می‌شود؟

با در نظر گرفتن این موضوع که دولت در سال آینده از روش مستقیم و غیرمستقیم ۲۷۴٫۵ هزار میلیارد تومان نفت می‌فروشد و نرخ تسعیر ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومانی است، فروش نفت سال آینده ۲۳ میلیارد و ۸۲۶ میلیون دلار خواهد بود. روزانه یک میلیون و ۶۳۱ هزار بشکه به فروش خواهد رسید که حدود ۷۰۰ هزار بشکه کمتر از گفته‌های خانلو، سخنگوی سازمان برنامه است. بنابراین دولت روزانه باید به این اندازه اوراق سلف نفتی منتشر کند، اما نکته مهم این است که در شرایط کاهش شدید ارزش پول ملی و همچنین کمبود منابع ارزی چه کسانی می‌توانند اوراق سلف را خریداری کنند؟ افراد حقیقی یا حقوقی که اولاً پول آن ثانیاً توانایی استفاده یا فروش آن را نیز داشته باشند. در این بخش هم ابهام‌هایی وجود دارد. آیا دولت برنامه «خصوصی‌سازی نفت» را پیش‌بینی کرده؟ به نظر می‌رسد در این بخش هم پای نهادهای قدرتمند اقتصادی برای خرید نفت به میان می‌آید. با توجه به دشواری‌های لغو تحریم‌ها حتی پس از روی کار آمدن دولت بایدن در آمریکا شاید دولت آینده از این راه بتواند بخشی از درآمد از دست رفته نفت را بازگرداند، درآمدی که هنوز سازوکارهای آن مشخص نیست.

نوسانات اقتصاد کلان است و بحث‌هایی مانند آینده‌فروشی یا بدهکاری دولت‌های آینده، چندان با ادبیات اقتصادی همخوانی ندارد.» منتقدان طرح پیش‌فروش نفت چه می‌گویند؟ همانطور که اشاره شد، اغلب نمایندگان مجلس با این طرح مخالفند. چنانچه نادران نماینده مردم تهران با مخالفت جدی با فروش اوراق سلف نفتی گفت: «ما در بودجه با شرایطی مواجه هستیم که شنیده‌ام دولت بنا دارد اوراق سلف نفتی بفروشد که معنایش یعنی فاجعه و تحویل زمین سبوخته به دولت بعدی. دولت و مجلس باید درباره اصول بودجه سال آینده با یکدیگر نشست داشته و کلیات آن را بررسی کنیم. نباید اینگونه باشد که اموال آیندگان را با فروش اوراق بفروشیم و روی مسائل اساسی کار نکنیم.»

نکته دیگری که منتقدان به فروش اوراق سلف نفتی وارد می‌دانند به افزایش وابستگی بودجه به نفت ارتباط دارد. کارشناسان می‌گویند در شرایطی که دولت اعلام می‌کند به دنبال کاهش وابستگی کشور به درآمدهای نفتی است فروش اوراق سلف نفتی حرکتی در جهت خلاف این موضوع است. به اعتقاد این کارشناسان با فروش اوراق سلف نفتی و جبران کسری درآمد کشور از این راه عملاً وابستگی به درآمدهای نفتی پابرجا خواهد بود.

به طور کلی، بودجه ۱۴۰۰ چند تغییر عمده با سننات گذشته دارد. تغییر اول افزایش بیش از ۵ برابری درآمد نفتی است. حدود یک ماه پیش معاون سازمان برنامه و بودجه از فروش روزانه ۶۵۰ هزار بشکه نفت در سال آینده خبر داد، اما پس از تقدیم لایحه بودجه، سخنگوی سازمان برنامه از فروش ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه سخن گفت. به نظر می‌رسد دولت در تدوین این لایحه خوش‌بینی بیش از اندازه نشان داده و گمان می‌کند تحریم‌های نفتی در سال آینده لغو شود. تغییر دیگر سهم ۲۰ درصدی صندوق توسعه ملی از درآمدهای نفتی است. این در حالی است که طبق قانون برنامه ششم توسعه سهم صندوق در سال ۱۴۰۰ باید به ۲۸ درصد برسد.

از سوی دیگر منابع عمومی دولت در بودجه سال ۱۴۰۰ از سه راه مالیات‌ها، واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای و مالی تأمین می‌شود. قرار است در سال آینده مالیات‌ها با افزایشی بیش از ۲۷ درصدی به ۲۴۸ هزار میلیارد تومان برسد. با توجه به مشکلات اقتصادی در سال جاری و احتمال تداوم آن در سال آینده، رقم عملکرد دولت برای افزایش درآمدهای مالیاتی یا باید افزایش پایه‌های مالیاتی باشد یا فرارهای مالیاتی کاهش پیدا کند.

واگذاری دارایی سرمایه‌ای، بخش دیگری است که دولت می‌تواند در صورت ناترازی عملیاتی بودجه از آن استفاده کند که نسبت به سال گذشته افزایشی ۱۲۸ درصدی داشته که تمام آن به دلیل خوش‌بینی

دولت طرح فروش اوراق سلف نفتی را در لایحه بودجه ۱۴۰۰ گنجانده است

خیز دوباره برای پیش‌فروش نفت

فرصت امروز: درحالی‌که موضوع فروش اوراق سلف نفتی از سوی دولت دوازدهم یک‌بار در تابستان امسال مطرح شد و با مخالفت اغلب نمایندگان مجلس روبه‌رو گشت؛ دولت برای جبران کسری بودجه و افزایش درآمدهای کشور بار دیگر در لایحه بودجه سال آینده موضوع فروش اوراق سلف نفتی را مطرح کرده است.

طبق لایحه بودجه ۱۴۰۰، درآمد پیش‌بینی شده از محل صادرات نفت در سال آینده ۱۹۹ هزار میلیارد تومان است و در عین حال دولت از مجلس اجازه خواسته تا مجوزهای لازم برای پیش‌فروش نفت در قالب اوراق سلف نفتی را به‌صورت ریالی و ارزی صادر کند. براساس ردیف ۱۰۱-۳۱۰ منابع حاصل از نفت خام بدون احتساب فرآورده‌ها حدود ۱۵۳ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است. همچنین طبق ردیف ۱۱۲-۳۱۰ فروش حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان اوراق سلف نفتی پیش‌بینی شده است. اگر مجلس با این عدد موافقت کند برآورد می‌شود که طبق پیش‌بینی دولت در بودجه، فروش یک میلیون و ۶۰۰ هزار بشکه نفت در روز صورت گیرد، اما اگر این اتفاق رخ ندهد و مجلس با فروش ۷۰ هزار میلیارد تومان اوراق نفتی موافقت نکند، عدد ۱٫۲ میلیون بشکه در روز را باید مبنا قرار داد.

دیدگاه رئیس بانک مرکزی درباره اوراق سلف نفتی

اوایل شهریورماه که موضوع فروش اوراق سلف نفتی برای اولین بار مطرح شد، عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی در یادداشتی اینستاگرامی نوشت: «مدیریت بازار ارز و پول و نهایتاً کنترل تورم، در شرایط اقتصادی امروز، وظیفه اصلی بانک مرکزی است. کسری بودجه دولت، به خاطر تحریم صادرات نفت، یک واقعیت است و «تأمین مالی سالم» این کسری، بدون استقراض از بانک مرکزی نیز یک ضرورت. تأمین مالی سالم کسری بودجه دولت، چهار راه حل بیشتر ندارد: کاهش هزینه‌ها - افزایش درآمدهای مالیاتی - فروش سهام و اموال دولت - انتشار اوراق بدهی یا پیش‌فروش کالاهایی نظیر نفت در شرایط تحریمی. ظرفیت افزایش درآمد مالیاتی و کاهش هزینه برای دولت و مجلس در سال جاری، با عنایت به کرونا، مشخص و محدود است. فروش سهام با همه موانع در حال انجام است و اوراق بدهی نیز تاکنون ۵۲ هزارمیلیارد تومان فروش رفته است.»

به اعتقاد همتی، «طرح فروش اوراق ریالی سلف نفتی که عملاً فروش قطعی است و تحویل آن دو سال دیگر خواهد بود، دو ویژگی دارد: ۱- انتظارات تورمی را مدیریت می‌کند. ۲- نسبت به اوراق قرضه کم هزینه‌تر و قابل مدیریت‌تر است، همزمان سود بیشتری نیز برای دارنده این اوراق دارد. البته واضح است که برای موفقیت این طرح، توافق تمام ارکان نظام و تکیه بر نظرات دقیق کارشناسان، ضروری است. انتشار هرگونه اوراق، روش تجربه شده در همه دنیا برای هموارسازی هزینه‌های دولت و کاهش

نویخت در نشست خبری بودجه ۱۴۰۰ مطرح کرد

نحوه تأمین و توزیع ارزهای نفتی در سال آینده

تصمیم‌گیری در مجلس واگذار شده است. به گفته معاون اقتصادی سازمان برنامه و بودجه، از درآمد کسب شده ۸میلیارد دلار برای کالاهای اساسی اختصاص پیدا می‌کند که از این رقم ۶میلیارد تومان برای کالاهای و نهادهای دامی و ۲میلیارد دلار برای خرید بخشی از دارو و تجهیزات پزشکی خواهد بود. پورمحمدی ادامه داد: درآمد نفتی را حدود ۱۹۹ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی کردیم که از محل نرخ تسعیر ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومانی خواهد بود و سسقف ۱۹۹ هزار میلیارد تومان اگر به هر دلیلی محقق نشود، امکان تأمین آن از محل فروش اوراق و یا پیش‌فروش نفت وجود دارد. همچنین محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه در این نشست خبری گفت: در سال آینده کف صادرات نفت یک میلیون بشکه در نظر گرفته شده و سقف آن ۲٫۲ میلیون بشکه در روز است و طوری برنامه‌ریزی شده که اگر محقق نشد و نتوانستیم به بیرون بفروشیم، بتوان پیش‌فروش داخلی کرد و اگر بیش از رقم پیش‌بینی شده، محقق شود که یک ریال مازاد در اختیار ما نیست و به ذخایر ارزی اضافه می‌شود. او سپس به عملکرد بودجه سال جاری و وضعیت شاخص‌های اقتصاد کلان اشاره کرد و گفت: در سال جاری منابع دولت بالغ بر ۵۷۱ هزار میلیارد تومان نبود که باید ۲۸۴ هزار میلیارد تومان در هشت ماهه امسال محقق می‌شد، ولی عملکرد آن ۳۳۴ هزار میلیارد تومان بود که

نشان می‌دهد. ۵۰ هزار میلیارد تومان محقق نشد. نوبخت ادامه داد: مصارف سال جاری نیز ۵۷۱ هزار میلیارد تومان بوده که در هشت ماه باید ۳۳۴ هزار میلیارد تومان مصرف می‌شد، خزانه ۳۵۳ هزار میلیارد پرداخته است بنابراین ۳۱ هزار میلیارد تومان نسبت به آنچه می‌توانستیم مصرف کنیم، کمتر و صرفه‌جویی اجباری بود. به گفته وی، در مقایسه هشت ماهه امسال با مدت مشابه سال قبل، مصارف ۳۹درصد بیشتر بوده است که بخش هزینه‌ای ۳۵ درصد رشد داشته و از این بخش، بخش حقوق و مزایا در هزینه‌ها ۵۳ درصد نسبت به پارسل رشد داشته است. رئیس سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه منابع ۵۰ هزار میلیارد تومانی و مصارف ۳۱ هزار میلیارد تومانی نشان می‌دهد که ۱۹ هزار میلیارد تومان ناترازی داشته‌ایم که آن را براساس قانون از تنخواه بانک مرکزی استفاده کردیم، ادامه داد: مجاز بودیم ۲۹ هزار میلیارد تومان از تنخواه استفاده کنیم که در هشت ماه فقط ۱۹ هزار میلیارد تومان استفاده کردیم که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵۰۰ میلیارد تومان کمتر است. پس کسری بودجه به بانک مرکزی منتقل نشد و این ۱۹ هزار میلیارد تومان تا پایان سال تسویه می‌شود. این در حالی است که آقای همتی از سازمان برنامه و بودجه بابت فشاری که به بانک مرکزی وارد نشد، تشکر کرده است.

## بانک نامه



نوسان دلار در کانال ۲۵ هزار تومانی

## کاهش ۵۰ هزار تومانی قیمت سکه

قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز شبیه با ۵۰ هزار تومان کاهش نسبت به پنجشنبه گذشته ۱۲ میلیون و ۵۰ هزار تومان معامله شد. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۱ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت خورد. همچنین قیمت نیم‌سکه بهار آزادی برابر با ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ربع سکه به ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی نیز به ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان مبادله شد. در بازار طلا نیز هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۱۱۸ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۴ میلیون و ۸۴۵ هزار تومان فروخته شد. انس جهانی طلا نیز با افزایش نسبت به آخرین روز کاری هفته گذشته به قیمت یک‌هزار و ۸۳۹ دلار رسید.

همچنین قیمت هر دلار در صرافی‌های بانکی در نخستین روز هفته ۲۵ هزار و ۷۰۰ تومان معامله شد که این رقم نسبت به پنجشنبه گذشته ۲۳۰ تومان افزایش را نشان می‌دهد. قیمت فروش یورو نیز با افزایش ۲۵۰ تومانی نسبت به قیمت‌های پایانی روز پنجشنبه به ۳۱ هزار و ۱۵۰ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۷۰۰ تومان و قیمت خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۱۵۰ تومان اعلام شد.

براساس نتایج نظرسنجی رویترز

## روند نزولی دلار تا ۲۰۲۱ ادامه دارد

روند نزولی دلار در بازارهای جهانی در حالی ادامه دارد که بیش از دو سوم تحلیلگران ارزی حاضر در نظرسنجی رویترز معتقد به تضعیف بیشتر دلار هستند.

به گزارش ایسنا، نظرسنجی انجام شده توسط رویترز از تحلیلگران ارزی نشان می‌دهد روند نزولی دلار در بازارهای جهانی احتمالا تا اواسط سال ۲۰۲۱ ادامه خواهد داشت.

از ۷۲ تحلیلگر ارزی که در این نظرسنجی حضور داشته‌اند ۵۱ نفر معتقد بوده‌اند که تا نیمه سال ۲۰۲۱ دلار باز هم تضعیف خواهد شد.

حدود ۱۴ میلیون نفر در آمریکا به کووید-۱۹- مبتلا شده‌اند و امیدواری‌ها به رونمایی از بسته حمایتی جدید باعث تضعیف دلار در هفته‌های اخیر شده است تا جایی که تنها در این ماه ارزش دلار مقابل سبد ارزهای معتبر جهانی ۳درصد کاهش یافته است. این رقم برای مجموع سال ۲۰۲۰ به ۶درصد می‌رسد.

کیت جوکینس - استراتژیست ارزی بانک سوسپیت ژنرال گفت: به زبان ساده از نظر معامله‌گران ارزش فعلی دلار بیش از حدی است که باید باشد و برای همین فکر می‌کنم روزهای بد دلار ادامه دارد. بازارها به آنچه در حوزه سیاست‌گذاری پولی رخ می‌دهد واکنش نشان می‌دهند و با وضعیت فعلی فشار زیادی روی دلار است. در مقایسه با ماه‌های ابتدایی سال جذابیت دلار برای بسیاری از معامله‌گران کاهش پیدا کرده است.

برخلاف دلار، یورو امسال را رویایی سپری کرده است تا جایی که ارزش ارز واحد اروپایی مقابل دلار از ابتدای امسال تاکنون بیش از ۸درصد رشد داشته است و برای نخستین بار در سه سال اخیر، نرخ برابری هر یورو از ۱.۲ دلار نیز عبور کرده است. متوسط نرخ پیش‌بینی شده برای یورو توسط تحلیلگران این نظرسنجی تا پایان امسال معادل ۱.۲۳ دلار بوده است.

با وجود آنکه ابتدای امسال ارزهای نوظهور تحت تاثیر شیوع کرونا با افت شدیدی مواجه شدند اما در دو ماه اخیر ارزش دلار مقابل آنها نیز عمدتا نزولی بوده است و انتظار این است که این روند کماکان ادامه داشته باشد.

## هفتمین موفقیت بین‌المللی بانک آینده با

## دریافت تندیس بنکر ۲۰۲۰

بانک آینده برای هفتمین بار در سطح بین‌المللی و چهارمین بار پیاپی، از سوی موسسه بنکر(Banker)، موفق به کسب عنوان «بانک سال ایران» (Bank of The Year In Iran) در سال ۲۰۲۰ میلادی شد.

تندیس و لوح تقدیر این موفقیت در مراسمی ویژه در شهر لندن که روز چهارشنبه ۱۲ آذر سال ۱۳۹۹ به صورت برخط (online) و با حضور نمایندگان بانک‌ها از سراسر جهان، برگزار شد، به بانک آینده، اعطا گردید.

بانک آینده در شرایط خاص اقتصادی و همه‌گیری بیماری کرونا، با تکیه بر دانش، تجربه و استعداد سازمانی، موفق به کسب این عنوان شد.

موسسه بنکر در بخشی از بیانهی اهدای تندیس به بانک آینده اعلام کرده، علاوه بر معیارهای عملکرد خوب، واکنش سریع و ابتکاری بانک آینده در برابر همه‌گیری Covid-۱۹- توجه داوران را به خود جلب کرد. این شرکت، بزرگترین دارایی خود، یعنی مرکز نمایشگاهی ایران مال را در طول یک هفته به یک بیمارستان ۳۰۰۰ تختخوابی برای مبتلایان به کرونا تبدیل کرد.

از سوی دیگر، بانک آینده اولین بار در ایران است که یک سامانه الکترونیکی شناسخت مشتری (eKYC) یا همان احراز هویت الکترونیکی مشتریان از طریق اپلیکیشن متمایز کلید را معرفی کرده است.

همچنین این بانک با استفاده از سیستم عامل Finotech توسعه بانکداری دیجیتال و باز را تقویت کرده است. این برنامه همچنین در حال توسعه برنامه‌های جدید از طریق اتحاد استراتژیک با fintechs و با کمک برنامه شتاب‌دهنده Finnova است.

محمد فطانت، مدیرعامل بانک آینده نیز در این باره گفته: «استراتژی‌های اصلی ما شامل مدیریت منابع و کاهش هزینه، مدیریت هزینه‌ها، درآمد مشترک و تقویت ثبات مالی بانک بوده است.»

نشریه بنکر (Banker) وابسته به موسسه فایننشیل تایمز با بیش از ۹۰ سال سابقه حرفه‌ای در زمینه بانکداری در سطح جهانی، هر ساله اقدام به ارزیابی بانک‌ها می‌کند.

به نظر می‌رسد یارانه‌ها به زمین مهم مجلس برای بازی با بودجه سال ۱۴۰۰ تبدیل شود چراکه رئیس مجلس در گفت‌وگوی تلویزیونی با انتقادات دوپهلو و شدید نسبت به سیاست‌های دولت، از وضعیت تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی انتقاد کرد و گفت که مجلس قصد دارد روند تخصیص این ارز را هدفمند کند.

به گزارش خبرنگاران، محمدباقر قالیباف در حالی از تخصیص یارانه‌ها برای کاهش آسیب ناشی از کرونا و رفع فقر در سال آینده در قالب بودجه پیشنهادی سخن گفت که بخش مهمی از پیش‌بینی‌های دولت در این خصوص را زیر سوال برد. یارانه‌های نقدی ۱۰ساله است به انبار مهمات گروه‌ها و جناح‌های سیاسی تبدیل شده است و در انتخابات ریاست جمهوری جناح اصولگرا بارها قصد کرده است از زمین یارانه‌ها به سمت پاستور خیز برآرد. حالا پس از حضور اصولگرایان در بهارستان، به نظر می‌رسد پیشروی به سمت پاستور، از جبهه یارانه‌ها در حال کلید خوردن است.

در حالی است که کارشناسان معتقدند پرداخت یارانه نقدی اقدامی پوپولیستی با تاثیر کوتاه‌مدت و زیان‌های بلندمدت است. بررسی وضعیت معیشت یارانه‌بگیران در ۱۰ سال اخیر گواه این مدعاست. پیش از این نیز در دوره اجرای این طرح هتدراهای مکرری به رئیس جمهور وقت، محمود احمدی‌نژاد درساره ناکارآمدی پرداخت یارانه نقدی و بحران برون‌رفت از این طرح داده شد که از سوی دولت مستقر توجیه بدان صورت نگرفت. قیمت بنزین در بودجه سال آینده چه خواهد شد؟

محمدباقر قالیباف به تازگی در گفت‌وگوی تلویزیونی با انتقادات دوپهلو و شدید نسبت به سیاست‌های دولت، نه تنها از وضعیت تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی انتقاد کرد و تاکید نمود مجلس قصد دارد روند تخصیص این ارز را هدفمند کند بلکه در مورد یارانه‌های نقدی پرداختی در سال آینده نیز توضیحاتی ارائه داد که سیگنال تغییر وضعیت پرداخت یارانه‌ها در سال آینده خواهد بود.

قالیباف درخصوص یارانه‌ها تاکید کرد: «یارانه‌ها در سیال آینده به هیچ وجه قطع نمی‌شود؛ نه به صورت ارزی و ربالی اما واقعا هدفمند می‌شود یعنی در جایی که باید، هزینه می‌شود ضمن اینکه ما یک یارانه دیگری

مجلس تغییر شیوه توزیع یارانه بنزین را در دستور کار دارد

## چالش یارانه‌ها در سال آینده



می‌دهیم که برای پرداخت آن باید در ساختار بودجه اصلاح انجام شود.» رئیس مجلس شورای اسلامی توضیحی در مورد یارانه دیگر پیشنهادی مجلس ارائه نکرده است، اما به نظر می‌رسد این یارانه دیگر، جدا از یارانه‌های باشد که مجلس در قالب مصوبه اخیر خود دولت را مکلف به پرداخت آن برای مدت شش ماه نموده است.

قالیباف همچنین در توضیحات خود درخصوص یارانه‌ها نقبی به موضوع قیمت بنزین نیز زده و تاکید کرده است: «براساس آمارها حدود ۴۵ تا ۵۰درصد خانوارهای ایرانی خودرو ندارند و در شرایط کنونی یارانه‌ای که در حوزه انرژی به خودروها تخصیص پیدا می‌کند به فرد مستضعف یا روستایی یا افراد ساکن در شهرستان‌ها که فاقد خودرو هستند یا حتی مترو و اتوبوس ندارند، پرداخت نمی‌شود، در نتیجه این افراد شرایط متفاوتی نسبت به افراد ساکن در تهران و شهرهای بزرگ دارند.»

به این ترتیب او تاکید کرده است که شیوه کنونی توزیع یارانه حمل و نقل به دور از عدالت است. البته نه تنها قالیباف که حتی محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه نیز تاکید دارد حامل‌های انرژی در سال آینده افزایش قیمت نخواهد داشت، اما سخنان اخیر قالیباف نشان می‌دهد ممکن است مجلس برنامه‌هایی برای تغییر شیوه توزیع یارانه بنزین در دستور کار داشته باشد. این بدان معنا است که مجلس شورای اسلامی تغییراتی در حوزه توزیع یارانه معیشتی که به ۶۰ میلیون ایرانی در حال حاضر پرداخت می‌شود، در نظر دارد. یارانه معیشتی از آبان ماه سال گذشته همزمان با افزایش قیمت بنزین به ۶۰ میلیون خانوار ایرانی با هدف جبران بخشی از افزایش قیمت بنزین پرداخت می‌گردد.

برنامه دولت برای یارانه‌ها در بودجه ۱۴۰۰

اما دولت در قالب لایحه بودجه سیال آینده چه پیش‌بینی را در مورد یارانه‌ها دارد؟ بودجه سال ۱۴۰۰ آخرین بودجه تدوینی از سوی دولت دوازدهم است که در دوازدهمین روز از آذرماه تقدیم مجلس شورای اسلامی شده است. هرچند در لایحه پیشنهادی بودجه، پیش‌بینی شده است یارانه پرداختی به سه دهک بالای درآمدی پس از شناسایی این افراد از طریق بانک‌های اطلاعاتی قطع گردد اما نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه تاکید کرده است که یارانه هیچ کدام از یارانه‌بگیران در سال آینده

روحانی از کاهش مناطق قرمز از ۱۶۰ به ۶۴ منطقه خبر داد

## ۴ تصمیم جدید اقتصادی در ستاد ملی کرونا

به چنین افرادی هستیم.

رئیس جمهور تاکید کرد: اگر اقدامات دو سه هفته اخیر نبود ما با مشکلات بسیار گسترده در زمینه شیوع کرونا مواجه می‌شدیم. وقتی ما پروتکلی را الزامی می‌کنیم و ابلاغ می‌شود، خود ما مسئولان وظیفه اجرای آن را بیش از مردم عادی برعهده داریم.

روحانی ادامه داد: همه آنانی که مسئول هستند باید بیش از دیگران آن را رعایت کنند. اگر چنین نشود مردم می‌گویند پس این مراقبت‌ها چندان اهمیتی ندارد، اگر داشت چرا فلان اداره یا فلان مسئول رعایت نکرد؟ پس باید طوری عمل کنیم که مردم، مسئولان را در این زمینه الگو قرار دهند. وی با اشاره به تاثیر اعمال محدودیت‌ها در دو هفته اخیر، اظهار کرد: از ۱۶۰ منطقه قرمزی که در دو هفته پیش داشتیم اکنون با تلاش‌ها و مراعات مردم به ۶۴ منطقه قرمز کاهش داشته‌ایم، اما طبق گزارش‌ها ۷ شهرستان نیز وضعیت فوق قرمز دارند که باید حتماً برای این شهرستان‌ها اقدامات فوری انجام گیرد، چراکه نرخ ابتلا به کرونا در این شهرستان‌ها صعودی است.

رئیس جمهور در پایان با اشاره به شرایط امروز تهران در زمینه شیوع کرونا اظهار کرد: تهران در شرایط نارنجی است اما ما لب مرز قرمز شدن شرایط قرار داریم و اگر مراقبت‌ها و نظارت و کنترل کافی انجام نگردد بازم بعد دو هفته ممکن است شرایط تهران قرمز شود.

همچنین محمد نهاوندیان، معاون اقتصادی رئیس جمهوری از ۴ تصمیم جدید اقتصادی در ستاد ملی کرونا خبر داد و گفت: در جلسه شبیه ستاد ملی مقابله با کرونا چهار تصمیم اقتصادی برای واحدهای آسیب‌دیده از اعمال محدودیت‌ها گرفته شد.

او در جمع خبرنگاران با اشاره به اخذ چهار تصمیم اقتصادی در ستاد ملی مقابله با کرونا با توجه به آثار و آسیب‌های ایجادشده از محدودیت‌ها برای واحدهای اقتصادی گفت: نخست، طبق مصوبه تسهیل بدهی بدهکاران شبکه بانکی مجلس شورای اسلامی در سال ۹۷، اشخاص حقیقی و حقوقی مهلت یافتند تا بدهی معوقه خود را تا پایان سال ۹۸ پرداخت کنند. بر این اساس اشخاص حقیقی تا ۵۰۰ میلیون تومان و اشخاص حقوقی تا ۲ میلیارد تومان می‌توانستند از این مهلت استفاده

قطع نخواهد شد.

به این ترتیب یارانه ۴۵۵۰۰ تومانی به یارانه‌بگیران کنونی در سال آینده نیز پرداخت می‌شود و همچنین پرداخت یارانه معیشتی نیز در لایحه پیشنهادی دولت پیش‌بینی شده است. در بودجه سال آینده، دولت برای اجرای طرح حمایت معیشتی خانوارها ۳۱ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته است. ۶۰ میلیون نفر از جمعیت کشور در حال حاضر یارانه معیشتی دریافت می‌کنند و در عین حال با توجه به اینکه در کشور جمعیتی در محدوده ۷۸ میلیون نفر یارانه نقدی می‌گیرند، دولت در سال آینده معادل ۴۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان برای پرداخت یارانه در نظر گرفته است. در این راستا مبلغ یارانه تغییر نیکرده و همان ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان خواهد بود البته افرادی که تحت پوشش نهادهای حمایتی نظیر کمیته امداد سازمان بهزیستی و دیگر نهادهای از این دست قرار دارند، یارانه بیشتری را دریافت می‌کنند.

محمدباقر نوبخت در مورد برنامه پیش‌بینی شده جهت کاهش فقر در سال آینده نیز توضیحاتی داده و تاکید کرده است: ۵۰ هزار میلیارد تومان برای رفع فقر مطلق در بودجه در نظر گرفته شده، درعین حال او درخصوص ارز ۴۲۰۰ تومانی نیز گفته است: تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی پابرجاست، اما جایی که ارز ۴۲۰۰ تومانی خطرزا باشد حذف خواهد شد و از آن طرف یارانه معیشتی افزایش خواهد یافت. این گفته نوبخت بدان معناست که پرداخت یارانه نقدی و معیشتی در سال آینده در دستور کار دولت است و ممکن است مبلغ یارانه معیشتی همزمان با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای برخی کالاها افزایش یابد. به نظر می‌رسد در روزهای آتی مجلس شورای اسلامی طرح‌های جدیدی را در راستای پرداخت یارانه نقدی در دستور کار قرار دهد. یارانه حالا به یکی از مهم‌ترین موضوعاتی تبدیل شده است که نمایندگان مجلس شورای اسلامی در تصویب طرح‌هایی برای پرداخت آن رقابتی عجیب را با دولت آغاز کرده‌اند. پرداخت یارانه نقدی از سال ۱۳۸۹ آغاز شد. هرچند این طرحی ۵ ساله بود طرح هدفمندی یارانه‌ها در قالب پرداخت یارانه نقدی خلاصه شد و موضوع یارانه‌ها در سالیان گذشته به نقطه مانور کاندیدها در انتخابات ریاست جمهوری و مجلس تبدیل شده است.

