





آیا تقاضای نفت به سطح سال ۲۰۱۹ بازمی‌گردد؟

## عبور از نقطه اوج

در این روزهای کرونایی همه منتظر پساکرونا هستند؛ روزهایی که بتوانیم بدون دغدغه و نگرانی در جامعه حضور پیدا کنیم، اما آیا پساکرونایی وجود دارد؟ حتی اگر پساکرونایی باشد، آیا شرایط بازار نفت در پساکرونا تغییر خواهد کرد؟ آیا تقاضای نفت بار دیگر به سطح سال ۲۰۱۹ بازمی‌گردد؟

شرکت بی پی (BP) به تازگی مطالعه‌ای در مورد بازار نفت و تأثیر بحران کرونا بر طلای سیاه انجام داد و سعی کرد به این سؤال پاسخ دهد که آیا از روزهای اوج عبور کرده‌ایم یا نه؟ طبق گزارش سالانه بی پی، انتظار بازگشت سطح تقاضای نفت به سطحی که در سال ۲۰۱۹ وجود داشت، انتظاری نادرست است که یک دلیل آن تغییر عادت مصرفی مردم است و مسئله دیگر افزایش توجه به مسائل زیست‌محیطی است. توجه به مسائل زیست‌محیطی که انتظار می‌رود در پساکرونا افزایش پیدا کند و بودجه‌های بیشتری را به خود اختصاص دهد، می‌تواند تقاضا برای نفت را در دنیا تنزل دهد. زیرا نفت در طول تاریخ به‌عنوان یک منبع انرژی آلاینده معرفی شده و کاهش مصرف آن معادل کاهش انتشار کربن است.

به گفته بی پی، «در سال جاری به دلیل همه‌گیری کرونا تقاضای نفت کاهش پیدا کرد ولی این همه‌گیری باعث شد تا توجه به مسائل زیست‌محیطی بیشتر شود. از آنجا که تغییرات جوی تهدید بعدی دنیا معرفی شده، بعد از پایان همه‌گیری سیاست‌های مربوط به محافظت از محیط زیست سختگیرانه‌تر خواهد شد و این مسئله باعث می‌شود تا موانع زیادی در مصرف نفت ایجاد شود.»

### تأثیر کرونا در بازار نفت غیرقابل اغماض بود

این شرکت اعلام کرد که قرار بود گزارش خود را در انتهای فصل اول امسال منتشر کند ولی کرونا باعث شد تا تصمیم تازه‌ای اتخاذ شود: «ما می‌دانستیم این بحران بازار نفت را دگرگون خواهد کرد بنابراین ارائه گزارش را شش ماه به تأخیر انداختیم تا تأثیر آن را نیز در مطالعه خود وارد کنیم. این بحران تغییر زیادی در میزان مصرف ایجاد کرد. باعث شد تا سفرها کاهش یابد و توجه به مسائل زیست‌محیطی بیشتر شود و همه این سیاست‌ها نشان داد که عصر طلایی نفت در حال پایان است. دیگر نمی‌توان انتظار داشت تقاضا رشد کند یا قیمت نفت تا سطح قبل از کرونا افزایش یابد؛ دیگر نمی‌توان انتظار داشت بودجه‌های زیادی برای فعالیت‌های اکتشافی و استخراجی و بهره‌برداری از حوزه‌های اختصاصی برای دیگر تولید نفت شستل و نفت از ماسه‌های شنی صرفه اقتصادی ندارد. جهان در حال تغییر است و بازار نفت هم این وضعیت تازه را درک کرده است. امسال به ما نشان داد تمرکز روی بازار نفت کاهش خواهد یافت زیرا اهمیت آن در اقتصاد دنیا در حال کاهش است.»

نکته دیگر این گزارش، تأکید روی دیدگاه عدم انتشار کربن است. به منظور کاهش انتشار کربن در دنیا اولین گام کاهش استفاده از سوخت‌های فسیلی از جمله نفت و زغال‌سنگ است. انتظار می‌رود در فاصله سال‌های ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۵ تقاضا برای زغال‌سنگ و نفت بین ۴۰ تا ۵۰ درصد کاهش یابد و گاز طبیعی سهم زیادی از انرژی مصرفی دنیا را تشکیل دهد. البته سهم سوخت‌های احیاشدنی هم در این بازار بیشتر خواهد شد زیرا در دنیای پساکرونا سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مطالعاتی تولید سوخت‌های احیاشدنی افزایش چشمگیری خواهد یافت. طبق مطالعه بی پی، طی ۵۰ سال گذشته تقاضا برای نفت در دنیا دو برابر شد و به مرز ۱۰۰ میلیون بشکه در روز رسید. در گزارش‌های قبلی پیش‌بینی می‌شد روند افزایش تقاضای نفت ادامه پیدا کند، ولی از سال ۲۰۱۸ این سؤال در ذهن پژوهشگران ایجاد شد که آیا این روند افزایشی می‌تواند ادامه داشته باشد؟ آیا عصر طلایی نفت به پایان خود نزدیک نشده است؟

در گزارش سال ۲۰۱۸ بی پی پیش‌بینی شد تا اواسط دهه ۲۰۳۰ ما شاهد رسیدن میزان تقاضای نفت به اوج خواهیم بود و از این سال روند کاهش تقاضا شروع می‌شود ولی همه‌گیری کرونا و شروع چهارمین انقلاب صنعتی در دنیا تمامی پیش‌بینی‌ها را تغییر داد. حال بی پی معتقد است که در سال گذشته اوج تقاضا عبور کردیم و دیگر هیچ‌گاه وضعیت سال ۲۰۱۹ را تجربه نخواهیم کرد.

اسپنسر دیل، اقتصاددان ارشد بی پی در این مورد گفت: «ما سه سناریو برای بازار نفت در نظر گرفته‌ایم که در دو سناریو از سه سناریوی پیشی رو، تقاضای نفت در دنیا روند نزولی خواهد داشت و هیچ‌گاه به سطحی که قبل از همه‌گیری وجود داشت، نخواهد رسید. در سناریوی سوم که سناریوی مداوم فعالیت‌های اقتصادی مانند قبل از کرونا است، میزان تقاضا در مقابل این تحولات مقاوم خواهد بود و بعد از پایان همه‌گیری شاهد افزایش میزان تقاضا خواهیم بود ولی حتی در این سناریو هم در سال ۲۰۲۵ میزان تقاضا به سطحی که قبل از همه‌گیری وجود داشت، بازمی‌گردد.»

### کاهش ۵۰ درصدی تقاضای نفت تا سال ۲۰۴۰

یکی دیگر از سناریوهای بی پی، سناریوی عدم انتشار کربن است که بر طبق این سناریو تا سال ۲۰۵۰ میزان انتشار کربن در دنیا ۹۵ درصد نسبت به میزان انتشار در سال ۲۰۱۸، کاهش خواهد یافت و تحت این سناریو سرعت کاهش تقاضا بیشتر از سناریوهای دیگر می‌شود. به گفته اسپنسر دیل، «پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد تا سال ۲۰۳۰ و تحت سناریویی که احتمال تحقق آن بیش از دو سناریوی دیگر است، تقاضای نفت ۱۰ درصد کمتر از سال ۲۰۱۹ می‌شود و تا سال ۲۰۴۰ میزان تقاضا ۵۰ درصد نسبت به سال ۲۰۱۹ کاهش خواهد یافت.»

بی پی معتقد است که «همه‌گیری کرونا نقشی مهم در افت تقاضا در بازار نفت دنیا دارد. از یک طرف همه‌گیری کرونا باعث شد تا نرخ رشد اقتصادی دنیا کاهش یابد و رکودی شدید در اقتصاد ایجاد شود. بسیاری از کسب و کارها ورشکسته شدند و بسیاری سبک کار خود را تغییر دادند. افت نرخ رشد اقتصادی دنیا و تأثیرات ماندگار بحران کرونا روی اقتصاد تا حداقل پنج سال آینده، خود باعث کاهش تقاضای نفت می‌شود.»

اما مسئله دیگری هم وجود دارد و این مسئله تغییرات رفتاری و تغییر سبک زندگی و کار مردم است. در نتیجه همه‌گیری کرونا، دورکاری و کار از خانه به یک وضعیت عادی تبدیل شده است. در نتیجه تقاضا برای سفرهای درون‌شهری که یکی از عوامل مصرف فرآورده‌های نفتی بودند کاهش پیدا می‌کند. حتی بسیاری از سفرهای کاری خارجی هم کاهش پیدا می‌کند زیرا با استفاده از تکنولوژی‌های روز می‌توان از راه دور بسیاری از جلسات را برگزار کرد. در نتیجه تقاضا برای بسیاری از سفرهای خارجی هوایی هم کمتر می‌شود.

# رقابت‌پذیرترین اقتصادهای ۲۰۲۰



گذر از بحران برگزیت می‌خواهد زمینه را برای ایجاد انگیزه برای کارآفرینی در کشور فراهم کند و قوانین دست و پاگیر در این حوزه را از میان برداشته است. در سال جاری بریتانیا به عنوان بیستمین کشور دنیا از نظر کارایی فضای کسب و کار معرفی شد در حالی که در سال ۲۰۱۹، جایگاه سی و یکم را از نظر کارایی فضای کسب و کار داشت. ارتقای جایگاه بریتانیا در فهرست رقابت‌پذیرترین اقتصادها در شرایطی اتفاق افتاده که همسایه‌هایش یعنی فرانسه با یک پله تنزل جایگاه نسبت به سال قبل، جایگاه سی و دوم را به دست آورد.