کرده و با شرایط معین شده بدهی خود را بپردازند، اما اسفندماه سال ۹۸ با شیوع ویروس کرونا همزمان بود و بسیاری از واحدهای تولیدی نتوانستند از این شرایط بهره‌مند شوند.

به گفته نهاوندیان، به پیشنهاد بانک مرکزی و کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در ستاد ملی کرونا تصویب شد که مهلت تعیین شده تا پایان سال گذشته تا اسفندماه سال ۹۹ تمدید شود. فرصت مراجعه واحدهای تولیدی به بانک‌ها و موسسات اعتباری تا پایان آذرماه تعیین شده است تا پس از بررسی حساب متقاضیان، در اسفندماه پرداختی‌ها انجام شود.

معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری، مصوبه دوم ستاد ملی مقابله با کرونا را مربوط به آسیب اعمال محدودیت برای کسب‌وکارها عنوان کرد و گفت: واحدهای اقتصادی که با اعمال محدودیت‌های شدید در شهرهای قرمز و نارنجی مجبور و متحمل آسیب شده‌اند در کنار برخی تسهیلات، برای پرداخت سهم کارفرمایی بیمه تامین اجتماعی آنها ۲ ماه مهلت تعیین شد و البته بررسی‌هایی انجام شده تا سازمان تامین اجتماعی از این تصمیم دچار مشکل نشود.

او با بیان اینکه سومین مصوبه اقتصادی ستاد ملی مقابله با کرونا مربوط به حوزه ورزش بود، ادامه داد: تسهیلاتی برای این بخش در نظر گرفته شده که متقاضیان واجد شرایط می‌توانند تا پایان دی‌ماه نسبت به ثبت‌نام اقدام کنند و اقساط تسهیلات نیز از اول خردادماه سال آینده آغاز خواهد شد.

به گفته وی، همه کمک‌ها و حمایت‌ها که به صورت تسهیلات بانکی یا بلاعوض به خانوارها و واحدهای اقتصادی پرداخت شده است با تصمیم ستاد ملی مقابله با کرونا «مستثنیات دین» تلقی می‌شوند، به این معنا که محدودیت‌های ماده (۵) اصلاح قانون صدور چک شامل این گروه‌ها نمی‌شود. بر همین اساس ممنوعیت افتتاح حساب و قطع باقی خدمات به‌طور استثنایی در مورد این پرداخت‌ها و تسهیلات اعمال نخواهد شد.

معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری اظهار امیدواری کرد که این گام‌های کوچک بتواند کمکی برای واحدهای اقتصادی باشد و همه ما با یک وحدت ملی از این شرایط عبور کنیم.

شاخص بورس در آستانه یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد ایستاد

## رشد دسته جمعی بورسی‌ها



فرصت امروز: روند صعودی شاخص بورس تهران در نخستین روز هفته ادامه یافت و نماگر بازار سرمایه با رشد بیش از ۱۹ هزار واحدی در آستانه ورود به کانال یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد قرار گرفت. شاخص کل بورس در پانزدهمین روز آذرماه ۱۹ هزار و ۷۳۰ واحد افزایش داشت و در ارتفاع یک میلیون و ۴۹۰ هزار واحد ایستاد. شاخص کل با معیار هم وزن نیز ۸۶۹۵ واحد افزایش یافت و به رقم ۴۳۱ هزار و ۸۶۳ واحد رسید. معامله‌گران در روز شنبه یک میلیون معامله به ارزش ۱۲۵ هزار و ۳۶۱ میلیارد ریال انجام دادند. نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج فارس، معدنی و صنعتی گل‌گهر، معدنی و صنعتی چادرملو، ایران خودرو، گروه مپنا، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر مثبت را روی بورس گذاشتند. در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس ۳۳۷ واحد افزایش یافت و رقم ۱۸ هزار و ۸۰۳ واحد را ثبت کرد. معامله‌گران این بازار ۷۸۹ هزار معامله به ارزش ۶۴ هزار و ۲۴۶ میلیارد ریال انجام دادند. نمادهای پتروشیمی مارون، بانک دی، صنعتی مینو، پتروشیمی زاگرس، سهامی ذوب آهن اصفهان، فولاد هرمزگان جنوب و مدیریت انرژی امید تایان هور نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر مثبت را روی فرابورس گذاشتند.

### آنچه در هفته دوم آذرماه در بورس تهران گذشت

هفته دوم آذرماه در حالی به پایان رسید که شاخص کل بورس تهران با رشد ۷۶ درصدی، سومین هفته پیاپی مثبت را برای سهامداران این بازار به ارمغان آورد. هفته‌ای که هرچند در تمامی روزهای معاملاتی سبزپوش نبود، اما روندی رو به تعادل را نوید می‌داد. همچنین نگاهی به عملکرد صنایع سی‌وهشت‌گانه بورسی در این هفته از رشد قیمت‌ها در قریب به اتفاق گروه‌ها حکایت دارد، به طوری که تنها گروه منسوجات بود که جامه سبز به تن نکرد و البته به افت ۰.۲ درصدی بسنده کرد.

همانطور که اشاره شد در هفته منتهی به ۱۲ آذرماه ۳۷ گروه از ۳۸ صنعت بورسی با رشد میانگین قیمت سهام زیرمجموعه خود همراه شدند. در این میان بیشترین رشد هفتگی از آن گروه استخراج زغال سنگ با تک نماد «کطیس» شد. شرکت زغال سنگ نگیب طیس در هفته گذشته گزارش عملکرد آبان ماه خود را روانه کدال کرد. گزارش ماهانه کطیس نشان می‌داد این شرکت در آبان ۱۳۹۹ موفق به فروش ۲۲ میلیارد تومان محصول شده است که نسبت به ماه گذشته رشد ۵ درصدی داشته است. مجموع فروش شرکت در سال مالی ۱۳۹۹ مبلغ ۱۰۵ میلیارد تومان بوده است. از این رو تمامی روزهای هفته برای این تک نماد گروه زغال سنگ با رشد قیمت به پایان رسید.

دومین گروه پربازده بورس تهران در هفته گذشته باز هم تک سهم بود و به رشد ۱۹.۱ درصدی گروه اطلاعات و ارتباطات با تک نماد «های وب» اختصاص پیدا کرد و مقام سوم از آن گروه سایر واسطه‌گری‌های مالی با افزایش ۱۷درصدی شد. در آن سوی بازار گروه منسوجات افت

۰.۲ درصدی را تجربه کرد و تنها گروه منفی بورس در این هفته لقب گرفت. تک سهم این گروه یعنی «تمرینو» هرچند در دو روز ابتدایی هفته در محدوده سبز تابلو معامله می‌شد، اما روزهای پایانی با تشدید عرضه‌ها مواجه شد اما به دلیل پرنکردن حجم مینا افت چندان را تجربه نکرد و در نهایت با کاهش ۰.۲ درصدی معاملات این هفته را به پایان رساند. در این هفته گروه زراعت بود که شاهد کاهش دامنه نوسان زیرمجموعه‌های خود از ۱۰ درصد به ۵ درصد بود. به این ترتیب فرابورس ایران که در روزهای پایانی آبان ماه با افزایش دامنه نوسان نمادهای این زراعت به ۱۰ درصد موافقت کرده بود پس از رشد قیمت پرشتاب این نمادها تصمیم خود را عوض کرد تا دامنه نوسان این نمادها از ۱۰ درصد به محدوده قبلی خود یعنی ۴ درصد بازگردد. به حال این گروه توانست معاملات هفته منتهی به ۱۲ آذرماه را با رشد ۱۳.۷ درصدی به پایان برساند. در این هفته همچنین صندوق پالایشی یکم پس از انتظار چندماهه بازگشایی و معامله شد. این مهم روز سه‌شنبه با رشد ۱۳.۷درصدی هر واحد سرمایه‌گذاری «پالایش» محقق شد اما در روز معاملاتی بعد شاهد فشار فروش در این نماد و افت ۶.۷درصدی قیمت آن بودیم. گروه فرآورده‌های نفتی که ۴ سهم مهم آن در پرتفولیوی صندوق پالایشی یکم قرار دارد، اما معاملات هفته منتهی به ۱۲ آذرماه را با رشد ۶ درصدی به پایان رساند.

پتروشیمی‌ها نیز در حالی این هفته با رشد ۱۳.۸ درصدی به پایان رساندند که قائم مقام انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی عنوان کرد خبری از تغییر نرخ خوراک پتروشیمی‌ها نیست. فریبز کریمایی درباره انتشار برخی خبرها در فضای مجازی مبنی بر تغییر نرخ خوراک پتروشیمی‌ها در بودجه ۱۴۰۰ گفت: در حال حاضر خبری از تغییر نرخ خوراک نیست و مبانی آن همانند گذشته است. قیمت خوراک دو مصوبه دولت را دارد که براساس آیین‌نامه اجرایی آن، یکی به مدت هفت سال و دیگری ۱۰ سال است که در حال اجرا است و هنوز سال‌های زیادی از آن باقی مانده است. بعید است تغییر نرخ صورت بگیرد و مطلبی مبنی بر تغییر نرخ خوراک پتروشیمی‌ها در بودجه شنیده نشده است.

### تاثیر لایحه بودجه ۱۴۰۰ بر روند معاملات بورس

دولت روز چهارشنبه ۱۲ آذرماه و پیش از موعد قانونی، لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ را در حالی تقدیم مجلس کرد که منابع و مصارف بودجه سال آینده بیش از ۲۴ میلیون و ۳۵۷ هزار و ۷۸ میلیارد و ۹۸۶ میلیون ریال تعیین شده است. در این زمینه، یک کارشناس بازار سرمایه با اشاره به جنبه‌های مثبت لایحه بودجه ۱۴۰۰ به معاملات بورس، گفت: «در روزهای اخیر، اخبار و شایعات مربوط به اعداد و ارقام لایحه بودجه، باعث شده بود که احتیاط در دستور کار سرمایه‌گذاران و سهامداران قرار بگیرد.» هومن عمیدی به تاثیر لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ بر روند معاملات بورس اشاره کرد و به ایرنا گفت: «واگذاری ۱۱۵ هزار میلیارد تومان از سهام

شرکت‌های دولتی مهمترین قسمت از لایحه بودجه ۱۴۰۰ درخصوص بازار سرمایه است که نسبت به رقم ۹۵ هزار میلیارد تومان سال ۹۹ عدد قابل توجهی است، برای دستیابی به این هدف باید توجه بیشتری به نگرانی‌های سهامداران و اعتمادسازی برای مردم در مورد سرمایه‌گذاری در بازار سهام انجام پذیرد.»

عمیدی ادامه داد: «با توجه به وجود چنین تبصره‌ای در لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ ضرورت دارد تا نهادها و سازمان‌های موازی با تشکیلات سازمان بورس که عملکرد و تصمیم‌های آنها در روند بازار سرمایه اثرگذار هستند توجه زیادی را نسبت به خواسته دولت در زمینه واگذاری‌ها داشته باشند تا به دنبال تصمیم‌های اتخاذشده نظم فعلی معاملات بورس دستخوش تاطمه‌ها نشود.»

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، «بحث قیمت‌گذاری محصولات فولادی، معاملات بازار را درگیر برخی از التهاب‌ها کرد و با توجه به مخالفت‌های صورت گرفته با نرخ‌گذاری دستوری هنوز نتیجه نهایی آن اعلام نشده است.»

او با تاکید بر اینکه «از زمانی که شاخص بورس در فاز اصلاحی قرار گرفت بانک مرکزی تنها نهادی بود که به طور عملی حمایت خود را از بازار سرمایه با تغییر ندادن نرخ سود بانکی نشان داد»، افزود: «اگر از بحث نوسان قیمت ارز که عوامل و پارامترهای بسیاری بر آن موثر است عبور کنیم، باید باقی نهادها مانند وزارت صنعت معدن و تجارت، وزارت اقتصاد و دارایی، گمرک، اداره ثبت شرکت‌ها، سایر نهادها و سازمان‌های موازی تلاش بیشتری برای محقق شدن برنامه دولت و آماده‌سازی زمینه‌های تحقق این بودجه به عمل آورند.»

عمیدی اضافه کرد: «با توجه به فروش هر بشکه نفت با نرخ ۴۰ دلار با ظرفیت فروش ۲.۳ میلیون بشکه نفت و نرخ ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان به عنوان نرخ تسعیر ارز به نظر می‌رسد فضای کافی و لازم برای تحقق لایحه بودجه وجود داشته باشد.»

وی با بیان اینکه «قیمت جهانی نفت نشان‌دهنده متناسب بودن این نرخ با واقعیت‌ها بوده است»، گفت: «چنانچه موفقیتی در زمینه کنترل و ریشه‌کنی کرونا در سطح جهان اتفاق حاصل شود، با افزایش تقاضای جهانی، این قیمت‌ها فراتر می‌روند و رشد قیمت نفت به کمک تحقق بودجه خواهد آمد. ظرفیت فروش ۲.۳ میلیون بشکه نفت با توجه به ساختار تحریم‌ها ممکن است کمی دشوار به نظر برسد و قیمت ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان برای تسعیر ارز با نرخ فعلی ارز در بازار آزاد فاصله معناداری دارد که باید دید اجرا و عملیات این میزان فروش چگونه محقق خواهد شد.»

به اعتقاد عمیدی، «به نظر می‌رسد بازار سرمایه در محدوده مقاومتی یک میلیون و ۵۰۰ هزار واحد استراحت چند روزه‌ای را تجربه کند تا ابعاد این بودجه بیشتر مورد بررسی قرار گیرد.»

### نماگر بازار سهام

مدیر پذیرش شرکت بورس تهران:

### ۶۲ شرکت در بورس پذیرش شد

مدیر پذیرش شرکت بورس تهران گفت امسال تاکنون در حوزه پذیرش شرکت‌ها در بورس تهران، ۳۱ جلسه هیأت پذیرش تشکیل شده که به پذیرش ۶۲ شرکت انجامید. به گزارش سنا، محمد قهرمانی افزود: امسال از میان ۶۲ شرکت، ۳۰ شرکت سرمایه‌گذاری استانی بوده و ۳۲ شرکت دیگر نیز از شرکت‌های تجاری بودند. به گفته وی، مجموع سرمایه شرکت‌های استانی پذیرش شده ۲۸۷ هزار میلیارد تومان است و ۳۲ شرکت دیگر نیز سرمایه‌های بالغ بر ۲۵ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان دارند که در مجموع ۴۲۲ هزار میلیارد تومان سرمایه در بورس تهران پذیرش شده است. مدیر پذیرش شرکت بورس تهران افزود: از جمله شرکت‌های پذیرش شده، شرکت تامین سرمایه امین، نیروگاه برق آبادان، پتروشیمی اروند، پتروشیمی بوعلی سسینا، فرآوری معدنی پارس، مرغ اجداد زربال، پتروشیمی تبریز و... می‌توان نام برد. گفتنی است شرکت بورس اوراق بهادار تهران یکی از ارکان مهم اجرایی بازار سرمایه در تلاش است تا با اتخاذ برخی از روش‌ها در سریع‌ترین زمان ممکن اقدام به پذیرش شرکت‌ها در بورس کند. پذیرش شرکت‌ها در بورس اوراق بهادار علاوه بر اینکه به باعث گسترش بازار سرمایه و تقویت تامین مالی شرکت‌ها می‌شود، دارای مزایای متعددی برای ناشر متقاضی پذیرش، سهامداران آن و نیز کل اقتصاد و جامعه در کشور خواهد بود.

### سهام عدالتی‌ها فریب نخورند!

پس از آزادسازی سهام عدالت، بازار برخی کانال‌های فضای مجازی برای گرفتن اطلاعات مشمولین به بهانه مدیریت سهام آنها داغ شد؛ موضوعی که مدیر مبارزه با پولشویی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی نسبت به آن هشدار داده و تاکید کرده که اخبار مربوط به سهام عدالت از طریق همین شرکت پیگیری شود. به گزارش ایسنا، برخی از کانال‌ها در فضای مجازی با صدور پیام‌هایی اعلام می‌کنند که با خریدار سهام عدالت مشمولان هستند یا وعده مدیریت سهام و ارائه سود را به فرد می‌دهند و از این طریق اطلاعات فردی یا شماره کارت سهامدار را اخذ و از این اطلاعات سوءاستفاده می‌کنند. در همین رابطه فرجی‌نیا، مدیر مبارزه با پولشویی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی با اشاره به برخی پیام‌هایی که در مورد سهام عدالت در فضای مجازی رد و بدل می‌شود، اظهار کرد: این پیام‌ها یا با هدف عضوگیری یا برای اخذ اطلاعات افراد ارسال می‌شود و با هر هدفی که باشد مورد تایید شرکت سپرده‌گذاری مرکزی نیست. درواقع این اقدام غیرقانونی است و در صورت مشاهده توسط واحدهای حقوقی پیگیری می‌شود. وی ادامه داد: مشمولان سهام عدالت باید فقط در لینک معتبر سامانه سجام ثبت نام کنند یا برای فروش سهام خود، زمانی که دوباره امکان فروش فراهم شد، از طریق کارگزاری‌های معتبر و مورد تایید سازمان بورس اقدام کنند و تحت تاثیر چنین تبلیغاتی قرار نگیرند.

هفته گذشته ثبت شد

### جهش ۳.۸ میلیارد دلاری ارزش معدنی‌های

#### بورس

ارزش بازار ۸۷ شرکت زنجیره معدن و صنایع معدنی در بورس تهران در هفته گذشته با جهش ۳.۸ میلیارد دلاری روبه‌رو شد، این شرکت‌ها سهم بیش از ۲۳درصدی از کل بازار سرمایه را کسب کردند. به گزارش ایرنا، هفته گذشته (هشتم تا پایان ۱۲ آذر) ارزش بازار شرکت‌های بخش معدن و صنایع معدنی با رشد ۶.۱ درصدی نسبت به هفته ماقبل به رقم ۱۶۴۷ هزار میلیارد تومان رسید که معادل ۶۶.۳۶ میلیارد دلار است. شرکت‌های یادشده در پایان هفته گذشته ۲۳.۳درصد از ارزش کل بازار سرمایه را به خود اختصاص دادند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که محرک ارزش بازار در هفته گذشته، بازگشت سرمایه‌گذاران به بازار ناشی از بهبود فضا و بازارگردانی مناسب شرکت‌هاست. از دیگر عوامل رشد ارزش سهم این شرکت‌ها، همچنین افزایش قیمت‌های جهانی کامودیتی‌ها و کاهش نگرانی از اجرای شیونامه دولت در زمینه فولاد بود. ارزش سالیانه تولیدات شرکت‌های بخش معدن و صنایع معدنی بیش از ۲۲ میلیارد دلار برآورد می‌شود که با تحقق اهداف توسعه‌ای پیش‌بینی شده، این رقم در سال‌های آینده افزایش چشمگیری خواهد داشت. بخش معدن و صنایع معدنی کشور سال ۹۷ بیش از ۲۰درصد از سهم صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص داد و پیش‌بینی شده به عنوان سال جهش تولید این عدد به حدود ۲۵درصد خواهد رسید.

یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

### چشم‌انداز روشن صنایع پتروشیمی و فلزات اساسی

یک فعال بازار سرمایه گفت امسال افت و خیزی بسابقه‌ای را تجربه کردیم؛ به طوری که بسیاری از فعالان بازار هم انتظار چنین رفتار هیجانی‌ای را نداشتند، از طرفی انتخبات ریاست جمهوری آمریکا یکی دیگر از موضوعات تاثیرگذار بر بازار سهام بود که با روند متعادل پشت سر گذاشته شد. بهادر شمس به تحلیل معاملات بازار سهام پرداخت و به سنا، گفت: تغییر احتمالی رفتار آمریکا در قبال ایران، افت نرخ دلار در پی خواهد داشت؛ همانگونه که طی هفته‌های اخیر هم این اتفاق افتاده است، اما این افت قیمت تاثیری بر روند صادرات‌محورها ندارد چراکه این شرکت‌ها برمبنای دلار زیر ۲۰ هزار تومان معاملات خود را انجام دادند و ضرری برای آنها متصور نیست. به نظر می‌رسد، نوسان نرخ ارز اهمیت بیشتری نسبت به نرخ کامودیتی‌ها برای بازار سرمایه داشته باشد که باید این نوسان‌ها با سیاست صحیح پایان یابد. او به صورت‌های مالی شرکت‌های صنعت فلزات اشاره کرد و گفت: آمار تولید و فروش شرکت‌های فلزی جذاب و قابل توجه است. در واقع با بررسی هر کدام به این نتیجه می‌رسیم که تعدیل مثبتی خواهند داشت، اما از یک سال گذشته که افراد غیرحرفه‌ای بیشتری وارد بازار شدند کمتر به گزارش‌های منتشرشده بر کدال توجه می‌کنند. وی با تاکید بر اینکه بازار نیاز به استراحت داشت، ادامه داد: صعود و نزول شدیدی که در بازار اتفاق افتاد، نیاز به یک باز زمانی برای استراحت دارد تا اعتماد از دست رفته سهامداران نوپا جلب شود و معاملات منطقی‌تری را شاهد باشیم، آن زمان است که تحلیل سمت و سوی بازار را تعیین می‌کند. شمس درخصوص اخذ مالیات بر عایدی و تاثیر این موضوع بر بورس هم گفت: این مسئله قطعاً تاثیر مثبت و مستقیمی بر روند بورس خواهد داشت، همانگونه که فرنیطیه دو هفته‌ای کشور با واکنش مثبت بازار سرمایه همراه شد. مالیات بر عایدی هم تاثیر مثبتی خواهد داشت، اما اینکه دقیقاً چه صنعتی را درگیر می‌کند، نمی‌توان فعلاً درباره آن اظهارنظر دقیق کرد.

تلاش دولت برای جبران کسری بودجه با فروش اوراق بدهی

## بازار سرمایه راه اصلی تامین مالی

ملی صنایع مس که بزرگ‌ترین افزایش سرمایه در تاریخ بازار سرمایه است ارزش کل تامین مالی انجام شده در بازار سرمایه از مرز ۲۵۰هزار میلیارد تومان فراتر رفت. اکنون اقتصاد ایران به دلیل فشار شدید تحریم‌ها بیش از هر زمان دیگری به منابع مالی نیاز دارد. از یک طرف دولت با کسری شدید بودجه مواجه است و از طرف دیگر شرکت‌ها به دلیل مشکلات اقتصادی ناشی از رکود که سه سال است ایران با آن دست و پنجه نرم می‌کند هر روز با مشکلات مالی بیشتری مواجه می‌شوند. از گذشته بخشی عمده تامین مالی شرکت‌ها و حتی دولت از طریق بانک‌ها انجام شده و هر کس به پول نیاز دارد سری به بانک می‌زند تا وام دریافت کند، اما دریافت این وام‌ها هم دشوار است و هم نرخ بهره آن شرکت‌ها را با مشکل مواجه می‌کند، اما دریافت وام از بانک‌ها با بهره‌های سنگین عملاً در شرایط رکود برای شرکت‌ها صرفه اقتصادی ندارد و اغلب شرکت‌ها از سر ناچاری دست به استقراض از بانک‌ها می‌زنند چراکه با وجود تورم بالا، اقتصاد ایران سه

## اخبار



## صادرات رب گوجه تا پایان آذر مجاز است

صادرات رب گوجه فرنگی در بسته‌بندی و احجام مختلف تا پایان آذرماه بلامانع است.

به گزارش ایسنا، سعید عباسپور، مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) طی نامه‌ای به گمرک اعلام کرده که صادرات رب گوجه فرنگی در بسته‌بندی و احجام مختلف با رعایت ضوابط مقررات صادرات و واردات تا پایان آذرماه بلامانع است.

پیشتر هم صادرات رب اسپتیک (نه فله) تا پایان آبان ماه آزاد شده بود و تولیدکنندگان درخواست کرده بودند که لغو ممنوعیت صادرات رب گوجه فرنگی تمدید شود، چراکه از طرفی در حال حاضر دولت به ارز نیاز دارد و از طرف دیگر حفظ مشتری صادراتی راحت نیست و در صورت وقفه افتادن بین فروش محصول، مشتری از دست می‌رود که به زیان تولیدکننده و کشور است.

رب گوجه فرنگی اسپتیک مخصوص صادرات است و برای مصرف داخل تولید نمی‌شود. این نوع رب گوجه فرنگی تحت خلأ تولید و در کیسه‌های مخصوص نگهداری می‌شود که تا دو - سه سال هم ماندگاری دارد و فقط برای صادرات تولید می‌شود. به طور کلی معمولاً واردکنندگان رب غیر اسپتیک را نمی‌خرند.

در ۷ ماهه امسال

## چند بنگاه صنعتی راه‌اندازی شد؟

جدیدترین آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد که در هفت ماهه امسال برای ۳۶۶۵ بنگاه پروانه بهره‌برداری صادر شده و زمینه اشتغال ۶۲ هزار و ۸۲۰ نفر فراهم شده است.

به گزارش ایسنا، براساس این آمار در هفت ماهه امسال برای ۲۲ هزار و ۴۵ بنگاه جواز تاسیس و برای ۳۶۶۵ بنگاه پروانه بهره‌برداری صادر شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل به ترتیب ۴۵.۱ درصد و ۳۰.۱ درصد افزایش داشته است.

سرمایه پیش‌بینی‌شده در این مدت برای جوازهای تاسیس معادل ۲۷۲ هزار و ۱۲۷ میلیارد تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل حدود ۴۸ درصد افزایش داشته است. میزان سرمایه پروانه‌های بهره‌برداری صادرشده تا پایان مهر امسال نیز ۵۱ هزار و ۱۹۵ میلیارد تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰۵.۲ درصد افزایش داشته که دلیل این افزایش، صدور پروانه بهره‌برداری مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب یا سرمایه‌گذاری بیش از ۱۳ هزار و ۶۲۰ میلیارد تومان بوده است.

براساس این آمار پیش‌بینی‌شده با اجرای پروژه‌هایی که جواز تاسیس آنها در هفت ماهه امسال صادر شده برای ۴۸۴ هزار و ۳۸۵ نفر شغل ایجاد شود که نسبت به این رقم در مدت مشابه پارسال با افزایش ۳۷.۳ درصدی مواجه بوده است. پروانه‌های بهره‌برداری صادرشده در این مدت نیز زمینه اشتغال ۶۲ هزار و ۸۲۰ نفر را فراهم کرده که نسبت به هفت ماهه اول پارسال حدود ۱۴.۲ درصد رشد داشته است.

## افزایش ۵۴ درصدی صدور پروانه صنعتی

در این میان از اول سال ۱۳۹۹ تا پایان مهرماه بیش از ۳۳۷ هزار و ۵۶۰ پروانه صنعتی صادر شده که نسبت به تعداد صدور این پروانه در مدت مشابه سال قبل ۵۳.۸ درصد افزایش داشته است.

پیشتر عضو هیأت رئیسه اتاق اصناف ایران گفته بود که افزایش واحدهای صنعتی به معنای رونق در اصناف نیست و به طور کلی سرریز جامعه بیکار از بخش دانشگاه و ادارات و سازمان‌های دولتی به اصناف را شمشیر دولبه توصیف کرده بود.

دبیر ستاد تنظیم بازار:

## مشکلی در تأمین مواد اولیه کارخانجات

## روغن نداریم

دبیر ستاد تنظیم بازار اعلام کرد مشکلی در تأمین مواد اولیه کارخانجات روغن وجود ندارد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت صمت، عباس قبادی با بیان اینکه مشکلی در تأمین مواد اولیه کارخانجات روغن وجود ندارد، اظهار داشت: هفته گذشته ۱۲۰ هزار تن مواد اولیه خام روغن به کشور وارد شد.

دبیر ستاد تنظیم بازار تصریح کرد: در مورد روغن جامد مصرفی خانوار هنوز مشکلاتی وجود دارد که با تلاش‌های صورت‌گرفته هرچه زودتر مسائل حل می‌شود.

## برنامه‌ریزی ستاد تنظیم بازار برای شب یلدا

ستاد تنظیم بازار با عرضه مستقیم تک محصولی در میادین میوه و تره بار ویژه شب یلدا موافقت کرد.

به گزارش خبرآنلاین و به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، در ستاد تنظیم بازار درخواست سازمان مدیریت میادین میوه و تره بار شهرداری تهران در خصوص اختصاص حق بهره‌برداری موقت (کوتاه‌مدت) برای عرضه مستقیم تک محصولی انار، ازگیل، خرمالو، نارنگی و هندوانه با تسهیلات و شرایط آسان ویژه شب یلدا با همکاری سازمان جهاد کشاورزی، مراکز تعاون روستایی و سازمان صمت در تهران و استان‌های سراسر کشور به تصویب رسید.

در این جلسه مقرر شد تا نسبت به اطلاع‌رسانی و معرفی متقاضیان توزیع عرضه در این امکان اقدام شود.

همچنین در این جلسه مقرر شد تا با توجه به شرایط فعلی بازار گوشت مرغ و از طرفی شیوع بیماری کرونا و رعایت پروتکل‌های بهداشتی، سازمان مدیریت میادین میوه و تره بار شهرداری تهران به منظور جلوگیری از ایجاد صف و کاهش مراجعات به مراکز تابعه سازمان، از تمامی ظرفیت‌های ممکن اعم از توزیع گوشت مرغ در بین بهره‌برداران سایر غرف که امکان و شرایط عرضه ندارند، استفاده از امکان خالی و استفاده از فضای محوطه برای میادین و بازارهای تابعه که امکان استقرار ماشین سردخانه‌دار و عرضه به دیگران را دارند، جهت تنظیم بازار گوشت مرغ اقدام کند.