از دیگر کشورهایی که در سال ۲۰۲۰ توانسته‌اند جایگاه بهتری در لیگ رقابت‌پذیری اقتصادی دنیا کسب کنند، کانادا است. کانادا در حالی امسال جایگاه هشتم را دارد که در سال ۲۰۱۹ جایگاه سیزدهم را به خود اختصاص داده بود. دلیل ارتقای جایگاه این کشور هم بهبود بازار کار است؛ البته باز بودن جامعه و دارا بودن اقتصاد باز هم در این رشد بی‌تأثیر نبوده است. در آمریکای لاتین نیز شاهد تغییرات کمی در جایگاه کشورها در رتبه‌بندی شاخص رقابت‌پذیری بوده‌ایم. در سال گذشته بهترین جایگاه در عرصه اقتصادهای رقابت‌پذیر به شیلی اختصاص داشت که برابر با ۳۸ بود و پایین‌ترین جایگاه هم به ونزوئلا اختصاص داشت که برابر با ۶۳ بود.

### رتبه کدام کشورها در سال ۲۰۲۰ کاهش یافت؟

امارها نشان می‌دهد برای دومین سال متوالی جایگاه آمریکا در فهرست کشورهای رقابت‌پذیر دنیا کاهش یافته است. این کشور در گزارش سال ۲۰۱۸ جایگاه اول فهرست را داشت و در سال ۲۰۱۹ این جایگاه را به سنگاپور تحویل داد و خود در جایگاه سوم قرار گرفت، ولی با همه‌گیری کرونا و تشدید بحران‌های اقتصادی در سال ۲۰۲۰ آمریکا جایگاه دهم فهرست را از آن خود کرد. موسسه مطالعاتی «ام ام دی» در گزارش خود در مورد وضعیت آمریکا نوشت: «جنگ‌های تجاری که در اوایل ریاست جمهوری دونالد ترامپ در آمریکا آغاز شد و باعث شد هر دو کشور آمریکا و چین قدرت رقابت خود را در دنیا از دست بدهند و فرصت رشد اقتصادی از هر دو کشور گرفته شود. باید پذیرفت یکی از عوامل اثرگذار در رشد اقتصادی، تجارت آزادانه کالا و خدمات است و مانع‌تراشی در این مسیر می‌تواند وقفه‌هایی در مسیر رشد اقتصادی کشورها ایجاد کند. این دو کشور که پیش‌تر در میان سریع‌ترین و قدرتمندترین اقتصادهای دنیا بودند، حال جایگاه‌های دهم و بیستم را در فهرست رقابت‌پذیرترین اقتصادهای دنیا دارند و حجم و ارزش تجارت بین‌المللی آنها تنزل یافته است، چنانچه چین هم از جایگاه ۱۴ در سال ۲۰۱۹ به جایگاه ۲۰ در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر دنیا تنزل جایگاه داد.»

اما از دیگر کشورهایی که در یک سال گذشته افت جایگاه را تجربه کرد، هنگ‌کنگ است. این کشور در سال ۲۰۲۰ جایگاه پنجم را دارد ولی در سال ۲۰۱۹ جایگاه دوم فهرست را به خود اختصاص داده بود. دلیل کاهش جایگاه این کشور را می‌توان افت عملکرد اقتصادی این کشور، افزایش تنش‌های اجتماعی داخلی و کاهش سرمایه‌گذاری‌های خارجی دانست. جایگاه امارات هم در بازه یک‌ساله مورد مطالعه از رتبه پنجم به نهم فهرست تنزل یافته و تأثیر بحران‌های ایجادشده در بازار نفت و تنش‌های خاورمیانه در این افت جایگاه اثبات شده است. گفتنی است در این گزارش نامی از ایران به میان نیامده است، اما در گزارش رقابت‌پذیری سال ۲۰۱۹ که از سوی مجمع جهانی اقتصاد منتشر شد، ایران از بین ۱۴۱ کشور جهان در رتبه ۹۹ ایستاد.

کشورها چگونه می‌توانند قدرت رقابت‌پذیری بالاتری داشته باشند؟

# رقابت‌پذیرترین اقتصادهای ۲۰۲۰



بیست و چهارم، مالزی جایگاه بیست و هفتم، فرانسه جایگاه سی و دوم و اندونزی جایگاه چهل‌م را دارد. کشورهای هند، ترکیه و روسیه نیز به ترتیب جایگاه ۴۳، ۴۶ و ۵۰ را دارند. همچنین در انتهای این فهرست، کشورهای ونزوئلا، آرژانتین و مغولستان ایستاده‌اند.

### دلیل موفقیت ۳ کشور اول فهرست چیست؟

در مورد دلیل موفقیت سه کشور اول این فهرست، مطالعات زیادی انجام شده است. در مورد سنگاپور عملکرد اقتصادی بسیار قدرتمند کلید موفقیت محسوب می‌شود که دلیل این قدرت هم حجم بالای سرمایه‌گذاری و تجارت خارجی در این کشور آسیایی است. از طرف دیگر بازار کار این کشور بسیار پویا و نرخ اشتغال بسیار بالاست. مطالعات نشان داده طی یک دهه اخیر همواره نرخ بیکاری در این کشور پایین‌تر از نرخ بیکاری طبیعی بوده و همین مسئله رشد تقاضا و مصرف را نیز به همراه آورده است. موسسه «ام ام دی» در این باره نوشته است: «سنگاپور دارای عملکردی پایدار در حوزه سیستم‌های آموزشی و زیرساخت‌های تکنولوژیکی و مخابراتی و صادرات تکنولوژی‌های های-تک است و همین مسئله نقشی مهم در تقویت جایگاه اقتصادی این کشور دارد.»

دانمارک که دومین کشور این فهرست است به دلیل قدرت بالای اقتصادش و پویایی بازار کارش امتیاز زیادی دریافت کرده است. البته کارآمدی سیستم بهداشت و آموزش هم باعث شد تا این کشور فرصت زیادی برای افزایش قدرت رقابت خود در عرصه رقابت‌پذیری داشته باشد. در میان کشورهای اروپایی، دانمارک بیشترین موفقیت را در جذب سرمایه‌های خارجی داشت که دلیل این مسئله قوانین حمایتی از سرمایه‌گذاران خارجی بود. از طرف دیگر راندمان بالای فعالیت‌های اقتصادی در این کشور و بهره‌وری نیروی کار هم در این بخش اثرگذار بوده است. در پنج سال اخیر دانمارک به عنوان کارآمدترین کشور در حوزه کسب و کار در قاره سبز معرفی شده است.

در سومین جایگاه، سوئیس قرار دارد که با افزایش تدریجی جایگاه خود توانسته است این رتبه را در سال ۲۰۲۰ از خود کند. سوئیس در سال ۲۰۱۸ جایگاه پنجم دنیا در فهرست کشورهای رقابت‌پذیر را داشت و در سال گذشته توانست به جایگاه چهارم برسد ولی در سال ۲۰۲۰ سومین جایگاه را از آن خود کرد. دلیل این پیشرفت سریع در رتبه سوئیس، افزایش حجم و ارزش تجارت بین‌المللی این کشور بود. این فاکتور افزایش نرخ رشد اقتصادی و تقویت عملکرد اقتصادی این کشور را به همراه داشت. از طرف دیگر سوئیس دارای زیرساخت‌های علمی بسیار قدرتمندی است و سیستم‌های آموزشی و بهداشتی بسیار کارآمدی دارد که این فاکتورها هم باعث ارتقای مداوم جایگاه این کشور در میان کشورهای رقابت‌پذیر در دنیا شده است.

### کدام کشورها ارتقای جایگاه را تجربه کرده‌اند؟

نروژ در حالی امسال جایگاه هفتم فهرست را به خود اختصاص داده که سال گذشته جایگاه نازدهم را داشت. دلیل افزایش چهار پله‌ای جایگاه این کشور در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر دنیا را می‌توان بهبود فضای کسب و کار و افزایش حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی ذکر کرد. بریتانیا هم در این بازه یک‌ساله توانست از جایگاه ۳۳ به جایگاه ۱۹ برسد. نظریه‌های مختلفی در مورد دلیل ارتقای جایگاه بریتانیا وجود دارد از جمله اینکه برگزیت باعث شده تا سیاست‌های اجرایشده برای تقویت فضای کسب و کار در این کشور افزایش پیدا کند. دولت بریتانیا برای موفقیت‌آمیز بودن دوره

فرصت امروز؛ رقابت‌پذیری اقتصادی، شاخصی است که می‌تواند در عملکرد اقتصادی کشورها نقش مهمی داشته باشد. طبق تعریف مجمع جهانی اقتصاد، رقابت‌پذیری اقتصادی به معنای وجود مجموعه‌ای از مؤسسات، سیاست‌ها و فاکتورهای مختلف در اقتصاد یک کشور است که می‌تواند زمینه‌ساز افزایش بهره‌وری فعالیت‌های اقتصادی و افزایش راندمان شود. به گفته مجمع جهانی اقتصاد، «سوایی که بارها پرسیده شده این است که چه عواملی باعث می‌شود تا یک کشور در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر وارد شود و پاسخ این سؤال آن است که هرچه در یک کشور زمینه برای پیشرفت اقتصادی و اجتماعی و انسانی فراهم‌تر باشد، آن کشور می‌تواند قدرت رقابت‌پذیری بالاتری داشته باشد.»