داشت اما اکنون با تلاش‌هایی که نیروهای توانمند و متخصص ایرانی این مجموعه در یک دهه اخیر از خود نشان داده‌اند؛ موفق شده این وضع را بهبود ببخشند و مجتمع کشتی‌سازی و صنایع فراساحل ایران را به صنعتی فعال و بین‌المللی تبدیل کند.

البته توانمندی ساخت و تعمیرات انواع کشتی، تعمیرات انواع بارج، جکت و سکوها نفتی سال‌هاست که در ایزواکو بومی‌سازی شده و این بی‌مهرها باعث نشد تا از رونق این صنعت کاسته شود؛ بلکه با شروع تحریم‌ها و اکنون نیز بیماری منحوس کرونا این زمینه فراهم شده که راهی جز حمایت از صنعت داخل و اعتماد به این مجموعه نیست.

این مجتمع اقتصادی معتبر و شناخته‌شده که تقریباً نیم‌قرن از آن می‌گذرد؛ در سال جهش تولید حرکت‌های خوبی را برای نمایش توانمندی خود ارائه کرده و با اتکا به توانایی مهندسان، کارگران و پیمانکاران ایرانی این نوید را داده که می‌تواند در سایه شرایط سخت تحریم‌ها به خودباوری رسید.

حلقه تولید در صنعت باید مدنظر صنعت دریایی باشد که در این راستا شهرک صنعتی دریایی در هرمزگان را با محوریت رونق تولید و سرمایه‌گذاری راه‌اندازی کرده‌ایم.

رضاییان اصل یادآور شد: این نگاه اعتمادمحور به صنعت کشتی‌سازی باید در دیگر بخش‌های مرتبط نیز شکل بگیرد که باعث جلوگیری از هدررفت سرمایه و داشته‌های کشور و همچنین تقویت نقاط قوت تولیدکنندگان و صنایع داخلی باشد.

مجتمع کشتی‌سازی و فراساحل ایران (ایزواکو) در سال ۱۳۵۲ به منظور جذب بخش بزرگی از بازار تعمیرات و ساخت انواع شناورها و همچنین طراحی و تعمیر بارج و سکوها نفتی و گازی در غرب هرمزگان شکل گرفت که اکنون توانسته به همت متخصصان داخلی از پس ساخت کشتی‌های اقیانوس‌پیما و غول‌پیکر برآید.

به گزارش ایرنا، تا قبل از سال ۱۳۹۰ بدبینی و نبود حمایت داخلی به مجموعه ایزواکو در خصوص مدت زمان تحویل‌دهی پروژه‌ها وجود

مدیرعامل مجتمع کشتی‌سازی و صنایع فراساحل ایران گفت مجتمع کشتی‌سازی و فراساحل ایران با برنامه‌ریزی‌های مدون و اقدام‌های چشمگیر خود، تاکنون پیش‌تاز در صنعت دریایی کشور بوده و می‌تواند پشتیبانی قوی و مطمئن برای صنایع داخلی باشد.

حمید رضاییان اصل در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: این مجتمع (ایزواکو) بزرگترین زیرساخت صنایع دریایی کشور و از بزرگترین مجموعه‌های صنایع دریایی خاورمیانه محسوب می‌شود که به واسطه نوع و شکل فعالیتی که دارد تحت عنوان صنعت مادر است و امروز جواب اعتماد کارفرمایان خود را در بخش‌های مختلف به خوبی داده است

وی ادامه داد: کشتی‌سازی فراساحل ایران تأثیر مستقیم و غیرمستقیم بر دیگر صنایع کشور دارد؛ از این رو در تمامی دنیا نگاهی استراتژیک به این صنعت وجود دارد که باعث شکل‌گیری حمایت‌های عظیم از این ظرفیت است.

مدیرعامل مجتمع کشتی‌سازی و صنایع فراساحل ایران اظهار داشت:

معاون وزیر صنعت:

## ایمیدرو نخستین شرکت سهامی عام پروژه را تاسیس می‌کند

ایمیدرو در محل این سازمان گفت: ایده تشکیل صندوق بازارگردانی خوب است و سازمان بورس از پیشنهادهای ایمیدرو برای تقویت بازار بورس حمایت می‌کند.

وی افزود: شرکت فولاد مبارکه به عنوان نخستین شرکت توانست مجوز انتشار یک‌هزار میلیارد تومان اوراق قرضه دریافت کند، ضمن اینکه شرکت‌های معدن و صنایع معدنی از بنیة مالی قابل توجهی برای انتشار این نوع اوراق برخوردارند.

قالیباف اصل اضافه کرد: امروز از فرصت بازار بورس می‌توان برای تأمین مالی شرکت‌ها به منظور فعالیت‌های اقتصادی در کشور استفاده کرد.

وی با بیان اینکه از توسعه شرکت‌ها و افزایش سرمایه آنها حمایت می‌کند، گفت: شرکت سهامی عام پروژه که برای نخستین بار توسط شرکت توسعه معدن و فلزات تشکیل شده، ابزار مناسبی برای حفظ ارزش سهام است.

معاون وزیر صنعت:

## ایران در جایگاه نوزدهمین صادرکننده شمش فولادی دنیا قرار گرفت

رقم ۶۳۳ هزار و ۶۶۵ تن رسید که در مقایسه با دوره مشابه پارسال افزایش ۵۱ درصدی را نشان می‌دهد.

ارزش واردات زنجیره و محصولات فولادی در دوره فروردین لغایت مهر ۹۹ بیش از ۷۱۴۶ میلیارد دلار ثبت شد که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۹۸ رشد ۳۲ درصدی را ثبت کرد.

صادرات شمش فولادی در هفت ماهه امسال به بلوم ۷۶۸ درصد و ۱۹۱ هزار تن رسید که از این رقم سهم بیلت و بلوم ۷۶۸ درصد ثبت شد.

انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران آمار داد که صادرات بیلت و بلوم در هفت ماهه امسال ۲ میلیون و ۴۵۱ هزار تن و اسلب هم برابر با ۷۴۰ هزار تن بود.

میزان واردات بیلت و بلوم در هفت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه پارسال به رقم ۳ هزار تن رسید که افزایش ۵۰ درصدی را نشان می‌دهد.

ترتیب ۳۱۲ و ۲۵۲ میلیون دلار را نشان می‌دهد.

## تولید ۲۶.۸ میلیون تن شمش در سال ۹۸

معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت به نقل از منبع مزبور آورده است، پارسل مجموع تولید فولاد خام (شمش) ۲۶.۸ میلیون تن ثبت شد و میزان محصولات فولادی هم به رقم ۲۰.۶ میلیون تن رسید.

به گزارش ایرنا، آمارهای تجارت خارجی در هفت ماهه ابتدایی امسال گویای صدور ۴ میلیون و ۳۷۵ هزار و ۸۵۱ تن زنجیره و محصولات فولادی به ارزش یک میلیارد و ۵۹۰ میلیون دلار است که ۷۶۸ درصد در بخش شمش فولادی به بیلت و بلوم اختصاص داشت، ضمن اینکه ارزش صادرات هفت ماهه ۹۹ نسبت به مدت مشابه کاهش ۳۷ درصدی دارد.

سال گذشته، مجموع صادرات شمش و محصولات فولادی از ۱۰.۵ میلیون تن هم فراتر رفت.

واردات زنجیره و محصولات فولادی در هفت ماهه ابتدایی امسال به

ایران در سال ۲۰۱۹ در صادرات شمش فولادی در رتبه ۱۹ و در صادرات محصولات فولادی در جایگاه ۵۳ دنیا قرار گرفت.

گزارش ایرنا حاکی است، براساس اعلام وبسایت Trade Map در سال ۲۰۱۹ ایران از نظر واردات جهانی فولاد خام (شمش) در بین ۱۹۶ کشور، رتبه ۱۵۹ را به خود اختصاص داد.

## ایران دارنده رتبه ۵۳ در صادرات محصولات فولادی

ایران در بخش صادرات محصولات فولادی در بین ۱۹۵ کشور به جایگاه ۵۳ در سال ۲۰۱۹ رسید و ضمن اینکه رتبه کشورمان از واردات جهانی محصولات فولادی در میان ۲۲۶ کشور برابر با ۸۵ بود.

## واردات ۳۰۲ میلیون دلاری محصولات فولادی

براساس اعلام وبسایت مزبور، میزان واردات فولاد خام و محصولات فولادی کشورمان در سال ۲۰۱۹ به ترتیب ۴۲ و ۳۰۲ میلیون دلار ثبت شده بود.

ضمن اینکه صادرات فولاد خام و محصولات نیز در همین سال به

## جریمه بدهکاران آزادراهی مشخص شد

براساس لایحه بودجه سال آینده جریمه رانندگانی که عوارض مصوب در شبکه آزادراهی را پرداخت نکنند ۲۰ درصد مازاد بر نرخ مصوب بوده و هر ماه به جرایم آنها درصد دیگری اضافه خواهد شد.

به گزارش ایسنا، براساس بند «ه» ماده واحده بودجه پیشنهادی سال آینده دولت به مجلس، جریمه پرداخت نکردن عوارض مصوب آزادراهها مشخص شد.

بر این اساس پرداخت عوارض مصوب در شبکه آزادراهی پس از هفت روز از زمان تردد در آزادراهها، مشمول جریمه غیرقابل بخشودگی معادل ۲۰ درصد مازاد بر عوارض مصوب در آزادراه مربوطه است. همچنین در صورت تاخیر بیش از یک ماه در پرداخت، علاوه بر اصل عوارض و جریمه مذکور، مشمول جریمه‌ای معادل ۲ درصد مجموع نرخ عوارض مصوب و جریمه ۲۰ درصدی به ازای هر ماه تاخیر می‌شود.

البته در این بند از لایحه بودجه سال آینده اشاره‌ای به عوارض الکترونیکی یا غیرالکترونیکی نشده و مشخص نیست که این جرایم آیا مشمول آزادراه‌های الکترونیکی است یا خیر.

## ریزش قیمت در بازار خودرو همچنان ادامه دارد

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو گفت ریزش قیمت دلار از ۲۵ روز گذشته، باعث افت قیمت خودرو در بازار شده است.

سعید موتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، ضمن اشاره به اینکه بازار خودرو همچنان مسیر نزولی را در پیش دارد، اظهار کرد: این روزها به تبع کاهش نرخ ارز، قیمت خودرو در بازار آزاد روند نزولی دارد و از آن جهت به قیمت خودرو نیز بسیار تاثیرگذار بوده است. او با اشاره به تعطیلی دو هفته‌ای در بازار خودرو و تغییرات قیمتی در آن، گفت: هنوز مشخص نیست که روند قیمت‌ها نزولی باشد یا صعودی و منتظر هستیم تا قیمت‌ها در بازار اعلام شود. بازار دو هفته تعطیل بود و تنها قیمت‌ها در فضای مجازی اعلام می‌شد و نمایشگاه‌داران قیمت‌ها را در بازار رصد می‌کردند.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو در خصوص آینده قیمت خودرو در بازار آزاد، گفت: هنوز مشخص نیست که روند قیمت‌ها کاهش‌ی باشد یا افزایشی و باید دید نوسانات نرخ ارز چه میزان است، میان قیمت خودرو و نرخ ارز، ارتباط نزدیکی وجود دارد. زمانی که نرخ ارز کاهش یافت، قیمت خودرو نیز روند نزولی پیدا کرد.

نزدیک شدن قیمت خودرو در بازار آزاد به قیمت کارخانه موتمنی با بیان اینکه طی هفته‌های اخیر در قیمت خودروها اعم از داخلی، خارجی و مونتاژی‌ها بین ۲۰ تا ۲۷ درصد کاهش قیمت داشته‌ایم، گفت: پیش‌بینی ما این است که در هفته‌های آتی این کاهش قیمت بیشتر شود، اما منتظر هستیم معاملات صورت گیرد تا قیمت‌های واقعی مشخص شود.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو گفت: براساس معاملات قیمتی در فضای مجازی، قیمت‌ها در بازار آزاد روند کاهش‌ی داشته و به قیمت خودرو در کارخانه نزدیک شده است.

## کدام خودرو ساز بیشترین ماشین را در دقیقه تولید می‌کند؟

در هر دقیقه از روز در صنعت خودرو اتفاقات زیادی رخ می‌دهد و خودروهای زیادی با تکنولوژی جدید تولید می‌شود. به گزارش خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، امروزه صنعت خودرو یک تجارت چندملیتی عظیم و چند میلیارد دلاری است که سالانه در این صنعت نزدیک به ۱۰۰ میلیون اتومبیل جدید تولید می‌شود.

چین در هر دقیقه ۴۸.۹ اتومبیل بیشتر از سه اتومبیل‌سازها در کشورهایی مانند ایالات متحده، آلمان و مکزیک، تولید می‌کند. تجزیه صنعت خودرو بر مبنای آنچه که در یک دقیقه اتفاق می‌افتد، یک روش عالی برای تجسم تولید در این صنعت است. در این گزارش داده‌های صنعت را تقسیم و تعداد وسایل نقلیه تولیدشده در هر دقیقه برای هر سازنده را بررسی کرده‌ایم. فولکس واگن و تویوتا بیش از بقیه شرکت‌ها تولید دارند. این دو خودرو ساز به ترتیب ۱۹.۹ و ۱۹.۸ ماشین در دقیقه تولید می‌کنند. هیوندای با ۱۳.۷ وسیله نقلیه تولیدشده در دقیقه در رتبه سوم قرار دارد.

### قیمت انواع پراید در بازار

در نیمه آذرماه قیمت پراید ۱۳۱ به ۱۰۵ (میلیون تومان رسید که نسبت به آخر هفته گذشته تغییر قیمتی اتفاق نیفتاده است. به گزارش خبرنگاران، این در حالی است که در هفته نخست آذرماه قیمت این خودرو به ۹۰ میلیون تومان نزدیک شده بود. از میانه هفته قبل قیمت انواع خودروی داخلی در بازار روند صعودی طی کرد و این مسئله نیز بر نرخ محصولات سایپا نیز تاثیرگذار شد. البته از پنجشنبه تاکنون نرخ بیشتر محصولات این برند تقریباً ثابت مانده و فقط از قیمت پراید ۱۱۱ در بازار ۲ میلیون تومان کاسته شده است.

قیمت انواع پراید در بازار به شرح زیر است:

مدل	قیمت
پراید ۱۱۱	۱۲۵ میلیون تومان
پراید ۱۳۱	۱۰۵ میلیون تومان
پراید ۱۳۲	۱۰۸ میلیون تومان
پراید ۱۵۱	۱۱۰ میلیون تومان
پراید ۱۵۱ آپشنال	۱۱۸ میلیون تومان

# ۹۵۰۰ دستگاه خودرو از تعهدات معوق، در انتظار تعیین قیمت



مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو اعلام کرد

## ۲۸ هزار دستگاه تعهد معوق ایران خودرو که به زودی ۹۵۰۰ دستگاه آن، تحویل می‌شود

وی افزود: در حال حاضر میزان تعهدات معوق ایران خودرو ۲۸ هزار دستگاه است که از این میزان ۹۵۰۰ دستگاه خودرو تولید و آماده تحویل شده است که موجود در پارکینگ شرکت بوده و ظرف چند روز آینده، با اعلام قیمت از سوی سازمان حسابرسی، این ۹۵۰۰ دستگاه نیز فاکتور و به مالکان آنها تحویل خواهد شد. سعی ما بر این است که هرچه سریع‌تر و پیش از پایان سال، تمامی معوقات را به صفر برسانیم. مقیمی با اشاره به هشت مرحله فروش فوق‌العاده که طی آن بالغ بر ۸۷ هزار تعهد جدید ایجاد شده است، تصریح کرد: از این میزان ۶۵ هزار دستگاه به صاحبان آنها تحویل داده شده است. ۲۲ هزار خودرو نیز متعلق به نهمین مرحله از فروش فوق‌العاده است که اخیراً قرعه‌کشی آن انجام شده و مهلت تحویل آنها تا حداکثر سه ماه آینده است. در حالی که موعد تحویل خودروهای عرضه شده در طرح‌های فروش فوق‌العاده، ۹۰ روزه است اما تمامی خودروها، کمتر از ۴۰ روز تحویل داده شده است. این مدیرعامل صنعتی، در رابطه با وعده تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال جاری، گفت: سهم تولید ایران خودرو از کل این یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه خودرو، ۵۰۰ هزار دستگاه است که برنامه تحقق آن در دستور کار ما قرار دارد. براساس آمار تولید، تا به امروز ۵۲ درصد از تولیدات کل کشور به ایران خودرو تعلق داشته است. وی خاطر نشان کرد: همچنین پیرو فرمایشات مقام معظم رهبری، بسته جهش تولید بر مبنای استفاده از ظرفیت‌های داخلی از سوی وزارت صمت تهیه شده که به زودی به جمع‌بندی نهایی خواهد رسید و ایران خودرو نیز در این بسته تعهد به تولید ماهانه ۶۰ هزار دستگاه خودرو داده است.

اخیر ایران خودرو بی‌سابقه بوده است. در گذشته ۴۰۰ دستگاه از تولیدات مربوط به محصولات CKD بوده است اما تولیدات امروز کاملاً متعلق به تولیدات داخلی و با تکیه بر توان قطعه‌سازان داخلی است. قطعه‌سازان داخلی ما و کارگران در زنجیره تولید خودرو در شرایط فعلی جهادگران ما هستند که فعالیت‌ها و مجموعه خدمات آنان را باید مستند کرده و به ثبت رساند.

این مدیرعامل خودرو ساز با بیان اینکه با تامین به موقع قطعات از سوی قطعه‌سازان، در ۱۳ آذرماه ۴۸۰۰ دستگاه خودروی ناقص این خودرو سازی تکمیل و تجاری‌سازی شده است، یادآور شد: تا پیش از این روزانه ۱۸۰۰ الی ۱۹۰۰ دستگاه تجاری‌سازی می‌شد. در تعطیلات اخیر نیز بیش از ۴۰۰۰ دستگاه خودرو فاکتور شد و به فروش رسیده است.

**خط تولید اتوبوس‌سازی که ۹ سال متوقف بود، مجدداً راه‌اندازی شد**  
مقیمی افزود: البته افزایش تولید صرفاً در حوزه خودروهای سواری نبوده و در حوزه تولید خودروهای مسافری و باری نیز ۴۶ درصد رشد داشته‌ایم. ایران خودرو دیزل از ابتدای آذر تا امروز، بیش از ۲۰۰ درصد افزایش تولید داشته است و خط تولید اتوبوس‌سازی که بیش از ۹ سال متوقف بوده، با استفاده از سازندگان داخلی راه‌اندازی شده است.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو ضمن تاکید بر اینکه افزایش تولید، تکمیل و تجاری‌سازی خودرو در خودرو سازان موجب رونق تولید و افزایش اشتغال در قطعه‌سازان نیز شده است، گفت: پیش‌بینی ما این است که با این میزان تولید، بازار خودرو از التهاب خارج شده و به تدریج به آرامش برسد و همچنین امیدواریم بتوانیم مجموعه فعالیت‌هایی که در حوزه صنعت برعهده گروه صنعتی ایران خودرو است، به خوبی دنبال کنیم.

نایب رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی:

## ورود قطعات داخلی‌سازی شده به کشور ممنوع شود

و از نظر فیزیکی ۶۴.۵ درصد پیشرفت داشتند. رئیس کمیته ساخت داخل انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور خاطرنشان کرد: تا چند ماه دیگر کل کاهش ارزشی پیش‌بینی شده در این میزها محقق خواهد شد. وی تاکید کرد: قطعه‌سازان برای تحقق برنامه‌های «جهش تولید» در سال جاری ۱۰ مشوق، مشتمل بر ۶ مشوق حاکمیتی و چهار مشوق از سوی خودرو سازان خواستار شده‌اند که در صورت تامین خواسته‌های‌شان، سرعت پیشرفت این میزها و مباحث داخلی‌سازی به مراتب بیشتر خواهد شد.

به گزارش ایرنا، در زمینه مشوق‌های حاکمیتی، اختصاص تسهیلات با بهره پایین، اختصاص منابعی از صندوق توسعه ملی، تدوین مشوق‌های مالیاتی، حمایت‌های رسانه‌ای و تبلیغاتی، حفاظت از مالکیت معنوی و جلوگیری از واردات قطعات ساخت داخل، مدنظر است. همچنین، خرید با قیمت تمام‌شده معادل واردات در ابتدای کار و پس از آن کاهش قیمت در بلندمدت، خرید نقدی قطعات تحویلی برای دوره حداقل یک سال از سوی خودرو سازان، عقد قرارداد عادلانه و تضمین خرید برای مدت بازگشت سرمایه با یک منبع تامین برای هر قطعه و همچنین مشارکت خودرو سازان در ریسک سرمایه‌گذاری

## با قیمت‌های فعلی هم خودرو ساز ضرر می‌کند هم خریدار

مشخص شود و قیمت‌گذاری بین‌بینی در بازار به نحوی باشد که انگیزه تولید و افزایش تیراژ را برای تولیدکننده ایجاد کند. در صورت افزایش تیراژ تولید است که می‌توان به تنظیم بازار و تقاضایی که در بازار وجود دارد پاسخ داد. وی بیان کرد: طبیعی است با قیمت‌های فعلی امکان افزایش تولید از تولیدکننده سلب شده و اگر به تولید بیفزاید هر چند زبان نهایی آن کمتر می‌شود، ولی زبان کل بنگاه افزایش خواهد یافت، زیرا به دلیل تورم ناشی از فشار هزینه، هزینه تولید به شدت بالا رفته، اما قیمت‌های فروش تولیدکننده به همان نسبت افزایش پیدا نکرده و در مقابل، قیمت‌ها در بازار آزاد افزایش یافته است. به همین دلیل برای اینکه به تعادل در بازار برسیم و حاشیه سود سوداگری را کاهش دهیم، باید تلاش کنیم که میزان تولید را براساس قیمت‌های منطقی بالا برده تا با افزایش تولید، بازار تنظیم و متعادل شود. رنجبر فلاح با بیان اینکه باید صنعت خودرو را تشویق کرد که به سمت تولید خودروهایی با تکنولوژی بهتر و بالاتر، از جمله تولید خودروهای الکتریکی و خودران برود، خاطرنشان کرد: به نظر می‌رسد لازم است برای تشویق خودرو سازان برای بالا بردن کیفیت کالاها و همچنین تولید محصولات جدید الکتریکی و خودران که در

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو ضمن اشاره به افزایش ۵۹ درصدی تولید از ابتدای سال جاری در این خودرو سازی که ۵۲ درصد از تولیدات کل کشور را رقم زده است، از انتظار ۹۵۰۰ دستگاه خودرو آماده تحویل از میان ۲۸ هزار دستگاه تعهد معوق این خودرو سازی برای تعیین قیمت از سوی سازمان حسابرسی خبر داده تا قیمت‌گذاری صورت گرفته و خودروها تحویل مالکان آنها شود.

به گزارش ایسنا، فرهاد مقیمی شب گذشته با حضور در یک برنامه خبری تلویزیونی ضمن اشاره به تاکید اخیر مقام معظم رهبری در جلسه با سران سه قوه مبنی بر افزایش تولیدات صنعتی کشور آن هم در سالی که به نام جهش تولید نام‌گذاری شده است، اظهار کرد: با فرمان ایشان و تشکیل جلسات به دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت در حوزه تولیدات صنعت خودروی کشور، تکالیف ما نسبت به گذشته دوچندان شد تا در مسیر سیاست‌های کلان کشور حرکت خود را ادامه دهیم.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با بیان اینکه از ابتدای سال تاکنون ۳۴۱ هزار دستگاه خودرو در گروه صنعتی ایران خودرو تولید شده است، گفت: این میزان تولید نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۵۹ درصدی داشته است. در مدت مشابه سال گذشته میزان تولید ایران خودرو ۲۱۶ هزار دستگاه بوده است. این در حالی است که از ابتدای سال جاری، روزانه ۲۰۰۰ دستگاه خودرو در ایران خودرو تولید شده و از ابتدای آذرماه نیز با رشد ۱۵ درصدی به ۳۳۰۰ دستگاه در روز افزایش یافته است.

**رکود تولید ایران خودرو طی ۳ سال اخیر شکسته شد**

وی با اعلام اینکه، شنبه هفته گذشته (هشتم آذرماه) رکورد تولید روزانه با تولید ۲۹۵۰ دستگاه نیز شکسته شد، تاکید کرد: این رکورد در سه سال

نایب رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور گفت با تلاش‌های انجام‌شده به‌خصوص در دو سال گذشته در عرصه ارتقای ساخت داخل، یکی از خواسته‌های ما ممنوع کردن ورود قطعات داخلی‌سازی شده به کشور است.

«مهدی مطلب‌زاده» در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: حساسیت این مسئله با توجه به گشایش‌های سیاسی احتمالی پس از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا بیشتر هم می‌شود تا سرمایه‌گذاری‌ها و تلاش‌های انجام شده در مسیر داخلی‌سازی ابتر نماند.

وی گفت: در ادوار گذشته شاهد بودیم هر زمان کشور نتوانسته نفت بفروشد و ارز در اختیار نداشته باشد، بدون توجه به صنایع داخلی به واردات پرداخته، اما هر زمان درآمدهای نفتی کاهش داشته، به تولیدکنندگان داخلی توجه کرده است؛ چنین رویکردی برای سرمایه‌گذاری‌های انجام شده خطرناک است.

این مقام صنفی بیان داشت: از تیرماه ۹۸ تاکنون چهار میز داخلی‌سازی در حوزه صنعت خودرو و قطعه‌سازی برگزار شده است. وی با اشاره به هدف‌گذاری ۳۴۱ میلیون یورویی کاهش ارزشی این میزها، گفت: تاکنون این میزها از نظر کاهش ارزشی ۴۶ درصد

یک اقتصاددان با اشاره به بالا بودن قیمت برای مصرف‌کننده نهایی خودرو گفت خریدار نهایی ناچار است هزینه بالایی را برای خرید خودرو متحمل شود و این در حالی است که سود این افزایش قیمت، در جیب تولیدکننده خودرو نمی‌رود.

به گزارش تسنیم، محمدرضا رنجبر فلاح افزود: تفاوت قیمت فروش تولیدکننده با قیمت پرداختی مصرف‌کننده بسیار زیاد است و این مابه‌التفاوت روانه جیب واسطه‌ها و سوداگرانی شده است که نقشی در تولید ندارند. به عبارت دیگر، قیمتی که صنعت خودرو دریافت می‌کند حتی در برخی از محصولات از قیمت تمام شده آن محصول نیز پایین‌تر است و آنها را با زیان مواجه کرده است. وی معتقد است: در حال حاضر مصرف‌کننده نسبت به چند سال قبل قیمت‌های گزافی را برای خرید خودرو می‌پردازد و این نشان‌دهنده سیاست‌گذاری اشتباه قیمتی است که به جای حمایت از تولید در سال جهش تولید، از واسطه‌ها حمایت می‌شود و قیمت‌های پرداختی بر روی قیمت‌های تعادلی بازار صورت نمی‌گیرد.

این اقتصاددان با اشاره به راهکاری برای به ثبات رساندن قیمت خودرو اظهار کرد: در ابتدا باید قیمت تمام شده خودروها به تفکیک

## نوآوری‌ها برای توسعه صنعت زنبورداری حمایت می‌شود

نوآوری‌ها در صنعت زنبورعسل توسط کانون هم‌هنگی دانش، صنعت و بازار زنبور عسل حمایت می‌شود. کانون هم‌هنگی دانش، صنعت و بازار زنبورعسل معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری تاکنون اقدامات گوناگونی را برای توسعه فناوری این حوزه انجام داده است. همکاری برای تصویب و اجباری شدن استاندارد عسل، همکاری برای تدوین و تصویب استاندارد ژله رویال و پیشنهاد تدوین استاندارد کرده زنبورعسل به سازمان استاندارد بخشی از فعالیت‌های ستادی این کانون را شامل می‌شود. این نهاد همچنین در راستای توسعه تعامل با نهادهای اجرایی مختلف پیشنهاد تدوین استاندارد «بره موم» را به سازمان استاندارد ارائه داد. برنامه‌ریزی زنجیره تولید ملکه در صنعت زنبورداری کشور و همکاری در برگزاری روز جهانی زنبورعسل نیز بخش دیگری از فعالیت‌های کانون است.



### دریچه

## از آرمان‌گرایی تا واقعیت

رقیه صمدی

پژوهشگر رصدخانه مهاجرت ایران

سیاست‌های مهاجرتی مبهم و گیج‌کننده برای هدف قرار دادن افرادی که به دنبال امنیت در ایالات متحده بودند، به عنوان یکی از میراث‌های به جای مانده دولت ترامپ در دوران ریاست جمهوری وی محسوب می‌شود. در طول چهار سال گذشته، دونالد ترامپ صدها دستور اجرایی صادر کرده است تا سیستم مهاجرتی ایالات متحده را محدودتر کرده و نارضایتی بیشتری را در میان مهاجران، به ویژه پناهجویان و مهاجران فاقد مدرک ایجاد کند.

با اتخاذ چنین سیاستی، دولت ترامپ تعداد زیادی از پناهندگان را به اجبار بازگردانده، جان پناهجویان را به خطر انداخته و جایگاه جهانی آمریکا را به عنوان پناهگاه افرادی که به دنبال امنیت در این کشور بوده‌اند، تنزل داده است. این در حالی است که وعده‌های رئیس جمهور منتخب، جو بایدن، برای بازگشایی ایالات متحده به روی افراد فقیر و درمانده جهان، چیزی به مانند تلاقی کامل دوره ریاست جمهوری وی با سیاست‌های چهار سال گذشته دونالد ترامپ است.