پرسش دیگر این است که شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی به چه دلیل محاسبه می‌شود و اصولاً رتبه‌بندی رقابت‌پذیرترین اقتصادهای دنیا چه اهمیتی دارد؟ موسسه مطالعاتی «ام ام دی» (MMD) در پاسخ به این سؤال نوشته است: «افزایش قدرت رقابت‌پذیری اقتصادی یک کشور به معنای افزایش سطح رفاه مردم ساکن در آن کشور و افزایش فرصت‌های شغلی در اختیار مردم است. مطالعات نشان داده است اقتصادهای رقابت‌پذیر، اقتصادهایی هستند که توان رشد پایدار اقتصادی را دارند و در جریان این رشد اقتصادی تمامی مردم بهبود وضعیت زندگی خود را تجربه خواهند کرد. در واقع، رشد اقتصادی در این کشورها تنها به طبقه خاصی منفعند نمی‌رساند بلکه تمامی مردم کشور از آن سود خواهند برد. به تعبیر بهتر، تمامی مردم کشور از میوه‌های رشد اقتصادی بهره‌مند می‌شوند و کاهش فاصله طبقاتی اقتصادی را تجربه خواهند کرد.»

### صدرنشیمان لیگ رقابت‌پذیری اقتصادی

موسسه مطالعاتی «ام ام دی» در سال جاری، سی و دومین گزارش رقابت‌پذیری اقتصادی خود را منتشر کرد. در این گزارش ۶۳ کشور دنیا بر مبنای شاخص رقابت‌پذیری با هم مقایسه و برترین کشورها انتخاب شده‌اند. جالب اینجاست که در سال ۲۰۲۰، اقتصادهای بزرگی مانند روسیه و چین جایگاه خود نسبت به سال قبل بودند و اقتصادهای کوچکی ارتقای جایگاه را تجربه کرده‌اند.

در این رتبه بندی، سنگاپور برای دومین سال متوالی به عنوان رقابت‌پذیرترین اقتصاد دنیا معرفی شده است و کشورهای دانمارک، سوئیس، هلند و هنگ‌کنگ جایگاه دوم تا پنجم این فهرست را به خود اختصاص داده‌اند. آرتورو بریس، رئیس مرکز مطالعات رقابت‌پذیری جهانی و استاد رشته فاینانس در این زمینه گفت: «اقتصادهای کوچک در سال جاری عملکرد بهتری نسبت به کشورهای بزرگ داشتند زیرا این کشورها در مقابله با پاندمی کرونا موفق‌تر از کشورهای بزرگ عمل کردند. کشورهایی که بالاترین شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی را دارند به عنوان کشورهایی که بیشترین امکان جذب سرمایه‌های خارجی را دارند معرفی می‌شوند. این کشورها می‌توانند با سرعت بالاتری رشد کنند و بازار کار پویاتری داشته باشند.»

کشورهای سوئد، نروژ، کانادا و امارات نیز در رده‌بندی سال ۲۰۲۰، جایگاه ششم تا نهم را به خود اختصاص دادند و آمریکا در جایگاه دهم ایستاد. همچنین تایوان در فهرست رقابت‌پذیرترین کشورهای دنیا جایگاه ۱۱ را دارد و قطر چهاردهمین کشور فهرست است، در حالی که کشورهای آلمان و استرالیا به ترتیب جایگاه هفدهم و هجدهم را به خود اختصاص داده‌اند. چین در این رده‌بندی جایگاه بیستم، عربستان سعودی جایگاه

منتظر تأثیر فوری واکسن کرونا در بازار نفت نباشید

## احیای کند تقاضای نفت

روند بهبود تقاضای نفت در سال ۲۰۲۱ بسیار آهسته‌تر از پیش‌بینی قبلی خواهد بود. سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در آخرین گزارش ماهانه سال ۲۰۲۰ خود پیش‌بینی کرد تقاضا برای نفت در سال ۲۰۲۱ به میزان ۵.۹۰ میلیون بشکه در روز رشد کرده و به ۹۵.۸۹ میلیون بشکه در روز می‌رسد. این رقم ۳۵۰ هزار بشکه در روز کمتر از پیش‌بینی ماه پیش این سازمان است. اوپک در ماه‌های اخیر پیش‌بینی رشد تقاضا در سال ۲۰۲۱ را به طور پیوسته پایین‌تر برده است. اوپک اکنون انتظار دارد تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۰ به میزان ۹.۷۷ میلیون بشکه در روز کاهش پیدا کرده و به ۸۹.۹۹ میلیون بشکه در روز برسد در حالی که در گزارش نوامبر میزان تقاضای امسال را بیش از ۹۰ میلیون بشکه در روز پیش‌بینی کرده بود.

به گفته اوپک، تولید نفت این سازمان در ماه نوامبر نسبت به اکتبر ۷۰۷ هزار بشکه در روز افزایش یافت و عمده این افزایش مربوط به لیبی بود که از شرکت در توافق کاهش تولید اوپک پلاس معاف است. همچنین افزایش تولید در امارات متحده عربی (۷۵ هزار بشکه در روز)، ایران (۳۹ هزار بشکه در روز) و ونزوئلا (۲۵ هزار بشکه در روز) مشاهده شد.

پیدا کرده تا حدودی قیمت‌های بالاتر نفت را توضیح می‌دهد اما چند ماه طول خواهد کشید تا واکسیناسیون به شکل گسترده انجام شود و مردم از نظر اقتصادی فعال شوند و تأثیر آن روی تقاضا برای نفت مشاهده شود. در این بین، فصل تعطیلات پایان سال به زودی پیش روی ما قرار می‌گیرد و ریسک دور دیگر افزایش موارد ابتلا به کووید-۱۹ و احتمال تدابیر قرنطینه بیشتر وجود دارد.

آژانس بین‌المللی انرژی با اشاره به تقاضای ضعیف برای سوخت جت به دلیل کاهش سفرهای هوایی، برآورد خود از تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۰ را ۵۰ هزار بشکه در روز و برآورد سال آینده را ۱۷۰ هزار بشکه در روز کاهش داد. عمده این کاهش مربوط به اروپاست که به دلیل تدابیر قرنطینه تقاضای کمتری برای سوخت در سه ماهه چهارم امسال به نسبت سه ماهه سوم داشته است. به گفته آژانس بین‌المللی انرژی، ذخایر جهانی نفت که در نتیجه ضعیف شدن مصرف در اوج پاندمی ویروس کرونا به سطح اشباع رسیده بود، در مقایسه با سطح پیش از شیوع ویروس کرونا در سال ۲۰۱۹، تا ژوئیه کاهش پیدا خواهد کرد. همچنین اوپک در جدیدترین گزارش ماهانه خود پیش‌بینی کرده که به دلیل پیامد طولانی پاندمی کرونا،

فرصت امروز؛ در سال‌های گذشته بارها در مورد رسیدن به اوج تقاضا در بازار نفت و یا گذر از آن صحبت شده است. برخی معتقدند که اوج تقاضا در بازار نفت را پشت سر گذاشته‌ایم و دیگر نمی‌توانیم منتظر افزایش تقاضا در بازار جهانی باشیم، اما برخی این دیدگاه را نمی‌پذیرند و می‌گویند که نفت همچنان اصلی‌ترین منبع انرژی در دنیاست. تقابل این دو دیدگاه ادامه داشت تا اینکه پاندمی کرونا در ابتدای سال ۲۰۲۰ رخ داد و همه معادلات نفتی را بهم زد. حالا در شرایطی که در آستانه یک سالگی بحران کرونا قرار داریم، گزارش نهادهای بین‌المللی نشان می‌دهد که نمی‌توان چندان درباره بهبود تقاضای نفت خوشبین بود. چنانچه آژانس بین‌المللی انرژی (IEA) در جدیدترین گزارش خود گفته که منتظر تأثیر فوری واکسن کرونا روی بازار نفت نباشید. از سوی دیگر، جدیدترین پیش‌بینی اوپک نیز از احیای بسیاری کند تقاضا برای نفت در سال آینده حکایت دارد.

آژانس بین‌المللی انرژی در جدیدترین گزارش ماهانه خود اعلام کرد عرضه واکسن کرونا در ماه جاری، روند کاهش تقاضای جهانی برای نفت را به سرعت معکوس نخواهد کرد. به اعتقاد این دیده‌بان مستقر در پاریس، رونق قابل درکی که بازار در ابتدای برنامه‌های واکسیناسیون



### دریچه

از تعیین تکلیف سیاست ارزی تا حمایت از تولید ملی

## ۸ پیشنهاد بخش خصوصی درباره بودجه ۱۴۰۰

دوازدهم آذرماه لایحه بودجه ۱۴۰۰ توسط دولت به مجلس شورای اسلامی تقدیم شد؛ همان زمان بخش خصوصی اعلام کرد که بودجه از دو منظر برای آنها اهمیت دارد: اثرگذاری بودجه بر متغیرهای کلان اقتصاد و اثرگذاری آن بر محیط کسب‌کار. اتاق بازرگانی ایران سپس از عموم فعالان بخش خصوصی خواست تا نظرات کارشناسی خود را ارائه دهند. حالا پس از بررسی دیدگاه‌ها و نظرات مختلف، پارلمان بخش خصوصی، تحلیل و ارزیابی خود از لایحه بودجه ۱۴۰۰ را ارائه داده و پیشنهادهای هشت‌گانه‌ای را مطرح کرده است. اتاق ایران ابتدا به تحلیل لایحه بودجه سال آینده در ۸ بند پرداخته و پس از آن پیشنهادهای خود را ارائه داده است.

✱ به دلیل ریسک‌های مربوط به تأمین منابع پیش‌بینی‌شده و عدم انعطاف هزینه‌های دولت، درباره آثار اقتصاد کلان بودجه ۱۴۰۰ بر ثبات اقتصادی سال آینده نگرانی وجود دارد. در صورتی‌که عدم تحقق منابع حاصل از صادرات نفت با این ترکیب مصارف، جهش ارزی و تورم فراینده و افزایش زیاد در نرخ سود دور از انتظار نیست.

✱ دست‌اندازی بودجه‌ای به منابع صندوق توسعه ملی یکی از دلایل مهم عدم توسعه متناسب بخش خصوصی است که در بودجه ۱۴۰۰ تکرار شده است.

✱ این نگرانی وجود دارد که رشد ارقام مالیات بر اشخاص حقوقی غیردولتی به میزان بیش از ۵۰ درصد، موجب فشار مضاعف عوامل وصول مالیات بر کسب‌وکارهای شناخته‌شده و رسمی شود.

✱ به‌رغم هدف دولت، کنترل قیمت کالا‌های اساسی و حمایت از اقبال آسیب‌پذیر از طریق تخصیص ارز به قیمت ترجیحی براساس گزارش‌های متعدد کارشناسی به هدف خود نرسیده است. یکی از ویژگی‌های لایحه بودجه ۱۴۰۰، مبهم بودن سیاست ارزی و حمایتی دولت است.

✱ یکی از ضعف‌های نهادی بودجه‌ریزی در ایران، بی‌اعتبار بودن ترازهای بودجه‌ای مصوب مجلس شورای اسلامی است. در عمل با سازوکار تخصیص،

بخش عمده عدم تحقق منابع نسبت به ارقام مصوب، از طریق عدم تخصیص اعتبارات مصوب به طرح‌های عمرانی جبران می‌شود که موجب طولانی شدن زمان انجام طرح، افزایش قیمت تمام‌شده طرح‌ها و عدم استفاده از ظرفیت پیمانکاری کشور شده است.

✱ مسائل ناظر بر فرآیند واگذاری پروژه‌ها و عدم شفافیت آن و همچنین مشکلات تأمین مالی این قراردادها از عمده چالش‌هایی است که سبب کاهش انگیزه بخش خصوصی برای مشارکت در این‌گونه پروژه‌ها و توسعه مشارکت عمومی و خصوصی شده است.

✱ در دو سال اخیر سیاست افزایش حقوق و دستمزد برای جبران تورم انتخاب شده است. تجربه کشورهای مختلف اعم از توسعه‌یافته و درحال توسعه نشان می‌دهد راه‌حل مقابله با فقر، افزایش سرمایه‌گذاری و تولید و هم‌زمان کنترل تورم است. در غیر این صورت در مسابقه افزایش حقوق و دستمزد و تورم، تورم برنده و احاد حقوق و دستمزدبگیران بخش عمومی و بخش خصوصی بازنده هستند.

✱ هنوز گزارش دقیق، علنی و روشنی درباره کیفیت بودجه شرکت‌های دولتی که حجم منابع و مصارف آن طبق لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ بالغ‌بر ۱۶۰۰ هزار میلیارد تومان است، منتشر نشده است. سرمایه‌های این شرکت‌ها متعلق به عموم مردم است و مردم حق دارند تا علاوه بر گزارش‌های مالی دقیق، گزارش‌های کارشناسی درباره عملکرد سرمایه‌های در اختیار این شرکت‌ها را در اختیار داشته باشند.

در ادامه نیز پیشنهادهای هشت‌گانه اتاق ایران درباره لایحه بودجه ارائه شده است:

✱ بودجه ۱۴۰۰ استعمار سیاست‌های بودجه‌ریزی در ۵۰ سال گذشته است. قوه مجریه و قوه مقننه با درس آموزی از تجربه تحریم‌های اقتصادی که موجودیت و مقبولیت نظام سیاسی کشور را هدف گرفته بود، با دو هدف اساسی بازآفرینی ساختار اجرایی کشور و بازتعریف نحوه مدیریت و استفاده از منابع حاصل از تولید (نه فقط صادرات) نفت و گاز در کشور اصلاح ساختار بودجه‌ریزی در کشور را در دستور کار قرار دهند. چنین اصلاحاتی نیازمند استفاده از فرصت‌ها، تصمیم‌گیری‌های دشوار و حمایت گسترده آحاد مردم و کارشناسان است که زمینه‌های آن باید عمدتاً توسط سیاستمداران فراهم شود. ✱ با گفت‌وگوی صادقانه و صریح با مردم، بخشی از مصارف دولت از طریق تعدیل درصد افزایش حقوق و دستمزد و فوق‌العاده‌های کارکنان، نظارت دقیق بر هزینه‌کرد بودجه دستگاه‌ها با روش‌هایی مانند پرداخت به ذیع نهایی و اقداماتی از این قبیل کاهش یابد و متناسب با آن بخشی از منابع غیرقطعی تعدیل شوند در صورت عدم پذیرش این پیشنهاد، توصیه می‌شود منابع و مصارف در دو سقف به تصویب برسد و انجام بخشی از مصارف منوط به تحقق منابع احتمالی شود.

✱ تعیین تکلیف سیاست ارزی و حمایتی دولت در بودجه ۱۴۰۰ ضروری است. پیشنهاد مشخص درباره این موضوع آن است که با مابه‌التفاوت قیمت حمایتی کالا‌های اساسی با قیمت ارز مثلاً سامانه نیما به شکل پارانه نقدی به مردم پرداخت شود و با سبد کالای مشخصی تعیین و دسترسی مردم به این سبد با قیمت‌های پارانه‌ای تضمین شود.

✱ در لایحه بودجه ۱۴۰۰ هرگونه استفاده بودجه‌ای از منابع صندوق توسعه ملی حذف شود.

✱ گزارش مستقلی درباره دلایل توجیحی پیش‌بینی رشد ۵۵ درصدی مالیات بر اشخاص حقوقی خصوصی و درعین‌حال رشد منفی اشخاص حقوقی دولتی موردنیاز است به‌گونه‌ای که نشان دهد هر یک از متغیرهایی مانند تورم و نرخ ارز چه تأثیری بر سود شرکت‌ها در بخش‌های مختلف (از قبیل پتروشیمی، فولاد و معدن) گذاشته‌اند و چه سهمی در این پیش‌بینی دارد. همچنین چه سهمی از این افزایش مربوط به مقابله با فرارهای مالیاتی یا کاهش معافیت‌ها و امتیازهای مالیاتی است.

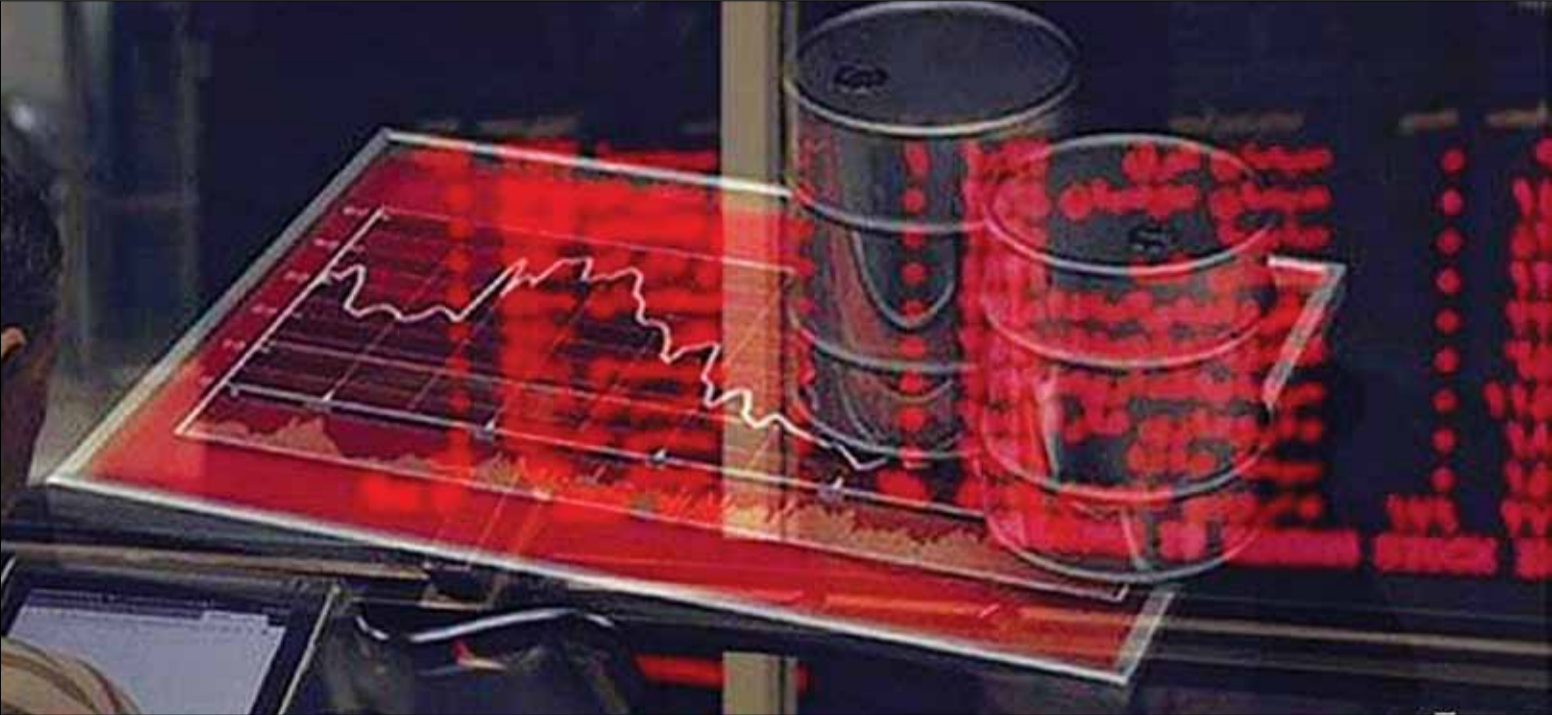
✱ مجلس در تصویب بودجه طی حکمی دقیق روند نامطلوب ۲۰ سال اخیر را تغییر دهد و تخصیص حداقلی از منابع حاصل از نفت و گاز به طرح‌های عمرانی را تضمین کند و دولت تنها مجاز باشد که پس از تخصیص اعتبارات عمرانی و در صورت مزاد منابع حاصل از نفت و گاز بر اعتبارات طرح‌های عمرانی، منابع اضافی را صرف پرداخت هزینه‌های جاری نماید.