بایدن متعهد شده است طیف گسترده‌ای از اقدامات را در زمینه مهاجران در ۱۰۰ روز نخست ریاست جمهوری خود اتخاذ کند، از جمله پایان دادن به ساخت دیوار مرزی با مکزیک، توقف موقت دیپورت مهاجران فاقد مدرک و پایان دادن به جدایی والدین و فرزندان مهاجر در مرز ایالات متحده و مکزیک. وی در یکی از سخنرانی‌های خود، قول داده تا به عنوان رئیس جمهور، نقش تاریخی آمریکا را در حمایت از اقشار آسیب‌پذیر و دفاع از حقوق پناهندگان احیا کند.

کمیساریای عالی سازمان ملل متحد در امور پناهندگان (UNHCR)، همواره پناهندگان به ویژه افراد آسیب‌پذیر را شناسایی کرده و آنها را برای اسکان مجدد در کشورهای امن توصیه می‌کند. به طور سنتی، ایالات متحده همه ساله تعداد زیادی از پناهندگان را برای اسکان مجدد می‌پذیرد. با این حال، ترامپ به طور مداوم تعداد افراد پذیرفته شده برای اسکان مجدد را در ایالات متحده کاهش داده و اخیراً این رقم را برای سال ۲۰۲۱ در حدود ۱۵ هزار پناهنده تعیین کرده است (کمترین میزان از زمان استقرار برنامه اسکان مجدد پناهندگان در سال ۱۹۸۰). این در حالی است که در سال ۲۰۱۶، باراک اوباما به عنوان رئیس جمهور وقت ایالات متحده آمریکا، قصد پذیرش ۱۱۰ هزار پناهنده را داشت.

اما در دوران ریاست جمهوری ترامپ هر ساله از تعداد پذیرش پناهندگان در آمریکا کاسته می‌شود، اما بایدن قول داده که رویکرد کاملاً متفاوتی در این خصوص داشته باشد و سقف آن را افزایش دهد. جو بایدن در وعده‌های انتخاباتی خود مدعی شده است که اسکان مجدد پناهندگان را در کشور آمریکا به ۱۲۵ هزار نفر خواهد رساند. وی همچنین وعده داده است که ۶۶۶ کودکی را که در جریان پناهجویی در مرز مکزیک- آمریکا از خانواده‌های خود جدا افتاده‌اند را به هم پیوند خواهد داد و سیاست‌هایی را که طی سالیان اخیر، به ضرر پناهجویان بوده را به صورت معکوس و به نفع پناهجویان تغییر خواهد داد.

برای دهه‌ها، ایالات متحده یکی از کشورهای مقصد پناهجویان مطرح بوده است. کارشناسان سیاست‌گذاری پناهندگی مدعی هستند که دوران ریاست جمهوری بایدن، به مثابه بازگشت به اجماع سیاسی است که ایالات متحده باید به این کار ادامه دهد.



## آمازون مذاکره برای خرید استارت

طبق گفته‌های وال استریت ژورنال، ارزش می‌شود، اما به نظر می‌رسد هنوز مسئله قیامت به‌عنوان آخرین استارت می‌تواند فرصتی ایده‌آل برای یک غول فناور دیگر به خرید Wondery علاقه‌مند هستند دلار برآورد می‌شد. حال وضعیت انحصاری است که سایر معاملات تقریباً متوقف شده و بیش از ابل و سونی است. براساس آمار، شش‌شنبه جدید در ماه جذب می‌کند و در س

براساس اخبار منتشرشده، آمازون به منظور رقابت با ابل و اسپاتیفای به دنبال خرید استارت آپ Wondery با قیمت ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلار است.

به گزارش زومیت، تاریخچه پادکست به حدود دو دهه پیش بازمی‌گردد، اما از سال ۲۰۰۴ به بعد این پدیده گسترش و محبوبیت خود را آغاز کرد؛ به‌طوری که در همان سال کاخ سفید تعدادی از سخنرانی‌های جرج بوش را به‌صورت پادکست آماده و روی وبگاه رئیس‌جمهور آمریکا منتشر کرد. اکنون محبوبیت سرویس‌های مبتنی بر پادکست بیش از هر زمان دیگری شده است و غول‌های تکنولوژی در حال رقابت برای کسب سهم بیشتری از این بازار محبوب و پر درآمد هستند. براساس اخبار منتشرشده، گفته می‌شود آمازون به صورت اختصاصی در حال مذاکره برای خرید استارت آپ پادکست Wondery است؛ شرکتی که چندین محتوا برای ابل تی‌وی پلاس اقتباس کرده است.

## فناوری کنترل نرم‌افزار توسعه یافت و زیرساخت‌های سازمانی را ایمن کرد

دنیای فناوری بیش از هر زمان دیگری وابسته به نرم‌افزارها است. سنجش امنیتی این نرم‌افزارها خود نیازمند فناوری‌هایی است که شرکتی فناور ارائه می‌دهد.

سامانه‌ای برای ارزیابی کارایی نرم‌افزارها

محمد ولی‌زاده، مدیرعامل شرکت مهندس پیشگان آزمون‌افزار یاس، با اشاره به ارائه سامانه‌ای برای ارزیابی کارایی سامانه‌های نرم‌افزاری گفت: بعد از توسعه یک سامانه نرم‌افزاری لازم است شاخص‌های کارایی آن همچون زمان پاسخ و کارایی، تحت یک بار شیه‌سازی‌شده، در محیط آزمایشگاه تست، مورد تحلیل و ارزیابی قرار گیرد تا با ضریب اطمینان بالا بتوانان نرم‌افزار تحت آزمون را در محیط عملیاتی منتشر کرد.



ولی‌زاده، با بیان اینکه متخصصان حوزه‌های دانشی و فنوارانه مانند الکترونیک، فناوری اطلاعات، ارتباطات، نرم‌افزار، سخت‌افزار و هوش مصنوعی از حوزه‌های تخصصی فعالان فناور این شرکت است، ادامه داد: در حال حاضر به طور مستقیم ۱۵ نفر در این شرکت فناور فعال هستند و در حوزه تست و تضمین کیفیت نرم‌افزار ارائه خدمت می‌کنند.

دنیای فناوری بیش از هر زمان دیگری وابسته به نرم‌افزارها است. سنجش امنیتی این نرم‌افزارها خود نیازمند فناوری‌هایی است که شرکتی فناور ارائه می‌دهد.

سامانه‌ای برای ارزیابی کارایی نرم‌افزارها

محمد ولی‌زاده، مدیرعامل شرکت مهندس پیشگان آزمون‌افزار یاس، با اشاره به ارائه سامانه‌ای برای ارزیابی کارایی سامانه‌های نرم‌افزاری گفت: بعد از توسعه یک سامانه نرم‌افزاری لازم است شاخص‌های کارایی آن همچون زمان پاسخ و کارایی، تحت یک بار شیه‌سازی‌شده، در محیط آزمایشگاه تست، مورد تحلیل و ارزیابی قرار گیرد تا با ضریب اطمینان بالا بتوانان نرم‌افزار تحت آزمون را در محیط عملیاتی منتشر کرد.

ولی‌زاده، با بیان اینکه متخصصان حوزه‌های دانشی و فنوارانه مانند الکترونیک، فناوری اطلاعات، ارتباطات، نرم‌افزار، سخت‌افزار و هوش مصنوعی از حوزه‌های تخصصی فعالان فناور این شرکت است، ادامه داد: در حال حاضر به طور مستقیم ۱۵ نفر در این شرکت فناور فعال هستند و در حوزه تست و تضمین کیفیت نرم‌افزار ارائه خدمت می‌کنند.

## زوائد نفتی به چرخه صنعتی بازمی‌گردد

برخی محصولات جانبی پالایشگاه‌های روغن، روغن‌های پایه محصولی منطبق با استانداردهای روز دنیا و دوستدار محیط‌زیست تولید و به بازارهای داخلی و خارجی برای استفاده در صنایع لاستیک و تایرسازی تحت عنوان روغن فرآیند لاستیک سبز عرضه کند.

این‌فعل فناور ادامه داد: واحد پالایش اسلج‌های روغنی و نفتی این شرکت و تبدیل آنها به روغن‌های سنگین، کاملاً بومی‌سازی شده و طراحی و اجرای آن تماماً توسط پژوهشگران و متخصصان صنعتگران داخلی انجام گرفته است.

به گفته وی، این واحد به صورتی کاملاً حرفه‌ای از طریق پالایش مواد پایین‌دستی نفتی دارای ترکیبات هیدروکربنی سنگین و محصولات جانبی پالایشگاهی حاصل از پالایش نفت خام و ترکیبات شیمیایی و پتروشیمیایی حاصل از محصولات پتروشیمی، قطرانی، پارافین واکس، آروماتیک‌زادایی، پالایش مجدد و ... توانسته اقدام به جداسازی، پالایش و امتزاج ترکیبات نفتی سنگین مورد استفاده در صنعت دوده‌سازی و روغن‌های سنگین کند.



شرکتی دانش‌بنیان به دنبال کاربردی کردن ترکیبات و زوائد روغنی و نفتی است؛ زوائدی رها شده که آسیب‌های جدی به محیط‌زیست وارد می‌کند.

شرکت نفت میاد پارس، مجموعه‌ای فناور است که بنا به هدف حفظ محیط‌زیست و استفاده بهینه از منابع ملی با

تکیه بر دانش، مهارت و تجربیات متخصصان دانشگاه و صنعت شکل گرفته است. این شرکت با مطالعه و تحقیق بر روی انواع مواد روغنی و نفتی، محصولات جانبی پالایشگاهی، پتروشیمی، شیمیایی و همچنین ضایعات حاصل از این صنایع که در محیط رها شده یا به صورت ناقص و نهایی نشده مانده‌اند؛ آنها را به محصولاتی کاربردی در صنایع نفت، روغن، پتروشیمی و شیمیایی تبدیل می‌کند.

به گفته مسعود حکیم دادو، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، روغن‌های فرآیند لاستیک از محصولات عمده این شرکت است. عمده روغن‌های تولیدشده به عنوان روغن فرآیند در صنعت تایرسازی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

وی افزود: با تلاش متخصصان و پژوهشگران ما از برش نفتی لوب‌کات و



## یکصد شرکت دانش بنیان بازار محصولات مکان محور را توسعه می دهد

شناسایی یکصد شرکت دانش بنیان فعال در حوزه ژئوماتیک یکی از اقدامات معاونت علمی و فناوری برای شتابدهی به توسعه فناوری های این حوزه است. منوچهر منطقی، دبیر ستاد توسعه فناوری های فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به تهیه و انتشار ویرایش دوم کتاب زیست بوم توسعه فناوری های ژئوماتیک، گفت: نزدیک به یکصد شرکت دانش بنیان در حوزه فناوری های ژئوماتیک طی سالیان اخیر شناسایی و ارزیابی شدند. وی افزود: همگرایی و هم افزایی فعالیت این شرکت ها و بهره برداری مناسب از توانمندی های آنها و توسعه بازار محصولات این شرکت ها ضروری است.



### یادداشت



## حضور ۲۰ شرکت دانش بنیان ایرانی در نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۰

پس از پایان دوره های آموزشی و توانمندسازی، جلسات متعدد منتهی به تیم ها برای ارائه انگلیسی صورت گرفت و سپس تیم های متقاضی طرح های خود را به زبان انگلیسی برای کمیته پذیرش، متشکل از نمایندگان صندوق نوآوری و شکوفایی، معاونت علمی و فناوری و سامانه تأمین مالی و سرمایه گذاری کارن، ارائه کردند و ۲۰ تیم برتر برای اعزام به جیتکس و حضور در یاد نمایشگاهی انتخاب شد. معیارهای انتخاب شامل توانایی ارائه قوی به زبان انگلیسی، داشتن برنامه مشخص برای حضور در جیتکس، تجربه های صادراتی و حوزه فعالیت شرکت بود. ۲۰ شرکت منتخب، از ۱۶ تا ۲۰ آذر در نمایشگاه جیتکس حضور دارند و دستاوردها و توانمندی های خود را در این نمایشگاه عرضه می کنند، هم زمان با نمایشگاه جیتکس، هیأت تجاری متشکل از ۱۷ شرکت دانش بنیان و ۱۱ شرکت خلاق و فناور، در حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و با همکاری صندوق پژوهش و فناوری استان یزد و مؤسسه خدمات فناوری تا بازار ایرانیان (کریدور توسعه صادرات) به این نمایشگاه اعزام خواهند شد.

نمایشگاه فناوری اطلاعات و ارتباطات جیتکس از سال ۱۹۸۱ میلادی هر ساله در کشور امارات متحده عربی و در شهر دبی برگزار می شود و تاکنون به گونه ای رشد و توسعه یافته تا بتواند یکی از تأثیرگذارترین رویدادهای مرتبط با فناوری روز دنیا باشد.

بیل گیتس: زندگی در بهار پیش رو به حالت عادی بازمی گردد  
هم بنیانگذار مایکروسافت و یکی از حامیان واکنس کرونا، بیل گیتس اخیراً اعلام کرده به لطف عملکرد مناسب واکنس ها، زندگی در بهار ۲۰۲۱ در آمریکا به حالت عادی بازمی گردد.

به گزارش دیجیتوتو، در حالی که بیل گیتس نسبت به بازگشت زندگی به حالت عادی در بهار پیش رو ابراز امیدواری کرده، در مصاحبه اخیر خود از شرایط دشوار در ۴ یا ۵ ماه آینده صحبت کرده:

«چهار یا پنج ماه آینده بسیار ترسناک به نظر می رسد، مگر آنکه افراد تغییرات بیشتری در رفتارهای خود ایجاد کنند. تأثیرگذارترین کاری که مردم در حال حاضر می توانند انجام دهند، کاهش معاشرت با افراد و استفاده از ماسک در هنگام تماس با افراد در خارج از خانه است.»

به اعتقاد بیل گیتس، عرضه واکنس های شگفت انگیز به مردم در برگشتن به زندگی عادی کمک می کند:

«تا بهار آینده، تعداد واکنس ها به اندازه ای خواهد بود که قطعاً تغییر چشمگیری در زندگی مردم در آمریکا اعمال می شود و به زندگی عادی بازمی گردیم.»

مدیرعامل سابق مایکروسافت باور دارد با وجود اینکه دولت فدرال از برخی مسئولیت های خود در یک بحران سلامت عمومی شانه خالی کرده، همه چیز به خوبی پیش می رود. گیتس پیش بینی کرده مردم از این بحران موفق بیرون خواهند آمد.

واکنس های زیادی در حال توسعه هستند و توانستند در فاز سوم آزمایش های بالینی اثربخشی بالایی داشته باشند. واکنس کرونا مدرن را جلوگیری از ابتلای شدید به کرونا کارایی ۱۰۰ درصدی دارد و اثربخشی واکنس کرونا فایزر و BioNTech نزدیک به ۹۵ درصد است و اخیراً توانسته در بریتانیا مجوز استفاده اضطراری دریافت کند. در گذشته هم بنیانگذار BioNTech پیش بینی کرده بود زندگی در جهان در زمستان آینده به حالت عادی بازمی گردد.

انتظار می رود در هفته های آینده این دو واکنس تأییدیه دریافت کنند و از سال آینده میلادی شاهد عرضه آنها در کشورهای مختلف باشیم. علاوه بر مدرن و فایزر، شرکت های چینی هم واکنس کرونا توسعه داده اند. در این میان واکنس سینوفارم تا به امروز به یک میلیون نفر در چین تزریق شده است.

تا به امروز بیش از ۶۶ میلیون نفر در سراسر جهان به کرونا مبتلا شده اند و این ویروس جان بیش از ۱.۵ میلیون نفر را گرفته است.

۲۰ شرکت دانش بنیان ایرانی با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی در چهلمین دوره نمایشگاه بین المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک خاورمیانه (GITEX) که از امروز گشایش می یابد، شرکت می کنند.

به گزارش صندوق نوآوری و شکوفایی، هم زمان با برگزاری چهلمین دوره نمایشگاه بین المللی الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک خاورمیانه موسوم به «GITEX» که از ۱۶ تا ۲۰ آذرماه جاری در کشور امارات برگزار می شود، صندوق نوآوری و شکوفایی، از ۲۰ شرکت دانش بنیان ایرانی برای حضور در بخش «Future Stars» نمایشگاه جیتکس حمایت کرد.

سهراب آسا، مدیر بین الملل صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری، با تأکید بر نقش صندوق نوآوری و شکوفایی به عنوان یکی از بازیگران اصلی زیست بوم نوآوری کشور گفت: صندوق نوآوری و شکوفایی در راستای توسعه بازار شرکت های دانش بنیان، حمایت از حضور این شرکت ها را در نمایشگاه های معتبر داخلی و خارجی در دستور کار خود قرار داده است.

وی درباره توانمندسازی شرکت های دانش بنیان افزود: از جمله اهداف اصلی حمایت از شرکت ها، می توان به تسهیل مسیر تجاری سازی محصولات و خدمات، توسعه توانمندی های مدیریتی و بازاریابی، کمک به شکل دهی ارتباطات بین المللی و ورود به بازارهای خارجی، طرح راه حل های نوآورانه با هدف بین المللی سازی شرکت های دانش بنیان و ورود آنها به زنجیره ارزش جهانی اشاره کرد.

آسا با تأکید بر علاقه مندی به همکاری های بین المللی، بیان کرد: صندوق نوآوری و شکوفایی سعی در پیوند ایده ها و راه حل های فناورانه شرکت های دانش بنیان با بازارهای داخلی و منطقه ای دارد و در این راستا به شکل گیری دیپلماسی نوآوری در سطح شرکت های نوآور با هم تیان خود در عرصه منطقه ای و بین المللی کمک خواهد کرد.

مدیر بین الملل صندوق نوآوری و شکوفایی با تشکر از همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، اتاق بازرگانی ایران و شرکت کارن کراد (کارگزار توسعه بازار) در طراحی و اجرای برنامه برپایی پلویون شرکت های دانش بنیان در نمایشگاه جیتکس، افزود: صندوق نوآوری و شکوفایی تلاش می کند شرکت های دانش بنیان ایرانی فرصت معرفی خود را در عرصه های بین المللی به دست آورند و بتوانند در رقابت با شرکت های خارجی خود را محک بزنند.

در حال حاضر ثبت نام شرکت های ایرانی در سایت «Future Stars» به طور کامل انجام شده و امکان حضور آنها در بخش مسابقات این رویداد و نیز امکان مشاهده اسامی آنها توسط شرکت کنندگان و سرمایه گذاران بین المللی فراهم شده است.

طبق فراخوان منتشر شده، شرکت های علاقه مند به حضور در این نمایشگاه، از ۲۸ تیر تا ۸ مردادماه ۱۳۹۹ در سامانه غزال صندوق نوآوری و شکوفایی ثبت نام کردند که از میان آنها ۶۲ شرکت وارد مرحله ارزیابی شدند.

پس از انجام ارزیابی اولیه و تأیید شرکت ها، با همت معاونت توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی کمپ آموزشی به منظور توانمندسازی آنها برای حضور شایسته در این رویداد بین المللی، در قالب وبینارهای «بررسی و بهبود مدل کسب و کار برای ارائه به سرمایه گذار»، «بررسی و تحلیل صفر تا ۱۰۰ برنامه مالی»، «چگونگی ارزیابی و ارزش گذاری استارت آپ ها»، «آشنایی با سرمایه گذاران کشورهای عربی و فرایند جذب سرمایه در این کشورها»، «آشنایی با سرمایه گذاران کشورهای اروپایی و فرآیند جذب سرمایه در این کشورها»، «آشنایی با کلیات حقوقی مالکیت فکری و نحوه حفاظت از ایده ها»، «آشنایی با نظام ثبت اختراعات»، «آشنایی با نظام ثبت علائم تجاری بین المللی»، «آشنایی با نظام ثبت طرح و حمایت از اسرار تجاری» و «آشنایی با کلیدی ترین نکات حقوقی در انعقاد قرارداد با سرمایه گذار» با تدریس اساتید مجرب و خیره هر حوزه برگزار شد.



## آپ Wondery را آغاز کرده است

مجوز برای شبکه های تلویزیونی، در صد افزایش در آمد به بیش از ۴۰ میلیون دلار است. شرکت یادشده با اپل ارتباط نزدیکی دارد و اکنون، غول فناوری کوپرتینوی براساس پادکست های Wondery، دو مجموعه برای اپل تی وی پلاس توسعه می دهد. آمازون به طور مداوم در بخش محتوای صوتی در حال پیشرفت و گسترش است و در اوایل سال ۲۰۲۰، سرویس استریم موسیقی اش در رتبه بندی تعداد کاربر پس از اپل موزیک و اسپاتیفای در رتبه سوم قرار گرفت، اما در نقطه مقابل اپل و اسپاتیفای در محتوای پادکست از آمازون وضعیت به مراتب بهتری دارند؛ به طوری که اپل پادکست (Apple Podcast) یکی از محبوب ترین سرویس های مبتنی بر پادکست محسوب می شود و اسپاتیفای با محتوای اورجینال و انحصاری، رشد قابل توجهی تجربه کرده است. از این رو آمازون با خرید واندری به دنبال کم کردن فاصله با دو رقیب دیرینه است.

Wondery بیش از ۳۰۰ میلیون دلار برآورد طلعی نشده و ممکن است مذاکرات بی نتیجه نآپ مستقل مبتنی بر محتوای پادکست، ری یا رسانه ای باشد تا رشد و آینده خود را بر، گفته می شد اپل، سونی و چند شرکت دیگر که قیمتش در آن زمان ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون بود، گفت و گوهای واندری و آمازون حاکی از آن شانس آمازون برای تصاحب شرکت مذکور بکه پادکست Wondery بیش از ۸ میلیون سال جاری میلادی از طریق تبلیغات و صدور

## قانون حمایت از دانش بنیان ها باید به شرکت های خلاق نیز تعمیم یابد

عضو فراکسیون دانش بنیان مجلس گفت تمام قوانین مصوب در حمایت از شرکت های دانش بنیان باید بازنویسی و به شرکت های خلاق نیز تعمیم یابد.

محمد سرگزی، عضو فراکسیون دانش بنیان مجلس شورای اسلامی

گفت: تاکنون در فراکسیون دانش بنیان چند جلسه اختصاصی با موضوع شرکت های خلاق و مسائل و مشکلات مرتبط با آنها برگزار شده است. حمایت از این شرکت ها و تصویب قوانین حمایتی در پشتیبانی از شرکت های خلاق، یکی از برنامه های محوری فراکسیون محسوب می شود.

این نماینده مجلس شورای اسلامی، افزود: باید تمام قوانین تصویب شده در حمایت از شرکت های دانش بنیان به شرکت های خلاق نیز تعمیم یابد. البته این قوانین پیش از تعمیم باید متناسب با ویژگی های شرکت های خلاق مناسب سازی و بازنویسی شود.

سرگزی افزود: بسیاری از شرکت های خلاق در مراجعه به نهادهای مختلف اجرایی برای دریافت خدمات، با برخی موانع روبرو می شوند. تسهیل پیگیری در ادارات، یکی از مواد قانونی است که باید در قانون حمایت از شرکت های

خلاق وجود داشته باشد. تجمع و تمرکز اخذ خدمات و مجوزها نیز یکی دیگر از مسائل مهم در ارتباط با شرکت های خلاق است.

عضو فراکسیون دانش بنیان مجلس شورای اسلامی با اشاره به برخی ویژگی های شرکت های خلاق، گفت: برای مثال اگر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری شرکتی را تحت عنوان شرکت خلاق، شناسایی می کند و آن شرکت را به وزارت صمت معرفی می کند، وزارت صمت نباید مجدداً نسبت به بررسی مجدد ماهیت شرکت، زمانی طولانی را اختصاص دهد و معرفی نامه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را ملاک قرار دهد.

وی ضمن توضیح برخی دلایل طولانی شدن فرآیندهای اداری، ادامه داد: در قانون جدید، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری باید به عنوان «تولی» شرکت های خلاق معرفی شود. کلیه مجوزها و خدمات مورد نیاز شرکت های خلاق نیز که از سوی نهادهای اجرایی مختلف ارائه می شود باید در این معاونت متمرکز باشد تا این شرکت ها مجبور نباشند زمانی طولانی را صرف مراجعه پراکنده به دهها اداره، ارگان و نهاد کنند.



## تلاش برای معرفی هر چه بیشتر صنایع نرم و خلاق و تصویب قوانین مورد نیاز

گفت: شاید این موضوع که مراکز علمی کشور تا چه میزان در تامین منابع انسانی کارآمد مورد نیاز صنایع فرهنگی و شرکت های خلاق نقش داشته اند، سوالی اساسی باشد. رئیس مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ادامه داد:

باید قبول کرد که در حوزه تقنینی و اسناد بالادستی چالش و مسائل و مشکلات زیادی وجود دارد. خوشبختانه شورای عالی انقلاب فرهنگی در این زمینه سندی تدوین کرده که خط مشی ها و راهبردهای تقسیم وظایف ملی در آن دیده شده و ما منتظر ابلاغ این سند از سوی رئیس جمهوری هستیم که می تواند رفع کننده بخشی از مشکلات باشد. دبیر ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق در ادامه افزود: ۲۷۰۰ میلیارد دلار گردش مالی جهانی صنایع نرم و خلاق در دو سال قبل بوده است، ارتقای سهم ایران از چنین منبع سرشار اقتصادی باید هدف راهبردی و محوری فعالیت های زیست بوم صنایع نرم و خلاق باشد و تمام مباحث باید در راستای محقق کردن این مهم باشد.

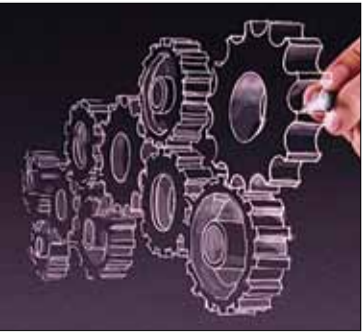
پنل تخصصی «نوآوری، پیشران کلیدی صنایع خلاق» با حضور مشاور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری برگزار شد.

این پنل بین المللی با همکاری انجمن مدیریت فناوری و نوآوری ایران و ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق برگزار شد.

پرویز کرمی، دبیر ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق معاونت علمی و فناوری مدیریت این پنل را برعهده داشت. همچنین امین مویدی مشاور معاون هنری وزارت ارشاد، هاجر سعیدی نژاد مدیر شتاب دهنده صادراتی صنایع خلاق ارگه، حجت الله مرادخانی پژوهشگر و محمدحسین نخچی مدیر سایت بازی بین و فعال حوزه بازی سازی دیگر حاضران این پنل بودند.

رسول بیدرام، استاد دانشگاه هنر از اصفهان و سنانز جوادی مشاور در اتحادیه اروپا در ژنو سوئیس نیز به صورت آنلاین در این نشست تخصصی نوآورانه، حضور یافتند.

در ابتدا پرویز کرمی، مدیر این پنل ضمن تأکید بر نقش محوری نهاد دانشگاه در تولید و پرورش منابع انسانی باکیفیت این زیست بوم



## بخش زنده بازی‌ها اقدامی جدید و پولساز

به قلم: برایان رابرتز نویسنده حوزه کسب و کار  
مترجم: امیر آل‌علی

اگر تصور می‌کنید که صنعت بازی تنها برای سازندگان کنسول‌ها و استودیوهای بازی‌سازی، سودآور است در این راستا جالب است بدانید که در حال حاضر بسیاری از افراد صرفاً با بازی کردن، درآمد‌های بالایی را دارند، با این حال صرفاً منظور شرکت در مسابقات و یا تست کردن بازی‌ها قبل از عرضه جهانی نبوده و می‌توان در خانه خود و صرفاً با بازی کردن، درآمد‌های بالایی را داشت. در این راستا راز موفقیت چندین گیمر موفق را بررسی خواهیم کرد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که صنعت گیمر با رشدی فوق‌العاده هم‌اکنون، یکی از موفق‌ترین‌ها محسوب می‌شود.

۱- تا دوام همه چیز است  
نخستین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که برای کسب محبوبیت، نمی‌توان انتظار داشت که پروسه‌ای یک روزه باشد. در واقع ممکن است شما حتی تا سال اول، نتوانید به درآمد برسید. با این حال این امر نباید منجر به ناامیدی شما شود. در این راستا بهترین اقدام این است که تا دوام خوبی را داشته باشید. در واقع شما به یک نظم کاری نیاز داشته و توصیه می‌شود که از نشان دادن تصویر خود نیز غافل نشوید. در واقع واکنش‌های شما به اتفاقات گوناگون حین بازی، بدون شک جذابیت کار را افزایش می‌دهد. همچنین شما باید در بازی‌هایی که قصد به اشتراک گذاشتن آن را دارید، مهارت خوبی را داشته باشید. در واقع نحوه بازی آماتورها، ابدا جذابیتی برای افراد نخواهد داشت. همچنین توصیه می‌شود که قبل از شروع بازی، کمی در رابطه با آن صحبت کرده و نگاهی منتقدانه داشته باشید. این امر درست به مانند اقداماتی است که افراد در رابطه با فیلم‌ها انجام می‌دهند که بسیار محبوب است.

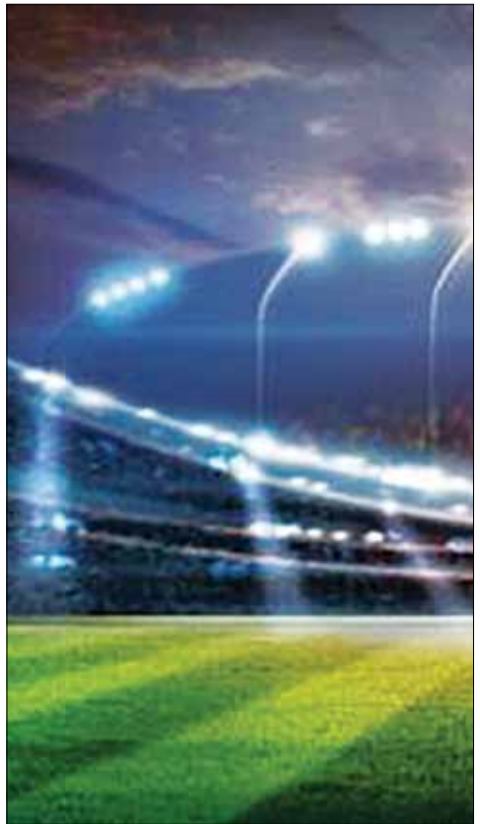
۲- تنها یک پلتفرم برای شروع کار خود داشته باشید  
یکی از اشتباهات رایج این است که افراد خود را درگیر انواع شبکه‌ها می‌کنند. این امر در حالی است که برای یک گیمر، بهترین مکان یوتیوب بوده و لازم است تا اولویت اول شما، فعالیت در آن باشد. در این راستا پس از کسب شهرت لازم، می‌توانید در سایر شبکه‌ها نیز فعالیت داشته باشید. در نهایت سعی کنید که به بازی‌های موبایلی و بازی‌های آنلاین نیز توجه ویژه‌ای را داشته باشید. علت این امر به این خاطر است که آنها با روندی فوق‌العاده، در حال کسب محبوبیت هستند.

۳- مقاوم باشید  
ممکن است در این مسیر با تمسخر و توهین مواجه شوید، با این حال این مسائل نباید شما را ناراحت کند. این مسئله خصوصاً برای گیمرهای خانم، اتفاقی رایج بوده و لازم است تا قبل از هر چیز، با این واقعیت کنار بیایید که همه افراد شما را دوست نخواهند داشت. در کنار این مسئله ذکر نکات آموزشی و ترفندها، باعث می‌شود تا شما در مرکز توجه قرار بگیرید. در واقع بدترین اتفاق این است که شما صرفاً خود را به نمایش بازی‌ها، محدود کنید. در این رابطه صحبت از انواع کنسول‌ها، راهنمای انتخاب لوازم موردنیاز، ترفندهای بازی‌ها و هر چیزی که بتواند تجربه یک گیمر را ارتقا دهد، بدون شک اهمیت خواهد داشت.

۴- ۵۵٪ روابط خود را گسترش دهید  
برای این امر که رشد سریعی را تجربه کنید، همکاری با دیگران کاملاً مناسب خواهد بود. در این راستا می‌توانید با سایر گیمرها و حتی اینفلوئنسرها برای بهتر دیده شدن، ویدئوهایی را ایجاد نمایید. همچنین سعی کنید که پس از مدتی با برندهای هرچند کوچک، به دنبال پیدا کردن اسپانسر باشید. این مسئله حتی اگر به صورت مجانی نیز باشد، زمینه را برای رسیدن به درآمد در مدت زمانی کمتر، مهیا می‌سازد. برای مثال می‌توانید یک تبلیغ رایگان انجام داده و از مدیر شرکت بخواهید که در صورت تمایل برای همکاری مجدد، قرارداد را امضا کند.

در کنار تمامی این مسائل، پوشش اخبار حوزه صنعت بازی و توجه متناسب به مخاطبان، از دیگر الزامات موفقیت شما خواهد بود.

منبع: entrepreneur.com



# ۷ نکته برای انتخاب نام برند که جذاب و متفاوت باشد



## الهه درونی برند خود را بشناسید

همه ما ذاتاً علاقه زیادی به آشنایی با اسطوره‌ها، افسانه‌ها و مذاهب گوناگون داریم. به راستی که هر فرهنگ، مجموعه‌ای غنی از داستان‌های سمبلیک و نمادین دارد که سرشار از توصیفات زیبا برای از بزرگ زندگی هستند. حال بیایید جور دیگری به این داستان‌ها نگاه کنیم! این اسطوره‌ها بر از ایده برای اسم برند هستند!

Nike نام الهه پیروزی یونان است. در سراسر دنیا به خصوص ایران، می‌توانید داستان‌ها و افسانه‌هایی را بیابید که پر از نام‌های اسطوره‌ای و بهترین منبع برای انتخاب نام برند هستند.

توصیه می‌کنیم که علم اسطوره‌شناسی را در زمینه نام‌گذاری برند و برندینگ دست‌کم نگیرید! پس سعی کنید جست‌وجوی عمیق‌تری در این مباحث داشته باشید و به نام شخصیت‌ها بسنده نکنید تا نام‌های منحصر به فرد و هیجان‌انگیز بیشتری را بیابید. به عنوان مثال می‌توان به برند ایرانی Hugero اشاره کرد که نام خود را از نام کوه سیلان در کتاب اوستای زرتشتیان و سایر کتب به زبان پهلوی اقتباس کرده و به دنبال آن است که نامش را همچون سیلان (نماد درخشندگی ایران کهن) بر فراز ایران زمین به اهتزاز درآورده و جاودانه کند.

**برای نام برند از نام اشخاص مهم (Celebrity) استفاده کنید**  
گاهی اوقات می‌توانیم از نام افراد موفق و برنده دنیا در فرآیند نام‌گذاری استفاده کنیم. اگر خوش‌شانس و تا حدی خلاق باشیم حتی می‌توانیم خود را از رقبای‌مان متمایز نماییم.

این دقیقاً همان کاری است که شرکت ماشین الکتریکی تسلا (Tesla) انجام داد. فقط به خاطر داشته باشید در انتخاب نام برند و برندسازی به این شیوه، به آنهایی که دیگر در بین ما نیستند و خاطراتشان احترام بگذارید. همچنین در مورد این اسامی احتیاط کنید تا مبادا حق انحصار آن نام در اختیار کشور، برند یا شخص خاصی باشد. یکی از بررسی‌هایی که هنگام انتخاب نام برند باید انجام دهید تحقیق در مورد ثبت شدن یا نشدن نام به اسم شخص یا برند دیگری به جز شرکت شما است. شما باید مطمئن شوید که کسی جز شرکت شما ذی‌نفع نام برند انتخابی نباشد و در آینده ادعایی نسبت به مالکیت حقوقی آن اسم نکند.

اغلب اوقات شرکت‌ها به دنبال نامی هستند که تمام فلسفه و ماهیت کسب و کار آنها را بیان کند ولی چنین کاری ناممکن است، به خاطر داشته باشید که نام‌هایی که سعی دارند مفاهیم زیادی را منتقل کنند، در نهایت هیچ چیزی برای گفتن ندارند.

نام‌گذاری و برندسازی اصولی، هنر یافتن پیامی خاص و منحصر به فرد است که به کمک نام‌های متعدد قابل انتقال باشد. انتخاب درست این پیام به ایجاد فهرستی گسترده از اسامی می‌انجامد (در یک پروژه نام‌گذاری یا برندسازی معمولاً بیشتر از ۲۰۰ گزینه برای نام برند پیشنهاد می‌شود). هرچه نام برند و پیام شرکت شما عمیق‌تر باشد، شما فاصله بیشتری با رقبای خود خواهید یافت.

یک نام برند مناسب و تاثیرگذار مشتریان شما را وادار به پرسیدن این سوال می‌کند که «نام برند شما از کجا آمده است؟»، سوالی که شما می‌توانید با تعریف یک داستان برند جذاب به آن پاسخ دهید. حال که با ایده‌های یافتن نام برندی جذاب و متفاوت آشنا شدید نوبت به شروع فرآیند نام‌گذاری می‌رسد. «نام‌گذاری برند» انتخاب یک نام به سلیقه و علاقه مدیریت از میان لیست گزینه‌های نام برند نیست، بلکه بخشی از فرآیند برندینگ بوده و قوانین خاص خود را دارد

منبع: beloved.marketing

برای یافتن نام‌های احساسی تبدیل کرده است که همواره داستانی در پس خود دارند. طبیعت جایی است که انتقال پیام در آن به اشکال مختلف صورت می‌گیرد، به عنوان مثال شما می‌توانید به کمک آن خلوص، ناهمواری، اقلیم (سرد یا گرم)، یا حتی کیفیت مناسب را تعریف کنید. با انتخاب این اسامی این امکان را پیدا می‌کنید تا نام برند خود را به کمک برانگیختن حس مشترک محبت و عشق به طبیعت، در ذهن مخاطبان‌تان ماندگار کنید. در این مرحله حتی می‌توانید به فعالیت‌های بازاریابی که در آینده منجر به معرفی بهتر نام برند شما خواهد شد، فکر کنید.

نام‌های برگرفته از طبیعت می‌توانند به متمایز شدن نام برند شما از رقبای‌تان کمک کنند و پیام برندتان را به سادگی به مصرف‌کنندگان منتقل نمایند.

«آمازون» به عنوان یک مثال بارز در این حوزه شناخته می‌شود، نام این فروشگاه اینترنتی برگرفته از جنگلی با وسعت بسیار زیاد با تنوع جانوران و پوشش گیاهی متنوع و... است.

چه نامی بهتر از نام آمازون می‌توانست این مفاهیم را در قالب تنها یک کلمه به مخاطب القا نماید؟ در حال حاضر وب‌سایت آمازون بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی دنیا است، به علاوه نام رود آمازون به عنوان بلندترین رود دنیا، برای ما تداعی گر پیشرو بودن این برند در صنعت کسب و کارهای اینترنتی است. از سوی دیگر شرکت آمازون هم‌اکنون طیف گسترده‌ای از کالاها و محصولات از شیر مرغ تا جون آدمیزاد را توزیع می‌کند که دقیقاً با تنوع زیستی گسترده جنگل‌های آمازون همخوانی دارد!

**از نام اماکن و مناطق جغرافیایی (Location) استفاده کنید**  
استفاده از نام اماکن و مناطق جغرافیایی نیز مانند طبیعت، می‌تواند ایده مناسبی برای نام‌گذاری برند به عنوان یک منبع الهام‌بخش باشد. سیسکو (Cisco) برگرفته از سانفرانسیسکو (San Francisco) و هیمالیا (برگرفته از رشته کوه هیمالیا، به علاوه واج‌آرایی به کار رفته میان نام و شعار این برند) هیمالیا بر قلّه زیبایی‌ها) منجر به ماندگاری بیشتر این نام در اذهان افراد شده است) شرکت‌هایی هستند که از نام مناطق جغرافیایی برای انتخاب اسم تجاری خود استفاده کرده‌اند.

نام‌گذاری برند بر مبنای مناطق جغرافیایی شناخته شده، برند شما را به جامعه نزدیک می‌کند و می‌تواند احساسات جامعه هدف شما را برانگیزد. به عنوان مثال نام کوهستان‌ها، نام‌هایی باشکوه و با عظمت هستند، در مقابل نام شهرها جنبه بین‌المللی دارند. پس در هنگام انتخاب نام برند، به حسی که هنگام شنیدن این نام‌ها پیدا می‌کنید نیز توجه داشته باشید. پس قبل از فرآیند انتخاب نام برند (Brand Naming) حتماً نگاهی دقیق به نقشه ایران و جهان بیندازید. فقط به خاطر داشته باشید که نام‌های توصیفی که از نام مناطق جغرافیایی استفاده می‌کنند قابلیت تجاری‌سازی چندانی نخواهند داشت، مگر آنکه مشتریان به شکل منحصر به فردی آن نام را با محصول و خدمات شما مرتبط سازند. «رستوران لوکس تهران» یا «تلکابین رامسر» از جمله این اسامی توصیفی هستند.

**در انتخاب اسم برند از ادبیات و دستور زبان غافل نشوید**  
یک استعاره یا تشبیه خوب، اگر با دید استراتژیک به عنوان نام برند انتخاب شود، می‌تواند حرف زیادی برای گفتن داشته باشد.

اسم‌های استعاره‌ای نشأت گرفته از چیزی وسیع‌تر از خود نام و معنای تحت‌اللفظی آن هستند و برای شرکت‌هایی که بخواهند فراتر از نام خود عمل کنند مناسب خواهند بود. یکی از بهترین مثال‌های نام‌های استعاره‌ای نام آمازون است که پیش از این نیز به آن اشاره کردیم.

هنگام انتخاب نام برند، لازم نیست مدام به دنبال نامی باشید که حتماً به مشتریان بگوید که شما دقیقاً چه کاری انجام می‌دهید. در عوض به دنبال یک داستان جذاب برای نام تجاری خود باشید! نام‌هایی که بر پایه یک داستان برند جذاب باشند، معمولاً بسیار قدرتمند هستند. پس برای اینکه نام برندی ماندگار در ذهن مشتریان‌تان داشته باشید، کافی است نکات این مقاله را در نام‌گذاری برند در نظر بگیرید.

اگر هنوز نتوانستید ایده نام ایده‌آل برندتان را پیدا کنید و تمایل و بودجه کافی برای برونسپاری این فرآیند به خارج از شرکت خود را ندارید، کافی است پس از خواندن این مقاله و یافتن ایده‌های خلاقانه برای نام برندتان «راهنمای انتخاب نام برند برای کسب و کارها» را مطالعه نمایید. ما در این بسته آموزشی به شما کمک خواهیم کرد تا به صورت گام به گام و طبق اصول نام‌گذاری برند و استراتژی‌های کسب و کار خود، یک نام مناسب برای برندتان انتخاب نمایید.

در ادامه ۷ نکته برای انتخاب نام برند را بررسی خواهیم کرد که به شما در یافتن نام‌های خلاقانه برای برند و یافتن گزینه‌های بیشتر در جلسات توفان فکری کمک قابل توجهی خواهند کرد:

## هویت برند خود را بشناسید

برخی از اسامی برندها مانند دیزنی (Disney)، نام‌های تجاری هستند که به تاریخچه شرکت با مؤسسان آن شرکت اشاره دارند. افرادی که از این اسامی استفاده می‌کنند، به دنبال آن هستند که داستان اصلی برند خود را به مؤسسان اولیه شرکت مرتبط نمایند.

انتخاب اینگونه نام‌ها به کمک پررنگ کردن و مهم جلوه دادن نقش مؤسسان و بهادادن به چشم‌اندازهای شرکت منجر به ایجاد جوی مملو از اعتماد و ارتباط میان برند و مشتریان خواهند شد.

البته باید توجه داشت که این استراتژی نام‌گذاری برند، گزینه‌های انتخاب نام برند را محدود کرده و کمتر به ماموریت و جایگاه شرکت می‌پردازد. حال اگر قصد دارید که در این حوزه فراتر روید و این محدودیت‌ها را پشت سر بگذارید، پیشنهاد می‌کنیم که علاقه و ارزش‌های معمول مؤسسان برند را بشناسید. گاهی اوقات بهترین نام‌ها از دل مؤسسان شرکت و ارزش‌های آنان بیرون می‌آید!

## برای انتخاب نام برند از سایر زبان‌ها استفاده کنید

انتخاب نام برند می‌تواند از هر زبانی باشد و اما توصیه می‌کنیم نام‌هایی را که تلفظ ساده و ساختار زبانی مناسبی دارند، انتخاب کنید. بسیاری از شرکت‌های موفق یک تلفظ منحصر به فرد را با تن صدای برند خود همراه ساخته‌اند، که عموماً دارای معانی مرتبط با محصول و خدمت شرکت (در سایر زبان‌ها یا گویش‌ها) است. اگر محدودیت قانونی ندارید، به معانی نام انتخابی خود به زبانی دیگر که نام‌گذاری را خاص، به یاد ماندنی و جذاب می‌کند، فکر کنید. مانند نام برند «می ماس (Mimas)» که نام یکی از قمرهای سیاره کیوان بوده و در عین حال هم‌آوا با «ماس» به عنوان یکی از محصولات این شرکت نیز است.

اسم‌های تجاری خوب منجر به برانگیختن احساسات پرسنل، مشتریان فعلی و مشتریان بالقوه شما شده و کاری می‌کنند که مشتریان و پرسنل داخلی در مورد برند شما (اینکه به چه زبانی است و چه معنایی می‌دهد) کنجکاو شده و سوال بپرسند. فراموش نکنید که این سوالات نشان‌دهنده گیج شدن مشتریان نیست، بلکه یعنی نام برند شما توانسته حس کنجکاوی آنها را برانگیزد.

## رابطه خود را با طبیعت از یاد نبرید

شیفتگی ذاتی انسان‌ها به جهان طبیعت، آن را به منبع الهامی عظیم

## ایستگاه بازاریابی

## بازاریابی کیندر با محوریت سنت‌های خانوادگی

به قلم: الیزا جین کارشناس بازاریابی و تبلیغات  
ترجمه: علی‌علی

برند کیندر یکی از معتبرترین شرکت‌های تولید شکلات در سراسر دنیا محسوب می‌شود. محصولات این برند خاطرات کودکی بسیاری از مردم را شکل داده است. برند کیندر جوی به عنوان زیرمجموعه این کارخانه ایتالیایی به طور انحصاری به تولید انواع شکلات با طرح‌های مخصوص کودکان اشتغال دارد. این برند برای تعطیلات سسال نوی میلادی کمپین ویژه‌های مدنظر دارد. بر این اساس محور اساسی کمپین تبلیغاتی کیندر برای کریسمس بزرگداشت سنت‌های خانوادگی است. بسیاری از خانواده‌ها در طول کریسمس کنار هم جمع می‌شوند. این امر با توجه به شرایط کنونی کرونا برای بسیاری از افراد شرایط سختی فراهم کرده است بنابراین شاید امسال خبری از دوره‌های خاطرانگیز خانوادگی نباشد.

تیم بازاریابی کیندر کمپین بازاریابی جدید شرکت تحت عنوان «درهایی به سوی خاطرات» را با حال و هوای خانوادگی و صمیمانه توصیف کرده‌اند. یکی از خاطرات مشترک تمام افراد اندازه‌گیری قدشان از سوی والدین است. این امر جهت اطمینان از رشد مناسب قد کودکان صورت می‌گرفت. اکنون برند کیندر بر روی همین تجربه زیبا و خاطره‌انگیز دست گذاشته است.

ویدئوی اصلی کمپین تبلیغاتی کیندر براساس نمایش اندازه‌گیری قد یک کودک در بازه‌های زمانی مختلف از سوی والدینش جریان دارد. پس از هر بار اندازه‌گیری قد یک بسته کیندر جوی به عنوان هدیه به پسر خانواده داده می‌شود. این امر به طور مداوم تا زمان استقلال فرزند ادامه دارد. در نهایت نیز صحنه پایانی کلیپ شامل نمایش اندازه‌گیری قد نوه خانواده از سوی همان پسر است. این ویدئو جریان مداوم علاقه نسل‌های مختلف به کیندر جوی را نشان می‌دهد. همچنین نماد جالبی از وفاداری به سنت‌های خانوادگی است.

امروزه وقتی از سنت‌های خانوادگی صحبت می‌کنیم، بسیاری از مردم نسبت به موضوع صحبت درک روشنی ندارند. این امر موجب تلاش برای بازنمایی فرآیند توجه به ارزش‌ها و سنت‌های خانوادگی براساس الگوهای پیچیده می‌شود. یکی از نکات مهم در این میان تلاش برای نمایش خاطرات مشترک و ساده است. این امر بازخورد مناسبی از سوی مخاطب هدف به همراه خواهد داشت. فعالیت جدید کیندر بر همین اساس ساماندهی شده است. این امر موجب تمایل بالاتر کاربران برای تعامل با برند کیندر شده است. بسیاری از مردم در طول بازه زمانی کریسمس تمایل به مشاهده ویدئوهای بازاریابی با ماهیت خاطره‌انگیز دارند. استفاده از این نکته موجب موفقیت بیشتر کمپین بازاریابی خواهد شد.

منبع: brandingforum.org

## چالش بازاریابی مک دونالد برای ماه نوامبر

به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات  
ترجمه: علی‌علی

برند مک دونالد در مقیاس جهانی دارای شهرت بسیار زیادی است. بخش قابل ملاحظه‌ای از شهرت این برند ناشی از فعالیت مناسب در حوزه بازاریابی است. مک دونالد همیشه در زمینه حمایت از رویدادهای مهم و همچنین ارزش‌های اجتماعی پیشگام بوده است. کمپین بازاریابی این غول دنیای فست فود برای ماه نوامبر به نوعی به یک چالش شبیه شده است. این امر از ترکیب حمایت از آگاهی‌بخشی پیرامون سرطان و همچنین اهدای ساندویچ‌های مک ریب به طور رایگان به مشتریان تشکیل شده است. ساندویچ مک ریب یکی از سالم‌ترین محصولات منوی مک دونالد محسوب می‌شود. بدون تردید مشتریان همیشه از دریافت ساندویچ‌های رایگان استقبال می‌کنند، اما در کمپین جدید مک دونالد دریافت چنین هدیه‌هایی نیازمند بلند کردن ریش در طول ماه نوامبر و سپس اصلاح آنهاست.

بدون تردید چالش جدید مک دونالد برای هر فردی عجیب خواهد بود. بلند کردن ریش برای یک ماه و سپس اصلاح‌اش در ابتدا بی‌معنا به نظر می‌رسد. نکته مهم در این میان همکاری مک دونالد با موسسه No Shame November است. این سازمان خیریه در راستای آگاهی‌بخشی پیرامون انواع سرطان‌ها فعالیت دارد. بر این اساس مردم برای کمک به این سازمان ۲ گزینه پیش روی دارند. گزینه نخست اعطای مبلغ دلخواه برای کمک به آگاهی‌رسانی سرطان است. گزینه دوم هم بلندکردن ریش برای نشان دادن عوضیت‌شان در این چالش است. اجرای این کمپین از سوی مک دونالد در ماه منتهی به کریسمس همراه با ریسک‌های زیادی است. شاید مزیت اصلی انتخاب این زمان فرصت بیشتری مردم برای شرکت در چنین چالش‌هایی باشد. در غیر این صورت شاید از همان ابتدا کمپین مک دونالد با شکست مواجه می‌شد.

نکته جالب در این میان بازگشت ساندویچ مک ریب پس از ۷ سال به منوی مک دونالد است. این غول فست فود در ازای فروش هر مک ریب تسمام مبلغ را به عنوان کمک به موسسه No Shame November اعطا خواهد کرد. همچنین به مشتریانی که در این کمپین مشارکت داشته باشند، مک ریب‌های رایگان هدیه داده می‌شود. این کمپین تا پایان ماه نوامبر ادامه خواهد داشت. نکته جالب اینکه محتوای تولیدی کاربران (UGC) در حجم وسیعی برای مک دونالد فراهم می‌شود.

منبع: mobilemarketer.com



## لرزش صدای تان را کنترل کنید تا سخنرانی موثرتری داشته باشید



در زمان سخنرانی باید از لرزش صدا جلوگیری کنید، چراکه لرزش صدا هنگام صحبت کردن، از توانایی تأثیرگذاری روی دیگران و قدرت کلام شما می‌کاهد. وقتی در زمان سخنرانی یا حرف زدن با فردی دیگر صدای تان می‌لرزد، قادر نخواهید بود به خوبی پیام‌تان را انتقال دهید، اما می‌توانید این مشکل را برطرف کنید. باید از روش‌های رفع لرزش صدا اطلاع یابید و با تمرین این مشکل را رفع کنید.

تمرینات تنفسی برای کنترل لرزش صدا  
تنفس از دیافراگم

در زمان تنفس جلوی آینه بایستید و با دقت به خود نگاه کنید. اگر در زمان تنفس عمیق، شانه‌های تان به سمت بالا حرکت کند، یعنی به جای دیافراگم از سینه به کمک ماهیچه‌های که در قاعده شش‌ها قرار دارد، نفس می‌کشید. برای تنفس عمیق باید دم را به درون بکشید؛ به طوری که قفسه سینه به کمک سینه و شانه‌ها به طرف جلو حرکت کند. قطعاً برای تان جالب است، تنفس از دیافراگم سبب می‌شود لرزش صدا به طور قابل توجهی قطع شود. دیافراگم یک ماهیچه است و همانند دیگر ماهیچه‌ها به ورزش نیاز دارد. هر چقدر این ماهیچه بیشتر تمرین کند، تأثیر بهتری روی صدا و تنفس خواهد داشت. پس وقتی تنفس درستی داشته باشید، صدای بهتری در هنگام سخنرانی خواهید داشت.

## تقویت دیافراگم برای از بین رفتن لرزش صدا

وقتی بدناید دیافراگم چسبست و دقیقاً کجا قرار دارد، بهتر می‌توانید آن را تقویت کنید. زمانی که از حمام بیرون می‌آیید و حوله را دور خود می‌پیچید، بهترین زمان برای تمرین قدرت دادن به دیافراگم است. زمانی که حوله را دور کمرتان بسته‌اید، به گونه‌ای نفس خود را به سمت داخل ببرید که حوله از هم باز شود. این تمرین باید طوری انجام شود که شانه‌ها و سینه‌تان ثابت بماند و به سمت بالا حرکت نکنند. اگر از دیافراگم نفس بکشید، صدای تان قدرتمندتر و بلندتر می‌شود و دیگر در هنگام سخنرانی دچار لرزش صدا نخواهید شد.

## بازدم را تندتر انجام دهید

از طریق دیافراگم نفس خود را در سینه حبس کنید، سپس نفس‌تان را از بین دندان‌ها بیرون بدهید. البته این کار را زمانی انجام دهید که صاف و راست ایستاده‌اید. این تمرین را برای ۱۰ بار در روز انجام دهید. از این طریق دیافراگم‌تان قدرتمندتر و لرزش صدای کمتری خواهید داشت.

## تمرینات صدا برای قدرتمندتر شدن آن

یکی از روش‌هایی که سبب می‌شود در هنگام صحبت کردن، صدای تان نلرزد، بالا بردن تن و لحن صداست. گاهی لرزش صدا باعث می‌شود برخی کلمات را در هنگام بیان آنها بشکنید. با انجام برخی تمرینات صدا می‌توانید از بروز این مشکلات اجتناب کنید:

۱. آوای «مم» یا «مممم» را به زبان آورید و به صدای خود تمرین دهید. این شبیه همان آوایی است که برای خوشمزه بودن غذا به کار می‌رید. در هنگام ادای آوای «مم...» یا «مممم...» از دیافراگم نفس بکشید و با نفس‌های تان این صداها را از دهان خود خارج کنید. کافی است این تمرین را ۵ بار تکرار کنید.

۲. این حرکت بسیار جالب و مفید است. چند بار پشت سر هم بگویید: «نی نی نی نی...» این اصوات را با صدایی پایین به زبان بیاورید و به مرور صدای تان را بالا ببرید.

۳. چند بار بگویید: «ووو... اییییی». باید تن صدای تان را در هنگام ادای این اصوات بالا و پایین ببرید.

۴. با خود بگویید: «مممممم...». تا جایی که نفس‌تان می‌کشد این آوا را تکرار کنید. در هنگام ادای این حرف به صدای تان دقت کنید. این حرکت را باید ۵ بار تکرار کنید.

## تمرینات زبانی برای بهتر شدن لحن

اگر کلمات و آواها در هنگام صحبت کردن به درستی و به وضوح بیان

شوند، هیچ سوءتفاهم و اشتباهی ایجاد نخواهد شد. باید بتوانید هر آوا و واژه‌ای را شفاف بیان کنید. با این تمرین می‌توانید لحن کلام‌تان را بهبود دهید.

۱. تعدادی واژه انتخاب کنید و لحن کلام‌تان را در قالب جملاتی تمرین دهید. تمام عباراتی که انتخاب کرده‌اید را به سرعت و پشت سر هم بیان کنید. تکرار سریع عبارات و واژه‌ها را تا جایی ادامه دهید که شفافیت آنها مشخص است. اگر در ادای هر عبارت اشتباهی رخ داد کار را قطع کنید و دوباره از اول شروع کنید.

۲. سعی کنید عباراتی که ادای آنها سخت است را سریع و واضح بیان کنید؛ مانند: قوری گل قرمزی، شش سیخ کباب، سیخی ۶ هزار و ...

## کتاب، مجلات و روزنامه را با صدای بلند بخوانید

یکی از روش‌های عالی برای رفع لرزش صدا، بلند حرف زدن در جمع است. می‌توانید از استرس و اضطراب خود جلوگیری کنید.

جمع را به کاری متداول و آسان برای خود تبدیل کنید. ماجرابی را تعریف کنید و برای جذابیت بیشتر داستان از احساسات خود بهره ببرید. بهتر است این تمرین را نزد دوستان و افرادی که با آنها راحت‌تر هستید، انجام دهید.

## ۱. اگر می‌خواهید سخنرانی کنید، متن خود را چند بار بلند بخوانید.

۲. سخنرانی را به صورت واقعی تمرین کنید. در این راستا، صدا و تصویر خود را ضبط کنید و با دقت آن را ببینید. بدین ترتیب می‌توانید اشتباهات و ضعف‌های خود را پیدا کنید.

## راهکارهای کنترل لرزش صدا پیش از سخنرانی

توصیه می‌کنیم قبل از سخنرانی کمی پیاده‌روی کنید یا بدوید. با فردی وارد گفت و گو شوید تا برای حرف زدن آمادگی پیدا کنید. از این طریق می‌توانید از استرس و اضطراب خود جلوگیری کنید. پیش از سخنرانی جلوی آینه بروید، زبان خود را تا جای ممکن بیرون بیاورید و اشعار ساده و کودکانه بخوانید؛ مانند: اتل مثل توتوله... شاید این کار خنده‌دار باشد اما باعث می‌شود قدرت و لحن صدای تان تقویت شود.