✱ حمایت از تولید ملی و تشویق سرمایه‌گذاری و تولید به‌ویژه تولیدات صادرات‌محور، مهمترین معیار هر نوع تصمیم‌گیری‌ها درباره احکام و ردیف‌های بودجه‌ای قرار گیرد.

✱ تجربه نشان داده در بودجه‌های سالانه می‌توان تصمیمات خلق‌الساعه مالیاتی و ارزی و تعرفه‌ای و پولی گرفت، اما بخش عمده‌ای از این تصمیمات به دلیل ماهیت یک‌ساله بودجه امکان اجرا نمی‌یابند و اگر هم اجرا شوند نه درآمد چندانی برای دولت ایجاد می‌کنند و نه به اهداف از پیش تعیین‌شده دست پیدا می‌کنند، اما این‌گونه تصمیمات مهمترین اثر را بر ناامن کردن محیط کسب‌وکار و عدم اطمینان فعالان اقتصادی دارند. پیشنهاد می‌شود نمایندگان محترم مجلس شورای اسلامی از اتخاذ این‌گونه تصمیمات خودداری کنند.

آیا فروش روزانه ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت در سال آینده امکان‌پذیر است؟

# کسری بودجه پنهان



خام و گاز ۱۷ میلیارد و ۳۲۸ میلیون دلار می‌شود که سهم گاز یک‌میلیارد و ۳۷۷ میلیون دلار و نفت و میعانات ۱۵ میلیارد و ۹۵۰ میلیون دلار حساب شده است.

در سنناریوی دوم، میزان فروش نفت یک‌ونیم میلیون بشکه نفت در روز حساب شده است. در این سنناریو کل منابع دولت برای سال آینده ۱۱ میلیارد و ۷۸۰ میلیون دلار می‌شود که در این میان، سهم نفت خام و میعانات گازی ۱۰ میلیارد و ۴۰۲ میلیون دلار و سهم گاز مانند سناریوی اول ثابت است. جمع درآمد ریالی دولت از این محل نیز به ۱۳۵ هزار و ۴۷۰ میلیارد تومان کاهش می‌یابد.

در سناریوی سوم دیوان محاسبات نیز فروش یک میلیون بشکه نفت که متناسب با واقعیت‌های فعلی کشور است، در نظر گرفته شده است. در صورت این میزان فروش، سهم دولت از این بخش ۸ میلیارد و ۸۱۲ میلیون دلار و معادل ریالی آن ۱۱۱ هزار میلیارد تومان خواهد بود.

**حداقل کسری بودجه ۱۹۵ هزار میلیارد تومان است**

دیوان محاسبات کسری لایحه بودجه ۱۴۰۰ دولت را در خوش‌بینانه‌ترین حالت ۱۹۵ هزار میلیارد تومان برآورد کرده است. کل رقم منابع عمومی بودجه ۸۴۱ هزار میلیارد تومان است بنابراین ۲۳ درصد منابع امکان تحقق در شرایط موجود را ندارد. برای محاسبه نفت فرض شده که دولت قادر باشد روزانه یک‌ونیم میلیون بشکه نفت خام و میعانات گازی صادر کند. در صورتی که سنناریوی سوم یعنی صادرات یک میلیون بشکه در روز محقق شود، میزان عدم تحقق منابع حاصل از نفت از ۶۳ هزار و ۷۷۲ میلیارد تومان به ۱۰۳ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان افزایش می‌یابد بنابراین عدم تحقق منابع عمومی دولت حدوداً ۲۳۴ هزار میلیارد تومان خواهد بود. دیوان محاسبات معتقد است که در صورت عدم تحقق سنناریوی اول یعنی عدد پیش‌بینی‌شده در بودجه، به صورت دومینوار تمامی منابع مرتبط با منابع نفتی با کاهش شدیدی مواجه خواهند شد و در این صورت به نظر می‌رسد اگر هدف دولت پیش‌فروش نفت باشد، تحقق آن عملاً غیرممکن بود و به دلیل کاهش درآمدهای نفتی ۱۸ درصد سهم صندوق توسعه ملی نیز با کاهش مواجه می‌شود و به این ترتیب، کسری بودجه ایجاد خواهد شد.

براساس برآوردهای دیوان محاسبات، در بخش واگذاری دارایی‌های مالی نیز با ۸۳ هزار میلیارد تومان عدم تحقق منابع روبرو هستیم که پیش‌فروش نفت یا اوراق ۱۴ هزار میلیارد تومان کسری، فروش سهام شرکت‌های دولتی با ۵۳ درصد تحقق، کسری ۴۵ هزار میلیارد تومانی خواهد داشت. به دلیل محدودیت در صادرات نفت و میعانات گازی، سهم صندوق توسعه ملی نیز از درآمدها کاهش می‌یابد از این رو حداکثر برداشت ۶۸درصدی از این صندوق برای سال آینده امکان‌پذیر بوده و

وقتی دلان بازار مسکن را ترک می‌کنند

## ریزش پله‌ای قیمت مسکن در پایتخت

منطقه هفت ۷.۸ درصد حکایت دارد. ۱۱ منطقه دیگر شهر تهران به دلیل پایین بودن تعداد آگهی‌ها در این گزارش لحاظ نشده است. در عین حال در ۱۱ منطقه شهر تهران که حجم داده‌های آن قابل اتکا است نرخ‌های پیشنهادی ۵.۵ درصد افت نشان می‌دهد.

بررسی تغییرات تعداد آگهی‌های هفته دوم و سوم آذرماه نسبت به هفته آخر آبان و اول آذرماه نیز نشان می‌دهد عرضه مسکن در منطقه دو ۲۲ درصد، منطقه پنج ۵۱ درصد، منطقه شش ۱۰ درصد، منطقه ۹ بالغ بر ۱۵۵ درصد و منطقه ۱۰ به میزان ۴۳ درصد افزایش یافته است. از سوی دیگر در منطقه یک تعداد آگهی‌ها ۱۴ درصد، منطقه سه ۲۵ درصد، منطقه چهار ۲۲ درصد منطقه هفت ۱۶ درصد و منطقه هشت ۱۷ درصد کاهش یافته است.

به طور کلی نیز در شهر تهران تعداد آگهی‌ها در بازه زمانی مذکور ۱۳.۵ درصد افزایش داشته و در عین حال تقاضا برای واحدهای مسکونی رشد ۲۰ درصدی نشان می‌دهد. تا پیش از این تقاضا ۴۴ درصد کاهش یافته بود. افزایش تمایل برای خرید ملک می‌تواند نشان‌دهنده ورود اولین گروه مصرفی که ریسک‌های کمتری را می‌پذیرند باشد.

اما دو نمایه از افت قیمت و افزایش نسبی عرضه مسکن در تهران طی دو هفته اخیر در حالی اتفاق افتاده که در هفته اول آذرماه نیز نرخ‌ها ۲.۲ درصد نسبت به هفت روز قبل از آن کاهش یافته بود. ریزش پله‌ای قیمت‌ها به اعتقاد کارشناسان، تخلیه حباب بازار مسکن است که می‌تواند تا زمان کاهش نرخ ارز ادامه پیدا کند.

فرصت امروز: مهمترین بحث اقتصادی این روزها، لایحه بودجه سال آینده است. دولت در سال ۱۴۰۰ فروش روزانه ۲میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت را پیش‌بینی کرده است، اما بسیاری از کارشناسان و نمایندگان مجلس به این عدد با دیده تردید نگاه می‌کنند و نسبت به نگاه خوش‌بینانه دولت به لغو تحریم‌ها و بیش‌برآوردی درآمدهای نفتی انتقاد دارند.

چندی پیش مرکز پژوهش‌های مجلس به عنوان بازوی کارشناسی قوه مقننه به بررسی ابعاد لایحه بودجه دولت پرداخت و به نمایندگان پیشنهاد کرد که کلیات بودجه سال آینده را رد کنند. حالا دیوان محاسبات کشور به‌عنوان بازوی نظارتی مجلس در یک گزارش، سه سنناریو از صادرات

نفت در سال آینده را به تصویر کشیده است. به گفته دیوان محاسبات، در سنناریوی اول مطابق با لایحه بودجه، صادرات نفت و میعانات گازی ۲,۳ میلیون بشکه در نظر گرفته شده است. در سناریوی دوم این رقم ۱,۵ میلیون بشکه محاسبه شده و در سناریوی سوم میزان صادرات یک میلیون بشکه در نظر گرفته شده است. دیوان محاسبات در بخش دیگری از گزارش خود نیز سطح کسری بودجه با سناریوی میانه یعنی صادرات ۱,۵ میلیون بشکه‌ای را ۲۳ درصد منابع کل بودجه ارزیابی کرده و معتقد است که کاهش درآمدهای نفتی در سال آینده اثر دومینویی بر سایر

منابع دارد.

**میزان صادرات نفت و کسری بودجه در ۳ سناریو**

پس از آنکه نهاد پژوهشی مجلس در یک گزارش تحلیلی به نمایندگان مردم پیشنهاد داد که بهتر است که کلیات بودجه ۱۴۰۰ را رد کنند، حالا دیوان محاسبات کشور به عنوان نهاد نظارتی مجلس، درصد کسری بودجه سال آینده را به میزان ۲۳ درصد منابع عمومی دولت اعلام کرده است. این در حالی است که مرکز پژوهش‌ها، کسری بودجه سال ۱۴۰۰ را بین ۲۰ تا ۴۰ درصد برآورد کرده بود.

دیوان محاسبات در حالی در سه سناریو، میزان صادرات نفتی و میزان کسری بودجه سال آینده را ترسیم کرده که میزان صادرات نفت در سناریوی اول همان رقم ۲,۳ میلیون بشکه در نظر شده، اما در سناریوی دوم این رقم ۱,۵ میلیون بشکه لحاظ شده و در سناریوی سوم نیز میزان صادرات روزانه نفت یک میلیون بشکه در نظر گرفته شده است. دیوان محاسبات معتقد است که از بین این سه سناریوی نفتی، صادرات روزانه یک‌میلیون بشکه در سال آینده با واقعیات اقتصادی کشور منطبق‌تر است

و در خوش‌بینانه‌ترین حالت و براساس برآوردها ۲۳ درصد رقم بودجه ۸۴۱ هزار میلیارد تومانی دولت محقق خواهد شد.
مفروضات درآمدهای نفتی را فروش ۲,۳ میلیون بشکه نفت خام در روز در نظر گرفته است. اگر این میزان صادرات محقق شود، محاسبات منابع دلاری دولت از محل صادرات نفت

کاهش یافته است. به گزارش ایسنا، اطلاعات به دست آمده از سامانه کلیدد که تغییرات تعداد آگهی‌ها و قیمت مسکن را رصد می‌کند نشان‌دهنده افزایش ۱۳.۵ درصدی عرضه آپارتمان در هفته‌های دوم و سوم آذر نسبت به هفته آخر آبان و اول آذرماه است، در همین بازه زمانی نرخ‌های پیشنهادی ۵.۵ درصد کاهش نشان می‌دهد.

از ۸ تا ۲۱ آذرماه قیمت‌های پیشنهادی در منطقه یک ۱.۸ درصد، منطقه دو و ۱.۶ درصد، منطقه چهار ۲.۱ درصد، منطقه هشت ۱۷ درصد، منطقه ۹ بالغ بر ۲.۴ درصد، منطقه ۱۰ به میزان ۰.۶ درصد و منطقه ۲۲ بالغ بر ۰.۲ درصد در مقایسه با دو هفته قبل از آن کاهش یافته است. در عین حال بررسی آگهی‌ها از رشد قیمت‌های پیشنهادی در منطقه سه به میزان ۵.۴ درصد، منطقه پنج ۳ درصد، منطقه شش ۲ درصد و



## بانک نامه



روند نزولی نرخ دلار در کانال ۲۵ هزار تومانی

## افزایش ۳۱۰ هزار تومانی نرخ سکه

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز سه‌شنبه با ۳۱۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز قبل به بهای ۱۲ میلیون و ۲۶۰ هزار تومان معامله شد. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز به قیمت ۱۱ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان معامله شد. همچنین قیمت نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، ربع سکه به ۴ میلیون و ۳۵۰ 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 ۱۳۵ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۴ میلیون و ۹۲۰ هزار تومان فروخته شد. انس جهانی طلا نیز با ثبات نسبت به آخرین ساعات کاری روز قبل به قیمت یک‌هزار و ۸۴۵ دلار و ۶ سنت رسید.

همچنین هر دلار در صرافی‌های بانکی ۲۵ هزار و ۶۵۰ تومان معامله شد که این رقم نسبت به روز دوشنبه کاهش ۵۰ تومانی را نشان می‌دهد. نرخ فروش دلار در صرافی‌های بانکی ۲۵ هزار و ۶۵۰ تومان اعلام شد و قیمت فروش یورو نیز با کاهش ۱۰۰ تومانی نسبت به قیمت‌های پایانی روز قبل به ۳۱ هزار و ۱۰۰ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۶۵۰ تومان و قیمت خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۱۰۰ تومان اعلام شد.

بانک مرکزی اعلام کرد

## دادگاه سوءاستفاده‌کنندگان از کارت بازرگانی

## برگزار می‌شود

روابط عمومی بانک مرکزی اعلام کرد دادگاه ۱۹ نفری که از کارت ۷۰ فرد کم‌بضاعت استفاده کرده‌اند به‌زودی برگزار می‌شود.

روابط عمومی بانک مرکزی در پیامی توییتی اعلام کرد: در پاسخ به درخواست معرفی اسامی افراد کم‌بضاعتی که از کارت بازرگانی آنها برای صادرات سوءاستفاده شده است، طبق اطلاع، دادگاه ۱۹ نفری که از کارت ۷۰ فرد کم‌بضاعت برای ۱.۴ میلیارد یورو صادرات استفاده کرده‌اند به زودی برگزار می‌شود.

گفتنی است در ماه‌های گذشته، اقدامات گسترده‌ای برای ساماندهی استفاده از کارت‌های بازرگانی انجام شده است، بر این اساس، کارت‌های بازرگانی یکبار مصرف جمع‌آوری شده و با معضل اجاره و سوءاستفاده از کارت‌های بازرگانی نیز برخورد شده و متخلفان شناسایی شده‌اند.

## اقدامات بانک مرکزی برای سایت‌های قمار و شرط‌بندی

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی به تشریح اقدامات این بانک برای مقابله با سایت‌های قمار و شرط‌بندی پرداخت.

مهران محرمیان در یک برنامه تلویزیونی اظهار کرد: درگاه‌های بانکی که برای قمار و شرط‌بندی استفاده می‌شوند، هیچ‌گاه به طور رسمی از طرف بانک به این منظور ایجاد و در اختیار قمارخانه‌داران قرار نمی‌گیرد، بلکه با درگاه‌ها، حساب‌ها و کارت‌های بانکی مواجهیم که توسط گردانندگان سایت‌های قمار و شرط‌بندی اجاره می‌شوند و مورد سوءاستفاده قرار می‌گیرند.

وی افزود: در واقع معمولاً افرادی که دارای کسب و کارهای کوچک هستند به کمک دریافت مبالغ بالا، حساب بانکی یا درگاه خود را در اختیار شبکه‌های قمار و شرط‌بندی قرار می‌دهند.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی ادامه داد: شناسایی سایت‌های قمار و درگاه‌ها و حساب‌های متصل به آنها از مدت‌ها قبل در دستور کار بانک مرکزی و حوزه‌های زیرمجموعه این نهاد بوده و تاکنون حدود ۲۰ هزار حساب و درگاه مرتبط با موضوع قمار و شرط‌بندی شناسایی و به دادستانی معرفی و پس از صدور حکم قضایی مسدود شده‌اند.

وی گفت: شناسایی هوشمند درگاه‌های مرتبط با قمار و شرط‌بندی نیز به تازگی عملیاتی شده و در حال اجراست که براساس آن این درگاه‌ها در زمانی کوتاه و به صورت خودکار شناسایی و معرفی می‌شوند و مسدودسازی آنها به سرعت انجام می‌شود.

محرمیان در پایان سخنانش با تأکید بر اینکه شناسایی قماربازان نیز در دستور کار قرار دارد، افزود: به عبارت دیگر افرادی که مبادرت به قماربازی می‌کنند از طریق تراکنش‌های بانکی شناسایی شده، پس از معرفی به مراجع قضایی با آنها برخورد خواهد شد.

## چگونه رشد اقتصادی مثبت شد؟

در حالی رشد اقتصادی در شش ماهه اول سال مثبت شده که فعالیت‌های کشاورزی، صنعت، برق، گاز و آب، خدمات موسسات پولی و مالی بیشترین سهم در این رشد را داشته‌اند.

به گزارش ایسنا، طبق اعلام بانک مرکزی تولید ناخالص داخلی کشور در نیمه اول سال جاری به ۳۲۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان رسیده که در مقایسه با سال قبل معادل ۱.۳ درصد رشد یافته است.

همچنین، رشد تولید ناخالص داخلی در بهار امسال ۲.۹- درصد بود که این رقم در تابستان به ۵.۱ درصد افزایش یافته است.

رشد تولید ناخالص داخلی بدون نفت نیز که در بهار سال جاری -۰.۶ درصد بود در فصل تابستان به ۳.۲ درصد افزایش یافته و بر این اساس رشد اقتصادی بدون نفت کشور در نیمه اول سال جاری معادل ۱.۴ درصد حاصل شده است. اما بررسی رشد اقتصادی نیمه نخست امسال در رابطه با سهم فعالیت‌ها از محصول ناخالص داخلی بیانگر این است که سهم بخش کشاورزی از ۰.۹ به ۰.۵ درصد کاهش یافته و نرخ رشد این بخش نیز به ۴.۴ درصد رسیده است. سهم نفت از تولید ناخالص داخلی از منفی ۱۰.۳ به ۰.۱ درصد افزایش یافته و نرخ رشد این بخش نیز ۰.۸ درصد رسیده است. علاوه بر این، سهم بخش خدمات نیز از رشد اقتصادی از منفی ۰.۵ به منفی ۰.۱ رسیده و افزایش یافته است که نرخ رشد این بخش به منفی ۰.۲ رسیده است. از سوی دیگر، گروه صنایع و معادن در رشد اقتصادی نیمه اول سال سهمی معادل ۱.۴ درصد داشته‌اند که با رشد مواجه شده و نرخ رشد آن نیز به ۵.۴ رسیده است.