## ۱. بالابردن تمرکز با استقامت بیشتر در ایستادن

اینکه به حالت نشسته یا ایستاده صحبت می‌کنید، هیچ تفاوتی ندارد. در هر صورت باید پاهای تان را کامل روی زمین قرار دهید و به عرض شانه‌ها باز کنید. پاها نقش مؤثری برای افزایش تمرکز، استقامت و اعتماد به نفس دارند. در هنگام سخنرانی به هیچ وجه پاها را تکان ندهید و همواره آرام و مستحکم بایستید.

## حفظ استقامت و ثابت نگه‌داشتن شانه‌ها

شانه‌های تان را صاف نگه دارید تا تنفس‌تان بهتر انجام شود. وقتی شانه‌های خم و افتاده داشته باشید، فردی خجالتی و معذب به نظر می‌رسد و به دنبال آن لرزش صدای تان هم بیشتر می‌شود.

## تمرکز و دقت به تنفس

اگر در هنگام صحبت کردن، استرس زیادی دارید، بهتر است نفس کشیدن را بیشتر تمرین کنید. برای درمان استرس خود، تمرینی که با حوله و تنفس مطرح شد را تکرار کنید و تلاش کنید تمرکز خود را نسبت به موضوع سخنرانی بالا ببرید. تنفس صحیح سبب می‌شود انرژی تان افزایش یابد.

## نوشیدن آب

چند قطره آب بنوشید تا تنفس‌تان آرام بگیرد. با خود آب داشته باشید و اجازه ندهید دهان و زبان‌تان خشک شود. نوشیدن آب و تازه کردن گلو سبب می‌شود استرس کمتری را تجربه کنید.

## راهکارهایی برای ارائه یک سخنرانی موفق

## اعتماد به نفس تان را نشان دهید

وقتی می‌خواهید در جمع صحبت کنید، حتی زمانی که استرس و اضطراب بالایی دارید سعی کنید خود را فردی با اعتماد به نفس بالا نشان

منبع: wkihow/ucan

**چالش حفظ انگیزه به عنوان کارآفرین مستقل**

به قلم: هانسون چنگ موسس برند Freedom to Ascend و مشاور کسب و کار ترجمه: علی آل علی

براساس گزارش خبرگزاری USA Today، نزدیک به ۳۰ درصد از کارکنان آمریکایی احساس رضایت عمیق از کارشان دارند. این امر شامل تقویت مداوم انگیزه برای ادامه کار در عرصه کسب و کار است، با این حال ۷۰ درصد دیگر کارمندان چنین احساسی به حوزه کاری‌شان ندارند. این تفاوت معنادار برای هر فردی جالب خواهد بود. اغلب مردم در طول دوران کارشان احساس خستگی مداوم و ناتوانی برای تاثیرپذیری از صنعت تخصصی‌شان را داشته‌اند. این امر در صورت فعالیت به عنوان یک کارآفرین مستقل و تنها شدت بیشتری نیز خواهد یافت. امروزه بسیاری از برندها فقط از سوی یک کارآفرین مدیریت می‌شود. بنابراین در صورت خستگی مداوم افراد هیچ راهی برای بهبود شرایط موجود به صورت طبیعی وجود نخواهد داشت.

تلاش برای غلبه بر مشکلات کسب و کار اهمیت بسیار زیادی دارد. اگر روحیه کارآفرینان مستقل در وضعیت مناسبی قرار نگیرد، بخش قابل ملاحظه‌ای از کارشان با افت کیفیت مواجه می‌شود. در ادامه برخی از ایده‌های اساسی در حوزه تقویت انگیزه برای کارآفرینان مستقل را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

**هماهنگ‌سازی کسب و کار با سبک زندگی**

یکی از دلایل عمده کاهش انگیزه کارآفرینان مستقل عدم هماهنگی میان کار و زندگی شخصی است. این امر با تضادهای گسترده در زمینه کسب و کار معنا پیدا می‌کند. بسیاری از مردم در طول ساعات‌های کاری در تلاش برای رسیدگی به زندگی شخصی‌شان نیز هستند. این امر بدترین ایده ممکن برای بهبود وضعیت کسب و کار و زندگی شخصی است. اغلب اوقات افراد با ترکیب دو حوزه زندگی‌شان در عمل هر دو حوزه را با بحران مواجه می‌کنند.

ساعات‌های پس از کار به زندگی شخصی اختصاص دارد. پرداختن به فعالیت کاری در چنین ساعات‌هایی بدترین ایده برای افراد خواهد بود. استفاده از چنین تمایزی امکان سازگاری هرچه بهتر میان کار و سبک زندگی را فراهم خواهد کرد.

**کار انفرادی ممنوع**

کار به صورت تک و تنها همیشه احتمال مواجهه با تردیدهای اساسی را افزایش می‌دهد. برخی از کارآفرینان پس از چند سال فعالیت انفرادی با بحران‌های روحی مواجه می‌شوند. یکی از مزیت‌های کار گروهی امکان گفت‌وگو در طول کار و حل و فصل مشکلات با همکاری تیمی است. اگر فشار کاری بر روی یک فرد بیش از اندازه باشد، به تدریج توانایی وی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت کاهش خواهد یافت. امروزه بسیاری از کارآفرینان مستقل در تلاش برای توسعه کسب و کارشان هستند. این امر فقط برای حضور در بازارهای مختلف صورت نمی‌گیرد. یکی از نکات مهم راهی از فشارهای ناشی از کار انفرادی است. با این حساب هر کسب و کاری باید در این زمینه اقدام نماید.

**تقویت شخصی روحیه کارآفرینی**

وقتی افراد برای دستیابی به یک هدف مشخص جایزه‌ای تعیین کنند، انگیزه بالایی برای کار خواهند داشت. همچنین در صورت شکست در یک زمینه و ضرورت پرداخت خسارت نیز انگیزه افراد برای موفقیت افزایش می‌یابد. برخی از کارآفرینان مستقل برای بهبود توانایی کاری‌شان در عمل از همین نکته استفاده می‌کنند. این امر موجب تلاش بیشتری برای کسب موفقیت و دستیابی به جایزه یا قرار از پرداخت خسارت می‌شود. مهمترین مسئله در انتخاب جایزه یا پرداخت خسارت توجه به توانایی مالی‌مان است. اگر خسارت ناشی از شکست در یک حوزه بیش از اندازه زیاد باشد، وضعیت کسب و کار با بحران مواجه خواهد شد.

**طراحی برنامه کسب و کار**

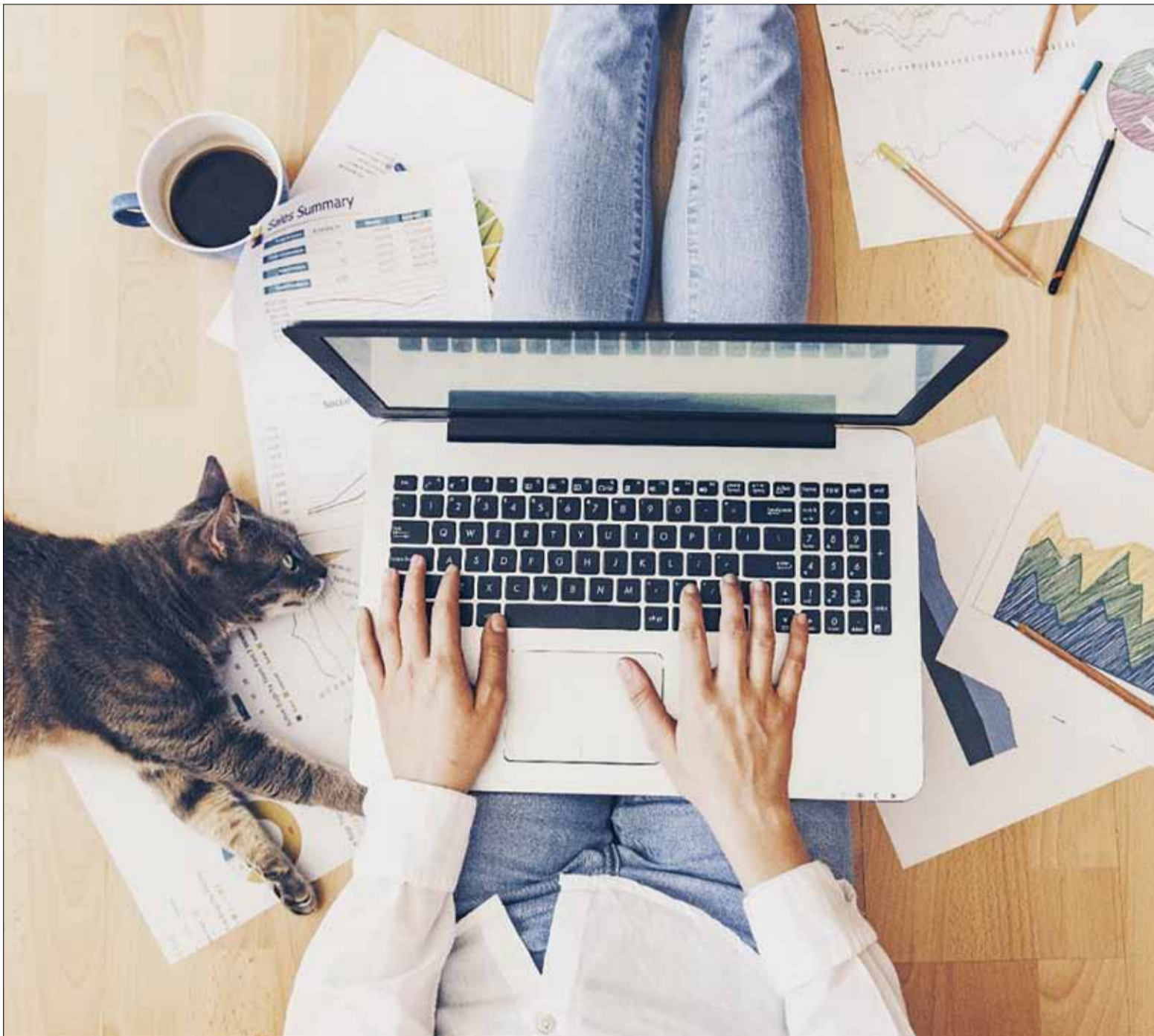
بسیاری از کارآفرینان بدون هیچ‌گونه برنامه مشخصی اقدام به فعالیت در بازار می‌کنند. این امر شاید در برخی از موارد همراه با موفقیت باشد، اما ماهیت چنین موفقیت‌هایی مقطعی خواهد بود. بسیاری از افراد نیاز به برنامه‌ریزی برای موفقیت در تمام بخش‌های زندگی را احساس می‌کنند. نکته مهم در این میان مهارت پایین برنامه‌ریزی برخی از کارآفرینان است. این امر موجب برنامه‌ریزی نادرست و مواجهه با شکست می‌شود. برنامه‌ریزی برای کسب و کار کار ساده‌ای نیست بنابراین درخواست کمک از دیگران برای طراحی یک برنامه مناسب ضروری خواهد بود. این امر اغلب در قالب همکاری با موسسه‌های مشاوره‌ای صورت می‌گیرد. نکته جالب اینکه موسسه‌های مشاوره کسب و کار در طول یک دهه اخیر به طور مداوم رشد داشته‌اند بنابراین امکان همکاری با آنها برای طراحی برنامه کسب و کار وجود دارد.

یک برنامه کسب و کار مناسب باید انسجام بالایی داشته باشد. در غیر این صورت به سرعت در مواجهه با مشکلات عرصه کسب و کار کارآمدی‌اش از بین می‌رود. امروزه برنامه‌های کسب و کار دارای حد بالایی از انعطاف برای مواجهه با شرایط نامناسب هستند. این امر انگیزه بالایی به کارآفرینان برای ادامه فعالیت تجاری می‌دهد.

منبع: [smallbusinessbonfire.com](http://smallbusinessbonfire.com)



**چالش حفظ تمرکز دور کارها**



داشته باشید که شما در محل کار حضور نداشته و از امکانات و ابزارهای آن، برخوردار نیستید. خوشبختانه امروزه در هر زمینه‌ای حتی مدیریت زمان، تکنولوژی‌های مناسبی وجود دارد که تنها باید بهترین‌ها را برای خود انتخاب کرد.

**۳- اهداف روزانه داشته باشید**

در رابطه با دور کارها، اکثر مدیران تنها وظایف ماهانه را مشخص می‌کنند. با این حال شما باید آن را کاملاً خرد و در سطح اقدامات روزانه قرار دهید. این برنامه‌ریزی کمک خواهد کرد که هیچ روزی با فشار بیش از حد، مواجه نشده و وظایف را با یک روند منطقی، به اتمام برسانید.

**۴- استراحت‌های مداوم داشته باشید**

بزرگترین اشتباه دور کارها این است که می‌خواهند تمامی اقدامات را به یک باره تمام نمایند. این امر در حالی است که شما برای حفظ راندمان و خلاقیت خود، لازم است تا استراحت داشته باشید. با این حال مقدار آن در افراد مختلف، متفاوت است. برای مثال ممکن است فردی بتواند نیم ساعت فعالیت مداوم داشته باشد، با این حال این مسئله برای فردی دیگر، تنها ۱۰ دقیقه باشد. این مسئله کمک خواهد کرد تا هیچ‌گاه وظایف روزانه شما را خسته نکند. درواقع اگر بخواهید که یک اقدام دو ساعته را بدون توقف به اتمام برسانید، پس از آن با خستگی شدید مواجه شده و

این امر امکان انجام درست وظایف دیگر نظیر نقشی که در خانواده دارید را با مشکل مواجه می‌سازد.

**۵- از دیگران یاد بگیرید**

مطالعه مقالات و استفاده از تجربیات افرادی که چندین سال است که به صورت دور کاری فعالیت می‌کنند، کمک خواهد کرد تا با چالش‌های به مراتب کمتری مواجه شوید. در این راستا فراموش نکنید که همواره فضایی که برای کار اختصاص داده‌اید را مرتب نگه دارید. این مسئله نه تنها روند شدید راندمان کاری نیز بدون ایراد است. با این حال شما باید بروی بهبود مداوم، تمرکز نمایید. بدون شک این گام‌های هرچند کوچک، پس از گذشت یک ماه، نتایج مثبت خود را نشان خواهد داد. تحت این شرایط حتی پس از طی کردن این دوران سخت، ممکن است همچنان تمایل به ادامه دور کاری، داشته باشید.

منبع: [entrepreneur.com](http://entrepreneur.com)

به قلم: مایک سویگانسکی کارآفرین

مترجم: امیر آل علی

دور کاری با تمامی مزیت‌های خود، یکسری مشکلات را نیز به همراه دارد. در این رابطه با توجه به از بین رفتن مرز میان خانه به عنوان محل استراحت و دفتر کاری به عنوان محل انجام وظایف، با چالش‌هایی مواجه هستیم. بدون شک عدم توجه به آن، حتی می‌تواند بحران‌آفرین باشد. این امر در حالی است که راهکارهای بسیار ساده‌ای وجود دارد که در ادامه آنها را بررسی خواهیم کرد.

**۱- مکانی مخصوص برای اقدامات کاری داشته باشید**

این مسئله باعث خواهد شد تا همواره نیاز به جمع کردن وسایل نداشته و محیط شرکت برای شما تداعی شود. بدون شک فعالیت در یک مکان مشخص، امکان هماهنگ شدن افراد خانواده با شما را به همراه خواهد داشت. درواقع شما باید به یک مکان به عنوان بستر فعالیت، عادت نمایید. تحت این شرایط تغییر مداوم، تنها آرامش ذهنی را از بین می‌برد.

**۲- از تکنولوژی استفاده کنید**

برای این امر که با سختی‌های کمتری مواجه شوید، لازم است تا از تمامی تکنولوژی‌های مرتبط استفاده نمایید. این نکته را همواره به خاطر

به قلم: مایکل ریورا نویسنده حوزه کسب و کار

مترجم: امیر آل علی

بیش از یک سال است که جهان با بحرانی بی‌سابقه مواجه شده و این مسئله بسیاری از برندها را نیز با مشکلات جدی مواجه ساخته است. در این راستا تنها کافی است بدانید که بسیاری از برندها، با ورشکستگی و نابودی مواجه شده‌اند. این مسئله خصوصاً برای کسب و کارهای کوچک، مشهود است. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان شرکت خود را نجات داد؟ در این راستا ۴ مورد را بررسی خواهیم کرد که نتیجه‌بخش بودن آنها، توسط چندین برند، به اثبات رسیده است.

**۱- همه چیز را به اینترنت اختصاص دهید**

نخستین و مهمترین اقدامی که برای نجات کسب و کار خود باید انجام دهید این است که در شبکه‌های اجتماعی حضور داشته و از بستر اینترنت نهایت استفاده را ببرید. برای مثال برای این امر که در شبکه‌های اجتماعی دیده شوید، شما به حداقل سه ساعت اختصاص زمان، نیاز خواهید داشت. همچنین لازم است تا نسبت به اصول تولید محتوا و روش‌های تبلیغاتی نظیر استفاده از اینفلوئنسرها، آگاهی لازم را به دست آورید. در شرایط حال حاضر که افراد با قرنطینه خانگی و منع از تردهای غیرضروری مواجه هستند، خرید اینترنتی بهترین وسیله برای زنده نگه داشتن جریان

**چالش کسب و کارهای کوچک و بحران کرونا**

فروش شرکت خواهد بود. با این حال نکته مهمی که نباید فراموش کنید، این است که در خرید اینترنتی، جلب اعتماد افراد سخت‌تر خواهد بود. به همین خاطر شما باید اقدامات متنوع نظیر جعبه‌گشایی، نقد و بررسی محصول و صدور کلی هر اقدامی که منجر به آشنایی بیشتر با محصولات می‌شود را انجام دهید.

**۲- تغییراتی را داشته باشید**

بانگاهی به حتی برندهای مطرح جهان متوجه خواهید شد که بسیاری از آنها در دوره‌هایی، روند کاری را تغییر داده‌اند. درواقع شما باید براساس شرایط پیش بروید. تحت این شرایط ممکن است در حال حاضر برای اقدامات شما، دیگر مشتری وجود نداشته باشد. بدون شک اگر بخواهید تا زمان بهبود، صبر نمایید. همه چیز را از دست خواهید داد. به همین خاطر لازم است تا به فرصت‌های جدید و اقداماتی که می‌توانید انجام دهید، فکر کنید. برای مثال نتفلیکس را می‌توان نمونه بسیار خوبی دانست. آنها با استفاده از استراتژی اجاره فیلم با سیاست جدید حق اشتراک، اکنون یکی از بزرگترین شبکه‌های تولید فیلم، سریال و مستند محسوب می‌شوند. درواقع شما باید انعطاف‌پذیری خوبی را برای کسب و کار خود داشته باشید تا هیچ بحرانی، منجر به نابودی شما نشود.

**۳- کاهش هزینه‌ها**

اکنون زمانی است که تا حد امکان هزینه‌های خود را کاهش دهید. درواقع در هنگام مواجهه با یک بحران، این امر بسیار مهم است که چگونه

هزینه‌های خود را به حداقل برسانید. این امر کمک خواهد کرد تا فشار کمتری را متحمل شوید. با این حال فراموش نکنید که در ابتدا شما باید به خوبی بتوانید مرزی میان هزینه‌های اصلی و غیرضروری، ایجاد نمایید. در این راستا اگر تولید شما کاهش پیدا کرده است، حتی کاهش هزینه‌های اساسی نیز می‌تواند در دستور کار قرار گیرد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که فشار مالی، برای مشتریان شما نیز هست. به همین خاطر باید تنوع بیشتری برای شیوه‌های فروش خود داشته باشید. برای مثال یکی از استراتژی‌های پرکاربرد این است که امکان خرید اقساطی، وجود داشته باشد.

**۴- از نهادهای مختلف کمک بگیرید**

بدون شک حوزه کاری شما با چندین نهاد ارتباط خواهد داشت. در این راستا شما می‌توانید از آنها کمک گرفته و این شرایط سخت را سپری کنید. همچنین می‌توانید وام‌هایی را نیز دریافت کرده و پس از بهبود اوضاع، اقدام به پس دادن آنها نمایید. درواقع شما باید به دنبال راهکارهایی باشید که بتوانید از پس هزینه‌های موجود برآمده و محکوم به متوقف کردن اقدامات نباشید. در این راستا فراموش نکنید که وام گرفتن در صورتی که با کسب درآمد همراه نباشد، توجیهی نخواهد داشت. به همین خاطر اگر برنامه‌ای ندارید، این اقدام تنها به بدتر شدن اوضاع منجر خواهد شد.

منبع: [www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com)

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی:

## تداوم خدمت رسانی به مشترکین با شروع فصل سرما جهت گازرسانی پایدار و ایمن گاز طبیعی

**اراک - خبرنگار فرصت امروز:** مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی از استقرار کشیک های زمستانی این شرکت جهت گازرسانی پایدار و ایمن گاز طبیعی در فصول سرد سال خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی، محمدرضاسمیعی گفت: شرکت گاز استان مرکزی همانند سال های گذشته و با توجه به فرارسیدن ایام سرد سال، کشیک های زمستانی خود را به منظور آمادگی هرچه بیشتر در مواقع اضطراری و پیشگیری از قطع احتمالی جریان گاز مصرفی مشترکین به صورت شبانه روزی برقرار نموده است و نیروهای کشیک با شماره تماس ۱۹۴ در تمامی ساعات شبانه روز و روزهای تعطیل به صورت ۲۴ ساعته استمرار جریان گاز استان را رصد نموده تا در صورت بروز هرگونه نقص احتمالی، نسبت به شناسایی و رفع آسیب پیش آمده اقدام نمایند. در ادامه حمیدرمضانی معاون بهره برداری شرکت گاز استان مرکزی، نظارت بر کنترل مصرف گاز، حفظ و پایداری شبکه گازرسانی و پایش افت احتمالی فشار گاز، حفاظت و نگهداری از شبکه ها و انشعابات، بررسی حجم مصرفی گاز مشترکین به صورت مستمر، مقابله با ایجاد بحران های احتمالی در ارتباط با بروز حوادث در تأسیسات و همچنین ارائه خدمات مطلوب به مشترکین را از جمله اهداف اجرای طرح کشیک زمستانی دانست و یادآور شد: پایش مستمر وضعیت جریان گاز، فشار و دما در نقاط مختلف استان و اطلاع از روند مصرف شهرستان ها، واحدهای صنعتی عمده و جایگاه های سوخت از دیگر اقداماتی است که به منظور مدیریت توزیع گاز طبیعی در حال انجام است. رضانی در پایان از تجهیز نیروهای امداد و تعمیرات با تجهیزات مناسب در راستای خدمات رسانی هرچه بهتر گفت و با اعلام آمادگی این نیروها در تمامی ساعات شبانه، بر داشتن آمادگی لازم و همچنین انجام تمهیدات و برنامه ریزی مناسب در بازدید های دوره ای تأکید و خواستار همکاری تمامی بخش ها به ویژه بهره برداری، به منظور کنترل عوامل تاثیرگذار در پایداری جریان گاز و عبور بدون حادثه از فصل زمستان شد.

## ۱۰ تن نبشی سرقتی دکل های برق خوزستان کشف شد

**اهواز - شبنم قجوانند:** با پیگیری های واحد حراست شرکت برق منطقه ای خوزستان و تلاش های سربازان گمنام امام زمان (عج) در اداره کل اطلاعات استان خوزستان، سارقان خطوط فشار قوی برق خوزستان دستگیر، و ۱۰ تن نبشی و قطعات دکل های سرقتی کشف شد.

در پی سرقتهای صورت گرفته از دکل های برق شهرستان باوی، واحد حراست این شرکت موضوع را در دستور کار قرار داده و پس از اقدامات شناسایی، رصد و پیگیری با کمک سربازان گمنام امام زمان (عج) موفق به کشف ۱۰ تن نبشی و مقدار قابل توجهی پلیت اتصال، رودلی و تودلی و پیچ و مهره و دستگیری سارقان شد.

بر اساس این گزارش، سارقان در چندین نوبت اقدام به سرقتهای نبشی ها و باز کردن پیچ و مهره ها از محل های حساس دکل های فشار قوی کرده بودند که دستگیر شدند.



رئیس عنوان کرد:

## بندر دیلم به سیستم اعلام حریق تجهیز میشود

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز:** رییس اداره بندر و دریانوردی دیلم از اجرای پروژه سیستم اعلام حریق در این بندر خبر داد.

به گزارش روابط عمومی، عبدالله رئیس در اینباره گفت: بمنظور ارتقاء سطح ایمنی در بندر دیلم، پروژه سیستم اعلام حریق منطبق با استانداردهای روز دنیا در این بندر راه اندازی خواهد شد.

رئیس افزود: دستکورهایی مورد استفاده در این پروژه از نوع ترکیبی نقطه ایی نسل ششم بوده که قابلیت تشخیص حریق را توسط دود، حرارت و مونو



اکسید کربن را دارا میباشد وی اضافه کرد: این پروژه با هزینه ای بالغ بر ۳۰ میلیارد ریال و در ساختمان اداری بندر دیلم، ایستگاه آتش نشانی، ساختمان اداری گمرک، ساختمان کنترل و ترافیک دریایی بندر، ایستگاه تجسس و نجات دریایی و انبار های کالا و قضایی گمرک انجام خواهد شد.

رئیس اداره بندر و دریانوردی دیلم خاطر نشان کرد: از دیگر قابلیت های این پروژه امکان رصد سیستم توسط زیر ساخت اینترنت و از راه دور میباشد که این امر میتواند در مانیتور کردن و تشخیص محل وقوع حریق در جهت تسریع حضور آتش نشانان در هنگام بروز حادثه نقش موثری را ایفا نماید.

## از بسیجیان صنعت آب و برق گلستان تجلیل شد

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز:** در مراسمی با حضور سرهنگ تناور رئیس مجمع عالی بسیج استان و فرمانده حوزه بسیج ادارات کل ومدیران عامل صنعت آب و برق استان از بسیجیان فعال این صنعت تجلیل شد. علی اکبر نصیری مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان در این مراسم گفت: هفته فرخنده بسیج، فرصت مغتنمی برای بازخوانی مجاهدتهای انسانهای پاک و بی آلایش، و ایثارگرهای بسیجیان عزیز کشورمان می باشد. بسیجی چکیده عشق و ایمان و نماد غیرت سمبل تعصب و پاسدار مکتب اسلام است. در ادامه پیام اخیر رهبر معظم انقلاب به مناسبت روز ۵ آذر را قرائت شد. در بخشی این پیام آمده است: ایمان، و عزم، و احساس مسوولیت، و اعتماد به نفس، پایه های اصلی این توانایی ها و گره گشایی ها است. و اینها خود نعمت ها و موهبت های خداوند است که باید با شکر الهی و مراقبت دائمی، آنها را حفظ کرد و بر آن افزود. بسیج، ثروت بزرگ و ذخیره خداداد ملت ایران است. دشمنان این ملت، اکنون و همیشه در این اندیشه بوده اند و خواهند بود که آن را نابود یا بی اثر کنند. مسوولان سازمانی و یکایک بسیجیان عزیز خود را موظف به ایطال کید دشمن بدانند و با توکل و اخلاص و برنامه ریزی به پیش روند. موفق باشید! شاه الله. در این مراسم که در محل تپه نورالشهدای گرگان برگزار شد، سرهنگ تناور رئیس مجمع عالی بسیج استان و فرمانده حوزه بسیج شهید بهشتی ادارات کل استان، اظهار کرد: در ۵ آذر دو مناسبت داریم، ۵ آذر سال ۵۷ و ۵ آذر سال ۵۸. در روز ۵ آذر ۵۷ شاهد حماسه ای تاریخی در شهر گرگان بودیم که نشانگر اطاعت مردم از حضرت امام بود. وی افزود: در ۵ آذر سال ۵۸ فرمان تاریخی حضرت امام مبنی بر تشکیل بسیج ۲۰ میلیونی صادر شد و می توانم شهادت دهم که اگر بسیج نبود جنگ تحمیلی ما به پیروزی نمی رسید. در جنگ ۱۰۰ هزار شهید بسیجی داشتیم که این خود نشان از اخلاص و اطاعت بسیجیان از امام و رهبر بود. در پایان مراسم از بسیجیان فعال صنعت آب و برق استان تجلیل شد.

## نخستین مانور سراسری تعمیرات و بازسازی شبکه های توزیع برق در گلستان برگزار شد

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز:** مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت: مانور بازسازی جهادی شبکه های توزیع نیروی برق همزمان با سراسر کشور در استان گلستان برگزار گردید. علی اکبر نصیری گفت: مانور سراسری تعمیرات و بازسازی شبکه های توزیع برق در استان گلستان با ۴۳ اکیپ و ۱۴۴۰ نفر ساعت توسط همکاران توزیع نیروی برق گلستان با رعایت پروتکل های بهداشتی بازسازی و تعمیر شد. وی اضافه کرد: در این مانور سراسری، در گلستان شبکه های توزیع شهرستانهای علی آباد کنول و کلاله در روز اول با ۵۴۰ نفر ساعت بازسازی و غرب گرگان و گنبد در روز دوم با ۹۰۰ نفر ساعت مانور انجام شد. نصیری اضافه کرد: در تمهید فرسودگی شبکه ارتقاء آمادگی اکیپ ها در زمان بحران و فرهنگ سازی تعمیرات پیشگیرانه از اهداف اصلی این مانور می باشد. وی افزود: رفع کانون خطر، ترمیم پیست های ۲۰ کیلوولت، شاخه زنی و مقره شویی از دیگر اهداف این آزمایش در روز ه است.