در آخر، در این مدت سهم بخش ساختمان در ۰.۲ درصد ثابت مانده اما نرخ رشد آن مثبت ۴.۱ درصد شده است بنابراین، علت عمده افزایش نرخ رشد تولید ناخالص داخلی (رشد اقتصادی) را باید در افزایش ارزش افزوده فعالیت‌های صنعت، خدمات موسسات پولی و مالی، کشاورزی و برق، گاز و آب دنبال کرد به‌گونه‌ای سهم هر یک در تولید ناخالص داخلی شش ماهه اول امسال به ترتیب ۰.۸، ۰.۵، ۰.۵ و ۰.۴ درصد است.

فرصت امروز: چند روزی است که بحث بررسی دوباره FATF در مجمع تشخیص مصلحت نظام مطرح شده و باعث گمانه‌زنی‌های فراوانی شده است. ابتدای هفته بود که لعیا جنیدی معاون حقوقی رئیس جمهور اعلام کرد که رهبر انقلاب با درخواست دولت برای تمدید مهلت بررسی لوایح FATF موافق کرده‌اند. هفته پیش محسن رضایی، دبیر مجمع تشخیص مصلحت نظام از نامه دولت به رهبر معظم انقلاب در این باره خبر داده بود. به این ترتیب مجدداً بررسی این لوایح در مجمع تشخیص مصلحت نظام به جریان خواهد افتاد.

FATF مخفف عبارتی است که آن‌را می‌توان به «کار گروه مالی علیه پولشویی» ترجمه کرد (Financial Task Force on Money Laundering) که البته معمولاً به آن «گروه ویژه اقدام مالی» گفته می‌شود. FATF لیستی از کشورهایی با ریسک بالای پولشویی را منتشر می‌کند و توصیه‌های احتیاطی درباره‌شان دارد که به «لیست سیاه» مشهور شده است. کشورهایی که قوانین موردنظر این نهاد را تصویب کرده و به کنوانسیون‌های مربوطه بپیوندند، در «لیست سیاه» قرار نمی‌گیرند، اما اگر کشوری کنوانسیون‌های موردنظر را نپذیرد، آن کشور در «لیست سیاه» قرار می‌گیرد که تبعات مالی زیادی دارد از جمله اینکه بسیاری از بانک‌های جهان حاضر به همکاری مالی با آن کشور نخواهند شد.

## افزایش ۱۵ درصدی هزینه انتقال پول به دلیل تحریم

اقتصاد ایران و به ویژه بخش خصوصی در سال‌های اخیر سختی‌های فراوانی را به دلیل پیوستن به FATF متحمل شده‌اند به طوری که حداقل در یک سال اخیر مجبور به پرداخت کارمزدهای نامتعارف به برخی بانک‌های درجه ۲ و ۳ کشورهای دیگر شده‌اند. اکنون به نظر می‌رسد عزم بیشتری برای بررسی دوباره پیوستن ایران به اف‌ای‌تی‌اف وجود دارد و این مسئله سبب شده تا حداقل تجار و بخش خصوصی چشم امید به تصمیمات اعضای مجمع تشخیص مصلحت نظام بدهوند.

در این زمینه، به‌الدین حسینی هاشمی، مدیر اسبق بانکی با بیان اینکه «هزینه‌های نقل و انتقال پولی ایران به دلیل تحریم تا ۱۵ درصد بالا رفته است» به خبرنگار آنلاین، گفت: «هرچه مرادوات و نقل و انتقالات پولی، امنیت ارزهای خارجی، اعتماد به کشورمان در دنیا، ثبات در معاملات بین‌المللی بیشتر شود؛ آثار روانی و مسائل غیراقتصادی نرخ ارز را کاهش می‌دهند البته این گونه نیست که اگر عضو اف‌ای تی اف شدیم، همه مشکلاتمان حل خواهد شد.»

به گفته وی، «بانک‌های بین‌المللی برای همکاری با سایر بانک‌ها استانداردهایی دارند که کمیته بانک آنها را تعریف کرده و یکی از مهمترین این موارد، نسبت کفایت سرمایه است که اگر این نسبت کمتر از ۱۰ باشد، یک بانک پرریسک محسوب می‌شود و ممکن است بانک‌های بین‌المللی برای همکاری محدودیت‌هایی لحاظ کرده یا هزینه بیشتری در یافت کنند از سوی دیگر کاهش

آیا سرانجام گره کور FATF باز خواهد شد؟

## سیگنال FATF به بازار ارز



فروش نفت را نمی‌توانیم منتقل کنیم و خوب در چنین حالتی عملاً از موابه رفع تحریم‌ها نیز بهره نخواهیم برد. پیروزی بایدن تأثیر زیادی در رویکردی که نسبت به FATF وجود دارد، می‌تواند بگذارد، به این جهت که هم‌زمان با رفع تحریم و تصویب FATF، اقتصاد کشور می‌تواند از این بن‌بستی که در آن گرفتار شده خارج شود و می‌توان بعد از سه سال آرامش اقتصادی را حکمفرما کرد.» به اعتقاد وی، خروج از لیست سیاه FATF یک سیگنال قوی و مثبت برای اقتصاد است که می‌تواند در درجه اول، جلوی رشد قیمت دلار و همچنین سایر کالاهای سرمایه‌ای از جمله سکه، طلا، مسکن و خودرو را بگیرد، طبیعتاً در چنین وضعیتی سرعت رشد قیمت‌ها گرفته می‌شود و حتی می‌تواند متوقف شود، از سوی دیگر اقتصاد ملی از این وضع بالاتکلیفی که در آن قرار دارد، خارج می‌شود که این موضوع از اهمیت بسزایی برخوردار است، همچنین تورم نیز مهار خواهد شد و دیگر شاهد نخواهیم بود که قیمت مایحتاج ضروری مردم مدام در حال افزایش باشد.»

این اقتصاددان با اشاره به اینکه «با پیوستن به FATF می‌توان به جذب سرمایه‌گذاری خارجی نیز امیدوار بود»، یادآور شد: «اگر آمریکا به برجام برگردد، دوباره به احتمال زیاد سرمایه‌گذاران خارجی به ایران خواهند آمد و اینجاست که اهمیت FATF دو چندان می‌شود، زیرا که سرمایه‌های ارزی می‌تواند به کشور منتقل شود، از سوی دیگر این سرمایه‌گذاری می‌تواند در نهایت منجر به افزایش اشتغال‌زایی شود، در حال حاضر بیکاری یکی از مهمترین معضلاتی است که کشور با آن دست و پنجه نرم می‌کند، بنابراین این شرایط می‌تواند زمینه سر کار رفتن بسیار از جوانان را فراهم آورد.»

## اطمینان سیاسی و اقتصادی با پیوستن به FATF

قنبری با تأکید بر اینکه «یکی از مهمترین موضوعات روز اقتصاد ایران تورم مزمنی است که کشور گرفتار آن شده»، گفت: «این موضوع را می‌توان از دو جنبه بررسی کرد، در وهله اول به دلیل اینکه کشور در تحریم است و عملاً درآمد دولت کاهش پیدا کرد، دولت از طریق چاپ پول و استقرار از بانک مرکزی این کسری را تأمین می‌کند که این امر به شدت تورم‌زا است، در وهله دوم زمانی که در اثر افزایش نرخ ارز ارزش پول ملی کاهش می‌یابد، مردم برای حفظ ارزش دارایی‌های خود به بازارهای سرمایه‌ای هجوم می‌برند که این موضوع نیز در نهایت باعث می‌شود، قیمت‌ها در همه حوزه‌ها دست جمعی به طور افسارگسیخته افزایش یابد. در چنین وضعیتی اگر آمریکا به برجام برگردد و FATF نیز تصویب شود، یک اطمینان اقتصادی و سیاسی به وجود خواهد که در نهایت کشور می‌تواند به آرامش برسد، در نتیجه این موضوع نیز تورم کنترل خواهد شد و قدرت خرید از دست رفته مردم نیز باز می‌گردد، اما این موضوع به شرطی است که دو موضوعی که در بالا اشاره شد، محقق شود.»

هزینه نقل و انتقال پول نه تنها بار سنگین تجارت خارجی را کاهش می‌دهد و روند بازگشت ارز به داخل را ساده می‌کند بلکه سبب خواهد شد بازار ارز با کاهش فشار روبه‌رو شده و زمینه برای کاهش بیشتر قیمت ارز فراهم گردد.»

او با اشاره به تأثیر پیوستن به اف‌ای تی اف و رفع تحریم بر نرخ ارز ادامه داد: «هر چه اعتمادها به اقتصاد و بازار برگردد، روند کاهش نرخ ارز سریع‌تر اتفاق می‌افتد. اقتصاد به گونه‌ای است با کوچک‌ترین مسئله دچار معضل می‌شود، در داخل کشور نسبت به توانمندی‌های خود واقف هستیم اما کسانی که در خارج از کشور هستند از طریق رسانه‌ها و فضای مجازی وضعیت یک کشور را دنبال می‌کنند لذا ما باید دستاویزها را از دست دشمنان خارج کنیم.»