## آغاز فرآیند عملیات اجرایی جایگزینی سیم به کابل در مازندران

**ساری - دهقان:** سبیری در این نشست ها که با حضور مدیران امورهای برق؛ شهرداران و اعضای شورای اسلامی این شهرها برگزار شد با اشاره به پویش "این خانه روشن است" در راستای اقدام و عمل شرکت توزیع نیروی برق مازندران گفت: جایگزینی سیم به کابل بعنوان یکی از ۶ سرفصل اصلی اقدام و عمل این شرکت در پویش "این خانه روشن است" با هدف رضایتمندی مشترکین؛ جلوگیری از قطع درختان در نقاط تلاقی با شبکه برق؛ جلوگیری از کاهش تلفات و توجه به بهسازی مبلمان شهری در ۵۶ کیلومتر از شبکه فشار ضعیف این شهرها اجرایی خواهد شد.



## شهردار رشت در جلسه شورای اداری مطرح کرد:

## مبارزه همه جانبه با مفاسد اداری و حمایت از مدیران پاکدست



**رشت - خبرنگار فرصت امروز:** شهردار رشت ضمن تأکید بر مبارزه با فساد اداری و استفاده از مدیران پاکدست گفت: موارد فساد اداری در شهرداری قلیل است اما این موضوع از خطوط قرمز من بوده و بدون شک با مصادیق آن به شدت برخورد می کنم. به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت، سید محمد احمدی شهردار رشت امروز در نشست شورای اداری که با حضور دو نفر از نمایندگان مردم رشت در مجلس برگزار شد با تأکید بر اینکه حفظ نیروها و تثبیت مدیریت رویکرد اصلی شهرداری رشت است، اظهار داشت: انگیزه بالا و پاکدستی از جمله مهم ترین مؤلفه های است که در انتصابات شهرداری به آن توجه دارم.

شهردار رشت شفاف سازی فرآیندها، نظارت بیشتر و انتخاب مدیران پاکدست، دلسوز، کاری و با انگیزه بالای خدمت را رویکرد اصلی مجموعه مدیریت شهری خواند و تصریح کرد: فساد اداری از جمله خطوط قرمز ما در مجموعه شهرداری است و بدون شک در برخورد با آن و ریشه کنی مصادیقش درنگ نمی کنیم. شهردار رشت استفاده حداکثری از ظرفیت های ملی و استانی نمایندگان برای پیشبرد برنامه ها را مورد تأکید قرار داد و عنوان کرد: در طول مدت حضور در شهرداری، جلسات و ملاقات هایی را در وزارتخانه های مختلف داشتیم تا با رازینو و طرح موضوعات و برنامه ها بتوانیم اعتبارات ملی را به واسطه نمایندگان رشت جذب کنیم. احمدی هدف از برگزاری جلسات شورای اداری را مرور مهم ترین موضوعات شهرداری از جمله برنامه هایی که بر روی آن تمرکز شده است خواند و تصریح کرد: نگاه افکار عمومی و شهروندان در مورد مطالبه خدمات با بهترین کیفیت از شهرداری، به حق و موجه است و ما مکلف به انجام آن هستیم. شهردار رشت مدیریت یکپارچه و از تباط و فصل زنجیروار تمام دستگاهها و ادارات در راستای حل و فصل مشکلات شهری را مورد تأکید قرار داد و اظهار داشت: حدود دو یا سه هفته است که برای عملیات شن زبری سراوان درگیر یک مجوز هستیم. به بیان دیگر این دست بوروکراسی های اداری روند انجام بسیاری از کارها را مختل می کند. احمدی حل مشکل دفنگاه سراوان را از جمله مهم ترین موضوعات شهرداری رشت دانست و یادآور شد: برای اینکه مردم سراوان بیش از این دچار مشکل نشوند باید ضمن پیگیری پروژه های مرتبط با ساماندهی سراوان عملیات روزمره از قبیل شن ریزی روی زباله ها انجام شود و وقفه در روند اجرای آن منطقی نیست. وی نگاه دستگاه های دیگر به شهرداری را هم مورد اشاره قرار داد و با انتقاد از برخی مسائلی که در حق شهرداری رشت اتفاق افتاده است افزود: چند روز پیش و بدون هیچ منطقی توسط اداره امور مالیاتی معادل یک میلیارد تومان از حساب شهرداری کسر شده است و این اتفاق در شرایطی افتاده است که حتی کوچکترین اطلاعی

هم به ما داده نشد. شهردار رشت ضمن انتقاد از چنین رویکردهایی با تأکید بر اینکه در هیچ سازمان و اداره ای چنین چیزی دیده نشده است عنوان کرد: اداره امور مالیاتی امانت دار ما محسوب می شود که برخلاف توافق قبلی اقدام نمودند احمدی با بیان اینکه شهرداری رشت روی اصل بدهی ایراد قانونی دارد، هماهنگی با شهرداری قبل از برداشت مبلغ یک میلیارد تومان توسط اداره امور مالیاتی را در چنین شرایطی ضروری خواند و گفت: همین وجهی که از حساب شهرداری برداشت شده از قصد داشتیم برای حقوق کارگران زحمتکشی کنار بگذاریم که همواره در مورد معوقات خود گله مند هستند. وی ایجاد جو آرام

در فضای شهر با وجود مشکلات و موانعی که شهرداری رشت با آن مواجه است را هنر مدیریتی که هم اینک با مشقت تمام در حال اجرا است ذکر کرد و گفت: تمام مدیران ما با جان و دل و با کمترین حقوق و مزایا مشغول تلاش و کار هستند و انتظار داریم این موضوعات هم در سطح ملی و هم در سطح استانی به ویژه توسط نمایندگان منعکس شود. شهردار رشت با اشاره به اینکه در برخی از جلسات، بسیاری از تکالیف را برای شهرداری قائل می شوند هماهنگی با شهردار را قبل از قبول هر تعهدی لازم و ضروری دانست و اظهار داشت: اینکه شهرداری به محلی برای رفع تکلیف سایر دستگاهها تبدیل شود را به هیچ عنوان قبول نداریم و گاه دیده می شود که در جلسات و بدون دعوت از ما تکلیفی را برای شهرداری تعیین می کنند. احمدی با اشاره به اینکه شهرداری رشت برای اداره خود و پرداخت هزینه ها و فعالیتهای عمران تا پایان سال به ۵۰۰ میلیارد تومان بودجه نیاز دارد عنوان کرد: همه ما با تمام توان در خدمت مردم و شهروندان هستیم و باید نگاهه نسبت به شهرداری کمی تلطیف شود.

مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین:

## آمار فوتی های ناشی از گاز گرفتگی نگران کننده است

نیاز، استفاده از وسایل غیر گرمایشی نظیر اجاق گاز و پلوپز برای گرمایش، استفاده از شیلنگ و بست غیر استاندارد و در نهایت استفاده از یک شیر گاز برای چند وسیله گازسوز را از مهمترین عوامل بروز حوادث مربوط به گاز طبیعی دانست. وی بر رعایت مسایل صرفه جویی از گاز طبیعی اشاره و تأکید کرد: استفاده از پرده های ضخیم برای اتاق ها، پوشیدن لباس مناسب و تنظیم دمای ۱۸ تا ۲۱ درجه سانتیگراد در منزل از جمله مواردی هستند که می توان با به کارگیری آن مصرف گاز خود را کاهش داد.

**بهرمندی ۵۵۳ روستای قزوین از نعمت گاز طبیعی** بوشهری اضافه کرد: تا قبل از سال ۹۵ بالغ بر ۳۰۶ روستای استان از نعمت گاز طبیعی بهره مند بودند و از سال ۹۵ تا امروز نیز با انجام عملیات گازرسانی، ۲۴۷ روستای دیگر نیز از این نعمت برخوردار شده و تا پایان سال جاری نیز ۱۸ روستای دیگر استان گازدار خواهند شد.

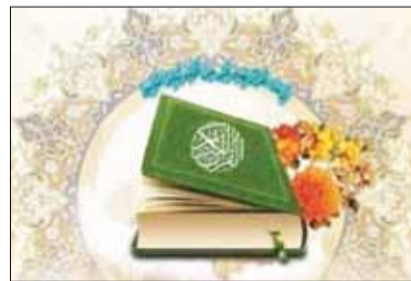
مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین با اشاره به پوشش ۸۸ درصدی خانوارهای روستایی استان از نعمت گاز طبیعی، افزود: این در حالی است که ۱۰۰ درصد خانوارهای شهری از این نعمت برخوردار بوده و براساس دستورالعمل وزیر نفت مبنی بر اینکه تا سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۹۰ درصد روستاهای کشور که بایستی از گاز طبیعی بهره مند شوند، انشالله به این عدد هم خواهیم رسید.



اگر واقعه منجر به فوتی پیش بیاید، این نوع خسارتها به هیچ عنوان جبران مافات نمی کند و آثار بعد از این اتفاقات را هم نمی تواند پوشش دهد و لذا انتظار داریم تا نسبت به نصب ادوات و تجهیزات گازرسانی دقت لازم از سوی مشترکان به عمل آید. مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین با اشاره به اینکه گاهی اوقات نصب ناقص یک دودکش می تواند یک خانواده را به کام مرگ بکشاند و این جای تأسف است، اظهار داشت: مردم خیلی به خاطر صرفه اقتصادی سلاسه از کنار چنین موضوعاتی نگذرند تا جایی که برای پایین آوردن هزینه نباید تحت هیچ شرایطی از استانداردهای مورد نظر ما صرف نظر کنند. بوشهری، استفاده از وسایل گرمایشی غیراستاندارد، توجه نکردن به تامین هوای تازه و کمبود اکسیژن مورد

**قزوین - خبرنگار فرصت امروز:** بوشهری با اشاره به ۹ مورد فوتی ناشی از گاز گرفتگی در سال گذشته، تصریح کرد: علی رغم توصیه های به عمل آمده و افزایش تعداد مشترکان گاز استان، متأسفانه امسال و با نزدیک شدن به فصل سرما تعداد فوتی های ناشی از گاز در استان تاکنون ۹ مورد بوده که این مساله به هیچ عنوان خوب نیست و انتظار داریم با توجه به توسعه گازرسانی، به خصوص در روستاها مردم به مسایل ایمنی گاز به طور جدی نگاه کرده و ساده از کنار این موضوع نگذرند. به گفته بوشهری، هرچند مورد آتش سوزی، انفجار، گاز گرفتگی و حوادث منجر به فوت در استان قزوین از ۸۱ مورد در سال ۹۵ به ۳۵ مورد در سال جاری رسیده اما همچنان تعداد فوتی های ناشی از گاز گرفتگی برای ما حایز اهمیت بوده و باید توجه جدی به این موضوع داشت. وی اضافه کرد: انتظار داریم در فصل سرمای پیش رو، با رعایت تمامی موارد و الزامات ایمنی به تعداد کشته ها و حوادث ناشی از گاز در استان اضافه نشود و با فرهنگ سازی بیشتر، حتی در زمان واگذاری انشعاب به مشترکان خود در قالب آرایه بروشور توصیه های لازم در نحوه استفاده از گاز و توصیه های ایمنی آرایه می شود. وی با بیان اینکه علی رغم تفاهم نامه سراسری شرکت گاز با بیمه معلم در خصوص تعهدات مالی در رابطه با حوادث منجر به فوت و خسارت مالی مشترکان خود سعی داشته ایم تا حدودی این خسارت ها را پوشش دهیم، افزود:

## نظم مهمترین شاخصه برگزاری مسابقات قرآنی



**قم - خبرنگار فرصت امروز:** یکی از شرکت کنندگان در مسابقات سراسری قرآن کریم گفت: نظم مهمترین شاخصه ای بود که در برگزاری مسابقات قرآنی رضایت همه متسابقین را به همراه داشت. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، حسن یزدان پناه برگزار مسابقات قرآنی را از سوی سازمان اوقاف و امور خیریه در شرایط کنونی بسیار مطلوب ارزیابی و اظهار کرد: هرچند مسابقات حضوری که در سال های گذشته برگزار می شد قابل مقایسه با مسابقات غیرحضوری نیست اما با توجه به شرایط موجود اقدامات شایسته ای صورت گرفت. وی با بیان اینکه اضطراب

در مراسمی با حضور استاندار هرمزگان:

## ۴۰ هزار متر مکعب به ظرفیت آب شرب هرمزگان اضافه شد

متر مکعبی اشاره کرد و افزود: با تدابیری که در اجرای این پروژه اتخاذ شد هم آب مورد نیاز هرمزگان از این محل تامین خواهد شد و هم دغدغه زیست محیطی مرتفع می شود. آشوری از پروژه در حال اجرای یک میلیون متر مکعبی بندرعباس به عنوان یک دستاورد بزرگ یاد کرد که احساس باور ملی را تقویت کرد. به گفته وی، این پروژه نشان داد که از دل تحریم می توان فرصت ساخت و توان داخلی یک پروژه عظیم را به سرانجام رساند.

نماینده هرمزگان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به استفاده کشورهای حاشیه خلیج فارس از ظرفیت آب دریا برای شیرین سازی گفت: این کشورها ۳۰ میلیون متر مکعب آب بصورت شبانه روزی از محل شیرین سازی آب دریا تولید می کنند این در حالی است که ما فقط ۴ درصد آن را استفاده می کنیم. وی ضمن قدردانی از تلاش ها برای بهره برداری از ظرفیت ۴۰ هزار متر مکعبی شیرین سازی آب دریا گفت: تجربه این آبشیرین کن و تکمیل آبشیرین کن یک میلیون متر مکعبی باعث خواهد شد تا به نقطه اتکا برسیم.



همتی ادامه داد، مردم هرمزگان در اجزای این پروژه همکاری خوبی داشتند و به آنها اطمینان می دهیم که علاوه بر بهره مندی مردم استان از ظرفیت این آبشیرین کن، هیچ مشکل زیست محیطی خلیج فارس را تهدید نمی کند. در ادامه این مراسم محمد آشوری نماینده هرمزگان در مجلس شورای اسلامی گفت: با بهره برداری از پروژه شیرین سازی ۴۰ هزار متر مکعبی واقع در سایت یک میلیون متر مکعبی بندرعباس، خاطره خوبی به یادگار گذاشته شد. وی به دغدغه زمان آغاز اجرای پروژه آبشیرین کن یک میلیون

**بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز:** استاندار هرمزگان در جریان بازدید از روند اجرای پروژه آب شیرین کن یک میلیون متر مکعبی بندرعباس، از ظرفیت ۴۰ هزار متر مکعبی شیرین سازی آب در این سایت بهره برداری کرد. فریدون همتی در این مراسم که محمد آشوری نماینده هرمزگان در مجلس شورای اسلامی، امین قصبی مدیرعامل آب و فاضلاب هرمزگان و مدیرعامل شرکت تامین و انتقال آب خلیج فارس حضور داشتند، گفت: با بهره برداری از سایت شیرین سازی ۴۰ هزار متر مکعبی، آب شهر خمیر و روستاهای مسیر از این محل تامین خواهد شد. وی همچنین گفت: با اجرای خط انتقال جدید، آب شهر بندرعباس و برخی از روستاهای این شهرستان از محل این آبشیرین کن تامین می شود. استاندار هرمزگان از آبشیرین کن یک میلیون متر مکعبی بندرعباس به عنوان یک ابر پروژه یاد کرد که در شرایط تحریم به دست نیروهای توانمند کشور ساخته شد. به گفته همتی، این ابر پروژه در نوع خود کم نظیر بوده که هر بخش آن یک پروژه و در نوع خود جدید و قابل تامل است.

# ۶ راه که امسال، دنبال کنندگان یوتیوب بیشتری جذب کنید



پس از سال‌ها گرداندن وبلاگ موفق بازاریابی دیجیتال خود، شرکت من تصمیم گرفت تا دیدگاهش را گسترش دهد و پلتفرم جدیدی را امتحان کند. ما برای ایجاد برند اختصاصی یوتیوب خود، زمان زیادی صرف کردیم و اعضای تیم هم بی‌وقفه تلاش کردند. در عرض ۱۲ ماه، در یوتیوب بیش از ۳۵ هزار دنبال‌کننده کسب کردیم و به یکی از بزرگ‌ترین جوامع یوتیوب در بازاریابی دیجیتال تبدیل شدیم.

یوتیوب (YouTube) فقط جای فیلم‌های خنده‌دار گریه‌ها، کارائوکه (Karaoke)، هم‌سفری و اینفلوئنسرهایی (Influencers) که سعی می‌کنند برای مشهور شدن در یوتیوب با یکدیگر رقابت کنند، نیست. در حقیقت، یوتیوب به عنوان دومین سایت پرریننده در دنیا، می‌تواند برای برند شما، یک ابزار قدرتمند باشد. با این حال، بسیاری از بازاریابان با این پلتفرم آشنا می‌شوند ولی نمی‌دانند که داشتن یک استراتژی خاص برای برندشان در یوتیوب، چگونه است.

در این مقاله، من شش نکته برای شروع یک حساب تجاری موفق در یوتیوب و درس‌هایی که در راه رسیدن به ۳۵ هزار دنبال‌کننده یاد گرفتیم را برای تان به اشتراک خواهم گذاشت.

## ۱. یک شخصیت خریدار بسازید

فکر نکنید که محتوای شما بیش از حد «خشک» است. مطمئننا با بیش از ۲ میلیارد کاربر فعال در ماه، جمعیتی در یوتیوب وجود دارد که به محتوای برند شما، علاقه‌مند است. شما فقط باید بفهمید که آنها به چه چیزهایی علاقه دارند.

برای انجام این کار، یک شخصیت خریدار ایجاد کنید. شخصیت خریدار، یک نمایش نیمه‌خیالی از مشتری ایده‌آل تان است. از خودتان بپرسید: مخاطبین من چه مشکلی دارند که باید حل شود؟ چگونه ویدئوها و کانال من می‌تواند آن مشکلات را حل کند؟

شخصیت خریدار شما، به طور مستقیم بر نوع محتوای شما تاثیر خواهد گذاشت. به عنوان یک سازمان بازاریابی، مشتریان ما تصمیم‌گیرندگان و متخصصان بازاریابی ما هستند بنابراین کانال ما ترکیبی از ویدئوهای تربیتی، آموزشی، اطلاع‌رسانی و اخبار مرتبط است.

## ۲. از خودتان ایده بگیرید

در ابتدا، کمی سخت است که بدانید چه ویدئویی را پست کنید. دنبال محتوای جدید نباشید، به محتوای موفق فعلی خود نگاه کنید و از همان به روش جدیدی استفاده کنید. در ابتدا، بسیاری از ویدئوهای یوتیوب‌مان، براساس محبوب‌ترین پست‌های وبلاگ ما بودند. با گذشت زمان، ما توانستیم بفهمیم مخاطبان یوتیوب ما، چه محتوایی می‌خواستند و توانستیم بدون توجه به پست‌های وبلاگ‌مان، ویدئوهای یوتیوب خود را بسازیم. به طور کلی، بینندگان دو چیز می‌خواهند: سرگرم شدن و یاد گرفتن چیزی. من به شما توصیه می‌کنم که هر دوی آنها را با هم در ویدئوهای خود داشته باشید. ویدئوهای خود را کوتاه و سرگرم‌کننده نگه دارید و همیشه اصل مطلب را بازگو کنید.

چیز دیگری که بینندگان می‌خواهند، ثبات و پایداری است. اگر ببینند که شما زیاد پست نمی‌گذارید، هیچ‌گاه به دنبال کنندگان تان نمی‌پیوندند. ما متوجه شدیم که هفته‌ای یک بار پست گذاشتن و هر از گاهی یک ویدئوی اضافی پست کردن، می‌تواند بینندگان را آنقدری که باید، سرگرم کند. زمان‌های مختلف پست گذاشتن را امتحان کنید تا بالاخره ببینید چه موقعی برای پست گذاشتن برند شما بهترین زمان است.

## ۳. یک هویت تصویری با کیفیت بالا ایجاد کنید

الان بینندگان نسل جدید، رنگ‌تر از همیشه‌اند و زمانی که بخواهند ویدئویی تماشا کنند، انتظار دارند که کیفیت آن بالا باشد. اگر آنطور که می‌خواهند نباشد، به راحتی سراغ انتخاب‌های دیگرشان می‌روند.

حواس تان را جمع کنید که فقط ویدئوهای باکیفیتی که قطعاً هم به برند خودتان تعلق دارند، پست کنید. هرچه ویدئوی شما جذاب‌تر باشد، حواس بینندگان تان کمتر پرت می‌شود و به احتمال بیشتر، به حرف‌های تان اعتماد می‌کنند و به کانال تان باز می‌گردند. به فیلم‌های دیگر که زیرمجموعه همان موضوع هستند، نگاهی بیندازید و ببینید چطور می‌توانید سرتز از بقیه باشید، حتی شده با طرح کاور روی ویدئوی تان.

یوتیوب و بازاریابی ویدئویی، سرمایه‌گذاری هستند. پس برای اینکه مطمئن شوید ویدئوی تان عالی و باکیفیت است، اعضای تیم درستی استخدام کنید یا از نیروی کار خارجی استفاده کنید.

## ۴. مثل ربات نباشید

یوتیوب، یک فرصت عالی برای نشان دادن نام و شخصیت منحصر به فرد برند شما است. مثل ربات نباشید، چراکه بینندگان می‌خواهند افراد پشت این برند را ببینند. چه از متن استفاده می‌کنید یا نه، مطمئن شوید که فیلم‌های شما طبیعی به نظر می‌رسند و بیش از اندازه تمرین شده نیستند. برخی از اعضای تیم ما ترجیح می‌دهند که از روی متن بخوانند و برخی از آنها هم موقع کار، فی‌البداهه حرف می‌زنند. ببینید شما با چه چیزی بهتر عمل می‌کنید.

پاسخ به نظرات، یک روش عالی دیگر برای درگیر کردن کاربران با محتوا و کانال شما است. نظارت و واکنش به نظرات، در طول زمان باعث ایجاد اعتماد و وفاداری هرچه بیشتر می‌شود و به شما این امکان را می‌دهد که بفهمید بینندگان تان می‌خواهند چه چیزی تماشا کنند.

## ۵. سئوی یوتیوب را بشناسید

همه سئوها (SEO) شبیه به هم ساخته نشده‌اند و شما باید برای یوتیوب، از یک استراتژی سئوی متفاوت با گوگل استفاده کنید.

دقت کنید در عنوان ویدئو، توضیحات و حتی در نام خود، از کلمات کلیدی استفاده کنید. همه پرچسب‌های مربوطه را در ویدئوی خود اضافه کنید تا کاربران بتوانند هنگام جست‌وجو، شما را راحت‌تر پیدا کنند. لینک را به پست‌های وبلاگ خود، محتوای قابل دانلود و سایر ویدئوهای مرتبط نیز اضافه کنید. هرچه محتوای تان راحت‌تر پیدا شود، با مرور زمان بازدید بیشتری دریافت می‌کنید.

## ۶. تمام ابزارهای انتشار ممکن را با هم ادغام کنید

بازدیدها همواره بیشتر می‌شوند. هرچه بازدیدتان کمتر باشد، بازدیدکنندگان کمتری نیز روی ویدئوی شما کلیک می‌کنند. برای غلبه بر این مشکل، کانال جدید خود را با استفاده از محتوای دیگر تان، تبلیغ کنید. آیا خبرنامه، وبلاگ، پادکست و شبکه‌های اجتماعی دارید؟ ویدئوهای خود را از طریق تمام این منابع مختلف به اشتراک بگذارید تا آگاهی و بازدیدتان افزایش یابد. حالا چه در استوری اینستاگرام فیلم‌های کوتاه پست کنید، صدای خود را در پادکست‌تان پخش کنید، در وبلاگ خود، ویدئو پست کنید و چه از دکمه فراخوان یا کال تو اکشن (CTA) در خبرنامه خود استفاده کنید، مطمئن شوید که همه بازدیدکنندگان تان از پست جدیدتان خبر دارند. در کل، بزرگ‌ترین درسی که من آموختم، این است که سرمایه‌گذاری در یوتیوب، یک سرمایه‌گذاری ارزشمند است. چیزی که جدی شروع‌اش نکردیم، به بخش عمده‌ای از شرکت ما تبدیل شد و من معتقدم که بسیاری از برندها، می‌توانند از این فرصت بهره‌مند شوند. گاهی اوقات هم بسیار خسته‌کننده می‌شود. مثلاً ما روی ۳ هزار تا ۱۰ هزار دنبال‌کننده، گیر کرده بودیم اما بهترین توصیه من، این است که با فرآیند کند این کار، کنار بیایید و شک نکنید که در نهایت، پاداش تلاش‌های سخت خود را می‌گیرید.

# ۷ گام برای بازاریابی تاثیر گذار در شبکه‌های اجتماعی



اجتماعی متفاوت فعالیت دارند. مشکل اصلی فعالیت در شبکه‌های اجتماعی مختلف دشواری‌های مدیریت همه آنها به صورت واحد است. خوشبختانه در اینجا نیز ابزارهای کمکی به برندها یاری می‌رسانند. بر این اساس با استفاده از ابزار نظیر Hootsuite بازاریاب‌ها داشبوردی واحد برای مدیریت تمام اکانت‌های برندشان در شبکه‌های اجتماعی مختلف دریافت خواهند کرد.

## ۷. دسترسی به نتایج کار

وقتی ما مشغول فعالیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی هستیم، حجم وسیع کارها به راحتی ما را از بررسی نتیجه کارمان باز خواهد داشت. اشتباه بسیاری از برندها درست در همین نقطه رقم می‌خورد. بر این اساس آنها به جای توجه به نتیجه کارشان دانما در تلاش برای تولید محتوا بازاریابی هستند. اگر ما نسبت به میزان تاثیر گذاری و موفقیت محتوا و کمپین‌مان روی مخاطب آگاهی نداشته باشیم، چگونه می‌توان روند رو به رشدی را برای برندها ترسیم کنیم؟

امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی آمارهای مناسبی را در مورد میزان تاثیر گذاری محتوای ما روی کاربران و پسند آنها ارائه می‌کند. بررسی مداوم این آمارها به برندها در راستای فهم میزان موفقیت‌شان در دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده کمک خواهد کرد.

اگرچه در برخی موارد به نظر می‌رسد شبکه‌های اجتماعی به تسخیر برندهای بزرگ در آمده، اما کسب‌وکارهای متوسط و کوچک نیز میدان فعالیت خود را دارند. بر این اساس ۸۶ درصد از کسب‌وکارهای کوچک در سال ۲۰۱۹ به دنبال پیگیری برنامه مشابه سال گذشته‌شان هستند. این به معنای توجه هرچه بیشتر برندها به اهمیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است.

منبع: allbusiness

مناسب در این میان تلاش برای ترغیب کاربران برای صحبت هرچه بیشتر در مورد برندها است. وقتی گفت‌وگو پیرامون برندها شکل بگیرد، کاربران علاقه‌مند یکدیگر را پیدا خواهند کرد. این امر زمینه اصلی برای ایجاد یک جامعه کوچک پیرامون برندها را فراهم می‌کند. در این مرحله برندها نیز باید وارد عمل شود. این کار از طریق برقراری ارتباط با کاربران، پاسخگویی سریع به پرسش‌های آنها و از همه مهم‌تر مشارکت در گفت‌وگوهای آنها در قالب گروه‌ها و صفحات اختصاصی صورت می‌گیرد.

اگر به دنبال جذاب‌سازی هرچه بیشتر جامعه کوچک برندها هستید، مسایقه‌های جذاب را نیز در دستور کار قرار دهید. به طور معمول برای ترغیب کاربران به شرکت در این مسایقه‌ها باید جایزه‌های ارزشمند برای افراد برنده تعیین کنید. پیشنهاد من در اینجا تعیین محصولات برندها به عنوان جایزه افراد برنده است. به این ترتیب هم توجه مخاطب را جلب خواهید کرد و هم محصولات‌تان را به آنها معرفی می‌کنید.

## ۵. سرمایه‌گذاری روی تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

اگر شما نیز گمان می‌کنید جلب توجه کاربران در شبکه‌های اجتماعی بسیار دشوار شده است، در این زمینه تنها نیستید. براساس تجربه بسیاری از برندها امروزه کاربران بسیار سخت‌تر از هر زمان دیگری به محتوای برندها توجه می‌کنند. به این ترتیب عرصه برای فعالیت دیگران نیز به منظور دریافت توجه بیشتر تنگ شده است.

در چنین شرایطی سرمایه‌گذاری روی تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی ایده چندان بدی به نظر نمی‌رسد. خبر خوب در این میان عدم نیاز به اختصاص هزینه‌های بالا برای تبلیغ برندها در شبکه‌های اجتماعی است. درست به همین دلیل بسیاری از برندها توجه ویژه‌ای به این بخش دارند. همچنین به لطف الگوریتم تازه بسیاری از شبکه‌های اجتماعی دیگر نیازی به تبلیغات توده‌ای یا هزینه بالا نیست. در عوض با تعیین ویژگی‌های مخاطب هدف به راحت‌ترین شیوه ممکن محتوای مورد نظرمان را به دست آنها خواهیم رساند. این الگو علاوه بر اینکه هزینه بسیار کمی برای برندها در بر دارد، میزان تاثیر گذاری به مراتب بیشتری را نیز ارائه می‌کند. به عنوان مثال، شما می‌توانید تبلیغات فیس‌بوکی را در انتخاب کنید. در این میان یک گزینه جلب توجه طیف کاربران مورد نظر برای نمایش محتوای‌مان است. با این کار محتوای تبلیغاتی شما فقط برای کاربران دارای پسندها، علائق و مطالب همسو با مشتریان ایده آل‌تان به نمایش در خواهد آمد.

یکی از نکات مهم درخصوص تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی تلاش برای نمایش آن به مخاطب هدف است. این کار از آن روی اهمیت دارد که نمایش محتوا به کاربران غیر علاقه‌مند به کسب‌وکار ما موجب شکل‌گیری ذهنیت منفی از برندها پیش آنها خواهد شد. با استفاده از امکانات شبکه‌های اجتماعی به منظور شخصی‌سازی تبلیغات‌مان برای کاربران دیگر چنین مشکلاتی پیش نخواهد آمد.

## ۶. در صورت نیاز از دیگران کمک بگیرید

خوشبختانه امروزه نرم‌افزارهای کمکی بسیار زیادی برای مدیریت بهینه شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. ابزارهایی نظیر Hootsuite، Sprout Social و Buffer توانایی انجام کارهای بسیار زیادی برای برندها را دارند. با استفاده از این ابزارها تیم‌های بازاریابی اطلاعات مورد نیاز خود را در قالبی کاربردی و یکجا دریافت خواهند کرد. مشکل مشاهده آمارهای کاربردی در شبکه‌های اجتماعی همیشه یکی از دغدغه‌های بازاریاب‌ها بوده است. دلیل اصلی آن نیز ضرورت مراجعه به صفحات مختلف برای دریافت این اطلاعات بود. اکنون با توجه به عرضه ابزارهای کمکی دیگر چنین نگرانی‌هایی وجود نخواهد داشت. بدون تردید فعالیت در شبکه‌های اجتماعی در یک پلتفرم خاص خلاصه نمی‌شود. بر این اساس تیم‌های بازاریابی معمولاً در چند شبکه

و نوع محصولاتش تعریف شود. آیا شما به دنبال افزایش آگاهی دامنه مشخصی از افراد پیرامون برندها هستید؟ شاید هدف شما افزایش بازدید افراد علاقه‌مند به کسب‌وکار‌تان از سایت رسمی شرکت‌تان است؟ آیا قصد دارید کاربران با مشاهده محتوای شما در شبکه‌های اجتماعی نسبت به ماهیت محصولات و خدمات‌تان کنجکاو شوند؟ آیا به دنبال بهبود وضعیت رابطه برندها با مشتریان هستید؟ خوشبختانه تمام اهدافی که در سطر قبیل بیان شد، از طریق شبکه‌های اجتماعی قابل دسترسی است. نکته مهم در این میان خلق تعریفی دقیق از اهداف‌مان است. به این ترتیب در تمام طول مدت بازاریابی مسیر کلی را گم نخواهیم کرد.

## ۲. اندکی بررسی را در دستور کار قرار دهید

بدون تردید در دنیای بازاریابی الگوهای بسیار متنوعی برای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. با این حال برندها ما نیازی به پیروی از تمام الگوها ندارد. اگر به دنبال تاثیر گذاری روی نسل جوان هستیم، بی‌شک اسنپ چت و محتوای دارای طیف رنگ شاد بهترین شیوه برای ما خواهد بود. در عین حال اگر در زمینه IT فعالیت داشته باشیم، دیگر اسنپ چت به ما کمکی نمی‌کند. یکی از بهترین شیوه‌ها برای شناخت پلتفرم مناسب برای برندها بررسی نحوه عملکرد رقیب‌مان است. سپس به سراغ بررسی نوع مخاطب حاضر در هر کدام از پلتفرم‌های مد نظرمان خواهیم رفت. این کار تصویر واضح از نحوه فعالیت دیگر رقیب‌مان در شبکه‌های اجتماعی به ما خواهد داد. یکی از منابع مناسب برای دسترسی به اطلاعات در زمینه بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی از آنسوی Pew Research است. این موسسه در زمینه گردآوری اطلاعات اینترنتی و آنلاین مناسب برای برندهای مختلف فعالیت دارد. علاوه بر این با نگاهی به مطالب سایت Social Media Examiner و Social Media Explorer به مقاله‌های کاربردی و مناسبی در زمینه ترسیم الگوی بازاریابی برای کسب‌وکارهای مختلف خواهیم خورد. اگر به دنبال فهم اینکه مخاطب هدف‌تان در کدام پلتفرم بیشتر فعالیت دارد، هستید، حتماً به این سایت‌ها مراجعه کنید. بدون تردید ما فرصت کافی برای حضور در همه شبکه‌های اجتماعی را نداریم. به همین دلیل باید به سراغ نمونه‌هایی برویم که مخاطب هدف‌مان بیشترین فعالیت را در آنها دارد.

## ۳. جلب توجه با تصاویر

در شبکه‌های اجتماعی عکس‌ها، تصاویر گرافیکی و ویدئوها توجه بیشتری را به خود جلب می‌کند. فرقی ندارد که موضوع اصلی کسب‌وکار شما چیست، تلاش تیم بازاریابی شما باید در راستای افزودن شمار قابل توجهی تصویر به اکانت برندها در شبکه‌های اجتماعی باشد. بدون تردید در این میان تولید یا یافتن تصویر برای برخی از کسب‌وکارها ساده‌تر است. به عنوان مثال یک برند فست‌فود در زمینه پرورش و فروش حیوانات خانگی به طبع ایده‌های بصری بسیار بهتری در مقایسه با شرکت تولید شیر خواهد داشت. یافتن ایده برای به اشتراک گذاری در قالب تصویر ساده است. به عنوان مثال اگر در زمینه IT فعالیت دارید، تصاویر جذابی از پشت صحنه کسب‌وکار‌تان به همراه اینفوگرافی‌های حاوی اطلاعات مهم پیرامون موضوعات مهم دنیای IT طراحی کنید. یک ایده مناسب برای شرکت‌های IT راه‌اندازی آرشیو تصاویر استاک رایگان است. به این ترتیب شمار بالایی از کاربران برای یافتن تصاویر مورد نظرشان به سراغ آرشیو شما خواهند آمد. به علاوه در بسیاری از پست‌های کاربران تصاویر شما به نمایش در می‌آید.

## ۴. ایجاد جامعه‌ای پیرامون برندها

شبکه‌های اجتماعی فقط در مورد راه‌اندازی و بهبود وضعیت برندها نیست. در حقیقت، پیگیری صرف اهداف تجاری بسیاری از مخاطب‌های ما را ناامید خواهد کرد. به جای استفاده از چنین الگوهای قدیمی و ناکارآمدی باید به سراغ استراتژی‌های نوین باشیم. یک ایده

آیا شبکه‌های اجتماعی در خدمت کسب‌وکار شما هستند؟ بسیاری از ما فقط به این دلیل که فعالیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی از سوی بسیاری از برندهای بزرگ دنبال می‌شود، به این حوزه وارد شده‌ایم. به این ترتیب در پایان روز تردیدهایی بسیار زیادی در مورد ارزش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی و هزینه‌های آن داریم. براساس گزارشی از سوی سایت تحلیلی LSA Insider شمار بالایی از صاحبان کسب‌وکارها که به اهمیت شبکه‌های اجتماعی واقف هستند، نگرانی‌های اساسی در مورد بازگشت سرمایه‌گذاری (ROI) برندها در این حوزه دارند.

در این گزارش ۵۷ درصد از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و متوسط شبکه‌های اجتماعی را به عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای بازاریابی برندها قلمداد کرده‌اند. به عبارت دیگر، در این مطالعه نزدیک به ۳۰ درصد از شرکت‌کنندگان شبکه‌های اجتماعی را مهم‌ترین ابزار بازاریابی شرکت خود عنوان کرده‌اند. نکته جالب اینکه ۶۶ درصد از شرکت‌کنندگان در مطالعه پژوهشی LSA Insider علی‌رغم تایید اهمیت شبکه‌های اجتماعی در فرآیند بازاریابی به بیان عدم اعتمادشان به الگوی بازاریابی خود در شبکه‌های اجتماعی پرداخته‌اند.

در این مقاله من قصد بررسی نحوه ارتقای تاثیر گذاری بازاریابی برندها در شبکه‌های اجتماعی را دارم. در ادامه علاوه بر بررسی آماری و کیفی دلایل علاقه‌مندی کاربران به شبکه‌های اجتماعی، هفت گام موثر برای بهبود الگوهای بازاریابی برندها را مطالعه خواهیم کرد.

## کاربران در شبکه‌های اجتماعی چه چیزی را دوست ندارند؟

ما در سایت All Business مطالعه کوچکی را در مورد دلایل علاقه‌مندی و نفرت مردم به شبکه‌های اجتماعی انجام داده‌ایم. نتایج این بررسی نوع نگاه بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها را به مقوله شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی در آنها تغییر خواهد داد. به نکات ذیل توجه کنید:

- ۳۹ درصد از مردم نسبت به کاربردهای شبکه‌های اجتماعی ابراز امیدواری کرده‌اند. با این حال نگرانی اصلی آنها وجود پلتفرم‌های گوناگون است. به این ترتیب شمار بالایی از مردم در انتخاب پلتفرم اصلی برای فعالیت دچار تردید هستند.
- ۲۶ درصد از کاربران اعلام کرده‌اند از تغییر مداوم الگوریتم شبکه‌های اجتماعی خسته شده‌اند. به همین دلیل دیگر توجه چندانی به محتوای تبلیغاتی و بازاریابی در این پلتفرم‌ها ندارند. در نتیجه الگوهای قدیمی بازاریابی دیگر تاثیری روی این دسته از کاربران نخواهد داشت.
- ۲۱ درصد از مردم عنوان کرده‌اند که به طور کلی شبکه‌های اجتماعی را درک نمی‌کنند. در اغلب موارد این افراد شبکه‌های اجتماعی را بیش از اندازه پیچیده قلمداد کرده‌اند.
- ۱۹ درصد از مردم معتقدند که در شبکه‌های اجتماعی محتوای خلاف سلیقه‌شان دریافت می‌کنند، اما از دلیل اصلی نمایش چنین محتواهایی مطلع نیستند.

چگونه از هدر دادن وقت در شبکه‌های اجتماعی جلوگیری کنیم؟ بدون تردید بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای هر کسب‌وکار ضروری است. با این حال فرآیند بازاریابی نیازی به اذیت کاربران و دلسرده ساختن‌شان ندارد. در ادامه این مقاله من به بررسی هفت گام موثر در راستای بازاریابی موفق و تاثیر گذار در شبکه‌های اجتماعی خواهیم پرداخت.

## ۱. تعریف اهداف مشخص برای فعالیت‌تان در شبکه‌های

### اجتماعی

بسیاری از افراد در شبکه‌های اجتماعی به دنبال افزایش لایک و کامنت پست‌های خود هستند. با این حال برندها به دلیل ماهیت تجاری فعالیت‌شان باید به سراغ اهدافی وسیع‌تر از مقدار مشخصی لایک و کامنت باشند. اهداف هر برند باید با توجه به ماهیت کسب‌وکار

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

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۲۶۶۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلاعارض متقاضی آقای محمد رمضان اصفهانی فرزند رحیم بشماره شناسنامه ۲۷۷۴ صادره از در شناسگ یک قطعه زمین پانای احدائی در آن به مساحت ۲۲۲/۵۷ متر مربع شماره ۱ فرعی از ۱۰ اصلی واقع در قریه موسی آباد کاشانی تهران بخش حوزه ثبت ملک ورامین از مالکیت اکثر افشار خاص محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت افضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۹/۱  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۹/۱۶

۳۴۲ م الف  
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمد رحیم پوررایی  
۷۸۵



بررسی ۱۰ بازار اصلی خردهفروشی آنلاین

**بزرگ‌ترین بازارهای خردهفروشی آنلاین دنیا کدامند؟**

**ترجمه: علی آل‌علی:** بازار خردهفروشی آنلاین در طول ماه‌های اخیر به شدت داغ شده است. امروزه اغلب برندها به دلیل شرایط ناشی از کرونا به سوی فروش آنلاین می‌روند. سهم بازارهای مختلف از خردهفروشی آنلاین به یک شکل نیست. برخی از کشورها به دلایلی نظیر جمعیت و سهولت خرید اینترنتی بازارهای مهمی محسوب می‌شود. این امر موجب سرمایه‌گذاری هرچه بیشتر برندهای بزرگ در چنین بازارهایی می‌شود. در ادامه برخی از بازارهای مهم در این زمینه را مورد بررسی دقیق قرار خواهیم داد.

۱. چین: امروزه چین بزرگ‌ترین بازار برای خردهفروشی آنلاین است. برندهایی نظیر علی‌بابا و تائوبائو فعالیت گسترده‌ای در زمینه ارائه خدمات خردهفروشی آنلاین در این بازار انجام می‌دهند. این امر در طول سال‌های اخیر با توسعه بازارهای خردهفروشی موجب کسب سود فراوان از سوی کارآفرینان چینی شده است. مشتریان آنلاین در سراسر دنیا امکان خرید از علی‌بابا را دارند. این امر همراه با تنوع محصولات خردهفروشی‌های چینی موجب افزایش مشتریان جهانی آنها شده است. نکته مهم در این میان توجه به بازار داخلی چین به عنوان بزرگ‌ترین بازار خردهفروشی است. سهم کلی چین از بازار صنعت خردهفروشی جهانی ۱۵.۹ درصد تعیین شده است. این امر به معنای سود سالانه ۶۷۲ میلیارد دلاری خردهفروشی‌ها از بازار چین است. نکته جالب اینکه خردهفروشی‌های بزرگ خارجی نیز کم و بیش از بازار چین سود می‌برند.

۲. ایالات متحده: ایالات متحده به عنوان دومین بازار بزرگ در صنعت خردهفروشی آنلاین دارای جذابیت‌های بسیار زیادی است. شمار بالایی از خردهفروشی‌های آنلاین در این بازار فعالیت دارند. اغلب خردهفروشی‌های آمریکایی دارای شعبه‌های فراوان در سطح جهان هستند. این امر در مورد خدمات خردهفروشی‌های آنلاین نیز صحت دارد. آمازون به عنوان بزرگ‌ترین خردهفروشی آنلاین دنیا بیشترین سهم از بازار ایالات متحده را دارد. این امر با توجه حجم فعالیت آمازون در بازارهای جهانی قابل توجه است. البته مسئله اساسی در این میان تنوع خردهفروشی‌های آنلاین در ایالات متحده است بنابراین در اینجا شاهد فعالیت شمار بالایی از برندها هستیم. بازار ایالات متحده در مقیاسی جهانی با ارزش ۳۴۰ میلیارد دلار نزدیک به ۷.۵ درصد از سهم صنعت خردهفروشی جهانی را به خود اختصاص داده است. همین امر موجب تمرکز بسیاری از برندها برای حضور در این بازار و فروش محصولات شده است.

۳. انگلستان: انگلستان از نظر وسعت شاید قابل مقایسه با چین یا ایالات متحده نباشد، اما کشوری مهم از نظر توسعه صنعت خردهفروشی آنلاین است. این کشور در زمینه کمک به کسب و کارهای جدید سیاست‌های جذابی دارد. حمایت از خردهفروشی‌های آنلاین در انگلستان در طول یک دهه اخیر به طور منظم دنبال شده است. یکی از نکات جالب در این میان اخذ مالیات‌های سنگین از خردهفروشی‌های آنلاین است. دلیل این امر ایجاد تعادل رقابتی میان خردهفروشی‌های آنلاین و آفلاین عنوان شده است. خردهفروشی‌های آنلاین به دلیل هزینه‌های کمتر امکان رقابت نابرابر با رقبای حضوری‌شان را دارند. بنابراین در این فضا دولت انگلستان اقدام به اخذ مالیات برای ایجاد تعادل می‌کند. سهم انگلستان از بازار خردهفروشی رقمی نزدیک به ۹۹ میلیارد دلار است. با این حساب انگلستان مقصدی مناسب برای بازارهایی و خردهفروشی آنلاین خواهد بود.

۴. ژاپن: حضور ژاپن در فهرست مقاله کنونی امر عجیبی نیست. ژاپنی‌ها در زمینه کسب و کارهای دیجیتال سابقه بسیار طولانی دارند. خردهفروشی در ژاپن یکی از گزینه‌های جذاب برای مشتریان محسوب می‌شود. این امر در طول یک دهه اخیر پای بسیاری از خردهفروشی‌های بزرگ نظیر آمازون به بازار ژاپن را باز کرده است. بسیاری از برندهای خردهفروشی آنلاین با استفاده از خصوصیات فرهنگی خاص این کشور موفق به انطباق‌پذیری با شرایط بازار این کشور شده‌اند. ژاپن بازار مورد علاقه‌ای برای خردهفروشی‌های بین‌المللی محسوب می‌شود. سهم اصلی این بازار از صنعت خردهفروشی جهانی ۵.۴ درصد و معادل ۷۹ میلیارد دلار است. مهمترین محصولات خردهفروشی در این بازار نیز شامل موبایل و لپ‌تاپ است.

۵. آلمان: آلمان دومین کشور اروپایی در فهرست کنونی مقاله‌مان است. پس از انگلستان، آلمان با سهم ۴ درصدی از بازار خردهفروشی جهانی دارای جذابیت‌های بسیار زیادی است. یکی از نکات جالب در این میان محبوبیت eBay در بازار خردهفروشی آلمان است. ارزش بازار آلمان برای صنعت خردهفروشی آنلاین معادل ۷۳ میلیارد دلار است بنابراین حضور برندهای شناخته شده خردهفروشی در این کشور کاملاً طبیعی خواهد بود.

۶. فرانسه: فرانسه یکی از کشورهای پیشرفته اروپایی محسوب می‌شود. خردهفروشی‌های محلی نظیر اودیگو و سی دیسکانت بازار خردهفروشی این کشور را در اختیار دارند. همین امر موجب سهم اندک برندهای بین‌المللی از بازار فرانسه شده است. ارزش این بازار در تازه‌ترین ارزیابی در سال ۲۰۲۰ معادل ۴۳ میلیارد دلار عنوان شده است. حضور آمازون در فرانسه بسیار اندک است. این امر ناشی از قدرت بالای خردهفروشی‌های آنلاین محلی در این کشور است بنابراین خرید از آمازون یا eBay در فرانسه رایج نیست.

۷. کره جنوبی: کره جنوبی یکی از گزینه‌های جذاب در این فهرست است. این کشور با وسعتی اندک دارای خردهفروشی‌های آنلاین بسیار زیادی است. سرعت بالای اینترنت در کره جنوبی استفاده از خدمات آنلاین را بدل به عادتتی جذاب کرده است. امروزه در اغلب کشورهای جهان خرید اینترنتی با استفاده از رایانه‌های شخصی صورت می‌گیرد. کره جنوبی در این میان وضعیت متفاوتی دارد. اغلب مردم برای خرید اینترنتی در این کشور از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کنند. ارزش بازار خردهفروشی این کشور معادل ۳۷ میلیارد دلار است.

۸. کانادا: حضور یکی از کشورهای دارای سطح رفاهی بالا در این فهرست جای تعجب ندارد. امروزه اغلب مردم کانادا از خرید آنلاین استفاده می‌کنند. این امر موجب تجربه ساده و سریع خرید از سوی مردم می‌شود. همچنین هزینه‌هایی نظیر خروج از منزل و ماندن در صف‌های طولانی خرید را نیز به همراه ندارد. نکته جالب در این میان تداوم تمایل مشتریان کانادایی برای خرید حضوری است. این امر به معنای سختی‌های فراوان خردهفروشی‌های آنلاین برای جلب نظر مشتریان در این بازار است. ارزش بازار کانادا در حوزه خردهفروشی نزدیک به ۳۷ میلیارد دلار برآورد شده است.

۹. روسیه: خردهفروشی آنلاین در روسیه شاید در نگاه نخست چندان پیشرفته نباشد، اما جایگاه جهانی مناسبی دارد. برندهای خردهفروشی روسی نزدیک به یک دهه پیش وارد حوزه آنلاین شدند. این امر به دلیل استقبال وسیع مشتریان از گزینه خرید آنلاین به سرعت بدل به بازاری ارزشمند شد. امروزه بازار روسیه در صنعت خردهفروشی آنلاین نزدیک به ۲۰ میلیارد دلار ارزش دارد.

۱۰. برزیل: تنها کشور حاضر از آمریکای جنوبی در این فهرست برزیل است. عرصه خردهفروشی آنلاین در این کشور در طول سال‌های اخیر توسعه قابل ملاحظه‌ای از نظر خردهفروشی آنلاین داشته است. ارزش بازار این کشور ۱۹ میلیارد دلار است. برخی از خردهفروشی‌های برزیلی فروش قابل ملاحظه‌ای به تمام کشورهای این منطقه دارند. با این حساب سطح درآمدی آنها از بازار آمریکای جنوبی در وضعیت مطلوبی است.

منبع: [business.com](http://business.com)

**۶ روش کاهش فشار روانی و استرس در شرایط سخت زندگی**

به شما کمک می‌کنند تا بهترین عملکردتان را در آینده داشته باشید.

**۵. به خودتان اجازه بدهید که احساس کنید تا احساس‌تان بهتر شود**

حتماً شنیده‌اید که اگر به احساسات‌تان زیادی رسیدگی کنید یا اگر آنها را انکار کنید، آنطور که باید احساس کنید، احساس می‌کنید. درست است. اگر چه که باید بین به رسمیت شناختن احساسات‌تان و گیر افتادن در نشخوار آنها تعادل برقرار کنید اما، مداومت بر انکار هم روشی سالم نیست.

یک راه موثرتر برای اینکه در لحظات پراسترس به خودتان کمک کنید این است: آگاه شوید که چه احساسی دارید و چرا این احساس را دارید. یادداشت‌نویسی روزانه، صحبت کردن با یک دوست صمیمی، صحبت کردن با درمانگر در صورت لزوم به شما کمک می‌کنند که از احساسات درونی خود آگاه شوید و در نهایت، خودتان را وارد فعالیت‌هایی کنید که ارتقای احساسی سالمی را در شما موجب می‌شوند و شما را رو به جلو پیش می‌رانند.

**۶. نقاط ضعف خودتان و دیگران را ببینید**

حتماً از عنوان این مقاله دریافته‌اید که یکی از بهترین راه‌های کاهش استرس این است که به خودتان کمتر سخت بگیرید- به خودتان استراحتی بدهید. همین کار را با دیگران هم می‌توانید بکنید. به آنها هم استراحتی بدهید و به آنها هم کمتر سخت بگیرید.

هیچ چیز را به خودتان نگیرید. لجبازی نکنید و به چیزی گیر ندهید. خودتان را جای دیگران بگذارید و سعی کنید اوضاع را از منظر آنها ببینید و به این ترتیب، بهترین نسخه آنها را مشاهده کنید. یاد بگیرید که به خاطر اشتباهات گذشته خودتان را و دیگران را ببخشید.

برای این کار راه‌های بسیاری وجود دارد اما مراقبه عشق‌ورزی و مهربانی مراقبه‌ای است که از تکنیک بسیار موثر مدیریت استرس (مراقبه) به گونه‌ای بهره می‌برد که روحیه‌تان را تقویت می‌کند و به شما آرامش می‌دهد.

**کلام آخر**

سخت است که جلوی خودتان را بگیرید و بعد از این دیگر خودتان را تحت فشار قرار ندهید. شاید حتی بترسید از اینکه اگر قدری آرام شوید، اوضاع به هم می‌ریزد، اما فشار روانی به خود وارد کردن کلید داشتن احساس بهتر و داشتن زندگی بهتر است. اگر رها کردن برای‌تان سخت است، می‌توانید با یک متخصص یا مشاور ارتباط بگیرید. حرف زدن با مشاور به شما کمک می‌کند تا فشار کمتری به خودتان وارد کنید و کیفیت زندگی‌تان را بالا ببرید.

منبع: [verywellmind/bazdeh](http://verywellmind/bazdeh)

و جسمی شما و نیز روابط‌تان سخت می‌شود. افراد نوع ای، در مقایسه با افرادی که پرشور نیستند و سخت‌کوشانی متعادل هستند، بیشتر درگیر مشکلات مرتبط با حوزه سلامت می‌شوند. این افراد درگیر رفتارهایی می‌شوند که چندان سالم نیستند. شاید شما قادر نباشید شخصیت‌تان را تغییر بدهید، اما می‌توانید لیه‌ها را نرم‌تر کنید و تمرکزتان را روی آرام‌تر بودن‌تان قرار بدهید و ببینید که همه چیز چقدر متفاوت می‌شود.

**۳. برای کاهش فشار روانی یک زندگی متعادل بسازید**

ساختن یک زندگی تمام و کمال خیلی خوب است، اما اگر یک زندگی متعادل نداشته باشید، اغلب اوقات، بیش از حد استرس را احساس می‌کنید. چطور می‌شود مشغولیت هیجان‌انگیز را از غرق شدن در استرس جدا کرد؟

برای شروع، پایان هر روز و هر هفته، توجه کنید که چه احساسی دارید (وقتی قرار است که هفته جدیدی را با چالش‌های جدید شروع کنید). به زندگی‌تان بادقت نگاه کنید تا ببینید وقت کافی برای مداومت بر فعالیت‌های خودمراقبتی، آن هم به طور منظم، دارید. این فعالیت‌ها عبارتند از:

- o ورزش منظم
- o خواب کافی
- o تقویت روابط

مراقبت کردن از خود برای مدیریت استرس ضروری است و هیچ هدف دیگری نباید بر آن ارجح باشد. در غیر این صورت، شما قادر نخواهید بود به گونه‌ای موثر به آن اهداف دست یابید. افراد فرسوده و خسته در نهایت توان حرکت‌شان را از دست می‌دهند.

**۴. مثل یک فرد خوش‌بین فکر کنید نه یک فرد بدبین** بسیاری از آدم‌ها از مثبت فکر کردن می‌ترسند و آن را به حقایق ذهنی تشبیه می‌کنند که در آن فرد مشکلات مهم یا سرنخ‌های بارزتری در زندگی را نادیده می‌گیرد و در نهایت، اشتباهاتی می‌کند که استرس بیشتری را به همراه خواهد داشت.

درواقع، مثبت فکر کردن واقع‌بینانه (یعنی تمرکز کردن بر جنبه مثبت بدون اینکه مسائلی که نیاز به پاسخی دارند را کلاً نادیده بگیرید) به شما کمک می‌کند تا در زندگی موثرتر و کارآمدتر باشید و استرس کمتری را در مسیر زندگی‌تان تجربه کنید.

خوش‌بین بودن یکی از بهترین استراتژی‌های تفکر مثبت است؛ یک الگوی فکری خاص که به شما امکان می‌دهد توجه خود را بر موفقیت‌ها و دستاوردهایی متمرکز کنید که اعتماد به نفس‌تان را به حداکثر می‌رسانند و

همه‌ما در زندگی به اندازه کافی با استرس روبه‌رو می‌شویم، بدون اینکه خودمان استرس اضافی روی دوش خودمان بگذاریم، اما بسیاری از ما، بدون اینکه متوجه باشیم، دقیقاً همین کار را می‌کنیم و استرس بیشتری به خودمان وارد می‌کنیم. اولین قدم برای کاهش فشار روانی و استرس در شرایط سخت زندگی این است که بفهمید چه وقت ممکن است خودتان اوضاع را برای خودتان سخت‌تر کنید، آن هم بدون اینکه اصلاً نیازی به این کار باشد.

چرا بدون اینکه خودتان را سرزنش کنید، یاد نمی‌گیرید که چه کار می‌توانید بکنید تا خرابکاری‌هایی که در حق خودتان می‌کنید را متوقف کنید و به قوی‌ترین رفیق خودتان تبدیل شوید تا استرس‌تان کم شود؟ در اینجا شما را با چند نمونه از بهترین کارهایی آشنا می‌کنیم که می‌توانید انجام بدهید تا بهترین نتایج را در زندگی‌تان رقم بزنید و استرسی که خودتان بر خودتان تحمیل کرده‌اید را کاهش بدهید.

**۱. تفاوت دستاورد بالا و کمال‌گرایی را درک کنید** احتمالاً افراد زیادی درگیر عادت کمال‌گرایی می‌شوند. آنها نمی‌دانند به روش بهتری می‌توانند بهترین خودشان را بسازند و خودشان را در مسیر زندگی شکنجه نکنند. بسیاری از کمال‌گراها، کم و بیش، معتقدند که یا باید به کمال برسند یا شکست می‌خورند. این باور، نه‌تنها منجر به استرس می‌شود، بلکه اساساً موفقیت کمتری را نسبت به فردی که خود را فردی موفق و پیروز در سطح بالا می‌بیند، سبب می‌شود.

گام اول و مهم این است: فرق بین کمال‌گرایی و موفقیت سطح بالا را درک کنید؛ آگاه شوید چرا کمال‌گرایی نوعی دارایی نیست، بلکه گونه‌ای از خودتخریبی به شمار می‌رود. وقتی موضوع استرس به میان می‌آید، بهترین خودت بودن بهتر از کمال بودن است و در درازمدت هم، گزینه‌ای سالم‌تر خواهد بود.

اگر می‌بینید از نظر احساسی به اشتباهاتی که مرتکب می‌شوید و کمتر به کاری که درست انجام داده‌اید؛ و وقتی کاری را خوب و نه کامل انجام می‌دهید، مضطرب می‌شوید، باید بدانید که راه بهتری هم وجود دارد.

**۲. بین سخت‌کوشی‌تان و رفتار نوع ای تعادل برقرار کنید**

سخت‌کوشی- اگر به منبعی بهتر و یک‌جور موفقیت بزرگ تعبیر بشود- استرس کمتری را به دنبال خواهد داشت. از طرف دیگر، رفتار نوع ای - که می‌تواند به وجدان کاری قدرتمند مربوط شود- برای سلامت روانی