به اعتقاد این کارشناس بانکی، «اگر آمریکا به برجام بازگردد و تحریم‌ها حذف شود و سازمان‌های بین‌المللی پولی و بانکی ما را به عضویت بشناسند و در کنار آنها ما نیز مقداری در ساختار سرمایه و ترازنامه بانک‌ها تجدیدنظر کرده و مطابق ساختارهای بین‌المللی نزدیک کنیم، حتم بدانید همانند سایر کشورها در عرصه جهانی می‌توانیم فعالیت داشته باشیم و در نهایت نرخ ارز به قیمتی که حاصل از فاکتورهای اقتصادی کشور، نرخ برابری قدرت خرید ارزها و قدرت واقعی پول، نزدیک می‌شود نه عوامل خارجی و یا انتظار توری، اگر ایران با پیوستن به اف‌ای‌تی‌اف شرایط عادی بانکی را پیدا کند و تحریم نیز در دور جدید مذاکرات رفع بندد، نرخ ارز بین ۱۵ تا ۲۰ هزار تومان خواهد بود.»

## به نظر می‌رسد FATF در مجمع تصویب خواهد شد

همچنین علی قنبری عضو هیأت علمی گروه اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس با بیان اینکه «عدم تصویب FATF در واقع یک خودتحریمی به شمار می‌رود» به فرارو گفت: «بارها کارشناسان و صاحب‌نظران در این مورد هشدار دادند که عملاً با نپیوستن به FATF کشور نمی‌تواند به تجارت خارجی خود بپردازد، حتی مرادوه اقتصادی با کشورهای نظیر روسیه و چین که شرکای راهبردی سیاسی ایران نیز هستند، در شرایط حاضر عملاً غیرممکن است، بنابراین با توجه به دستوری که رهبری صادر کردند، مجمع تشخیص مصلحت نظام باید هرچه زودتر به این خودتحریمی پایان دهد.»

قنبری با بیان اینکه «تنها چند کشور در لیست سیاه FATF قرار دارند که یکی از آنها متأسفانه ایران است»، ادامه داد: «در حال حاضر یکی از مهمترین مشکلاتی که وجود دارد به خصوص در زمینه صادرات و واردات این است که نمی‌توانیم پول جابه‌جا کنیم، زیرا هیچ بانکی حتی بانک‌های کوچک نیز با ایران کار نمی‌کنند و به نوعی با این شرایط اقتصاد قفل می‌شود، این در حالی است که اگر بایدن نیز به برجام بازگردد، تصویب FATF پیش‌شرط رفع تحریم‌ها است.» این کارشناس مسائل اقتصادی افزود: «اگر آمریکا تحریم‌ها را نیز بردارد، اما هنوز در لیست سیاه FATF قرار داشته باشیم، به عنوان مثال پول حاصل از

رئیس کل بانک مرکزی تشریح کرد

## مانع تراشی‌های آمریکا برای خرید واکسن کرونا

و موردی توسط آمریکا صادر شود و تمام مراحل انتقال پول به صراحت در آن ذکر شود.

در ادامه وی در پاسخ به اینکه اگر آمریکا برای واردات دارو و اقلام پزشکی مانع ایجاد می‌کند، چطور سایر داروها به کشور وارد می‌شوند؟ گفت: سایر اقلام دارویی، تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان متعددی دارند و علی‌رغم تحریم‌ها، تلاش می‌شود تا از کانال‌های مختلف پرداخت‌های آنها انجام شود و آن اقلام وارد کشور شوند. البته آمریکایی‌ها اگر بفهمند که وجه مربوط به سایر اقلام دارویی چگونه پرداخت خواهد شد و بدانند که می‌توانند با کمیبود آن اقلام، برای بخش قابل توجهی از مردم مشکل ایجاد کنند، قطعاً مانع از انتقال آن داروها نیز خواهند شد. خوشبختانه، با راهکارهایی که اتخاذ شده است، پرداخت‌های مربوط به آنها از کانال‌هایی که برای آمریکا قابل رصد و تحریم نیست انجام می‌شود.

رئیس کل بانک مرکزی در پایان سخنانش خاطرنشان کرد: دولت ترامپ به گمان خود فرصتی به دست آورده که می‌تواند با مانع تراشی و ممانعت از انجام پرداخت، بخش قابل توجهی از مردم را دچار مشکل کند و سیاست شکست‌خورده فشار حداکثری را اجرایی کند. با این حال، همانطور که قبلاً هم گفتیم این سیاست، نتیجه‌ای ندارد و تنها سابقه آنها نزد مردم مورد مصرف واکسن کرونا مشخص است و هیچ کارکرد دیگری ندارد. اما به دلیل فشارهایی که آمریکایی‌ها بر بانک‌های مختلف اروپایی آورده‌اند و آنها را از کار با ایران ترسانده‌اند و جریمه‌های بسیار سنگینی را علیه آنها تحمیل کرده‌اند، بانک مقصد در صورتی حاضر است پول را دریافت کند که مجوز اختصاصی



## نماگر بازار سهام

روش‌های واریز سود سال ۹۸ سهام عدالت

## ارزش روز سهام عدالت چقدر است؟

ارزش روز سهام عدالت در روز گذشته (سه‌شنبه) برای افرادی که دارای سهام یک میلیون تومانی هستند به رقم حدود ۲۰ میلیون تومان رسید. ارزش سهام عدالت در ماه‌های اخیر نوسان زیادی را تجربه کرده است، معاملات بازار سهام روز سه‌شنبه ۲۵ آذرماه در حالی به پایان رسید که شاخص کل بیش از ۵۵ هزار واحد کاهش داشت و در ادامه روند اصلاحی شاخص بورس ارزش سهام عدالت یک میلیون تومانی به حدود ۲۰ میلیون تومان رسید و ارزش سهام عدالت ۵۲۲ هزار تومانی به حدود ۱۰ میلیون و ۲۴۱ هزار تومان رسید که نسبت به روز معاملاتی قبل بیش از ۵۴۱ هزار تومان کاهش داشت. ارزش سهام یک میلیون تومانی تا قبل از شروع اصلاح بازار سهام در تابستان به بیش از ۳۸ میلیون تومان رسیده بود اما به مرور و فرار گرفتن روند معاملات بورس در فاز اصلاحی از ارزش این سهام در بازار کاسته شد. اکنون اقبال بازار سهام به سمت سهام شرکت کوچک پیش رفته است، این در حالی است که نمادهای حاضر در سبد سهام عدالت جزو سهام بزرگ و بنیادین بازار هستند که این امر موجب شده است تا صنایع قرار گرفته در سبد سهام عدالت روند نزولی بیشتری را نسبت به سایر صنایع تجربه کنند.

آزادسازی سهام عدالت از جمله مسائلی بود که در چند سال اخیر مورد بحث بسیاری از مسئولان قرار داشت، عرضه آن در بورس به عنوان چالشی جدی در بازار مدنظر قرار گرفته بود و فقط در انتظار اجازه رهبر معظم انقلاب بود که در نهایت این اقدام در ۹ اردیبهشت ماه سال جاری با صدور ابلاغیه‌ای از سوی رهبر معظم انقلاب آزادسازی و از طریق دو روش با عنوان آزادسازی به روش مستقیم و نیز غیرمستقیم فرصت تصمیم‌گیری را در اختیار مشمولان این سهام قرار داد.

در همین حال، سازمان بورس و اوراق بهادار چگونگی دریافت سود سهام عدالت سال ۹۸ برای افرادی که روش مستقیم و غیرمستقیم انتخاب کرده‌اند را اعلام کرد. با توجه به دربرگیری سهام عدالت برای ۴۹ میلیون نفر ایرانی، نحوه دریافت سود سالیانه سهام عدالت برای این افراد مهم است، از این تعداد حدود ۱۹ میلیون نفر روش مدیریت مستقیم و ۳۰ میلیون نفر روش مدیریت غیرمستقیم یعنی از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی را انتخاب کرده‌اند.

در اطلاعیه سازمان بورس اوراق بهادار آمده است: مطابق مصوبه ۲۳ مهرماه ۹۹ شورای عالی بورس مقرر شد سود سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر متعلق به سهامداران مشمول سهام عدالت برای سال ۹۸ نسبت به روش مستقیم و روش مستقیم را انتخاب کرده‌اند به حساب‌های معرفی شده توسط سرمایه‌گذاران و برای مشمولان که روش غیرمستقیم را انتخاب کرده‌اند به حساب شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت هر استان پرداخت شود.

در ادامه این اطلاعیه اعلام شده است: شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی باید به معرفی حساب شرکت‌های سرمایه‌پذیر اقدام کنند، به‌گونه‌ای که تا زمان انجام تکالیف قانونی مطابق آیین‌نامه آزادسازی سهام عدالت با ارائه تعهدنامه‌ای به سازمان بورس و اوراق بهادار خود امکان دخل و تصرف در آن را از خود سلب کنند.

## جزییات فروش متری مسکن در بورس

مزمه‌های فروش متری مسکن حدود یک سال و نیم است که به گوش می‌رسد و درحالی به مرحله اجرا نزدیک می‌شود که گفته شده در این بازار مردم می‌توانند به منظور حفظ ارزش پول خود در مقابل تورم، اوراق مسکن از بورس کالا خریداری کنند. به گزارش ایستنا، موضوع امکان تامین مالی پروژه‌های حمل و نقل و مسکن با استفاده از ظرفیت بازار سرمایه از حدود ۱۷ ماه قبل مطرح شد که در نهایت اواسط اردیبهشت ماه سال جاری با همکاری سازمان بورس و وزارت راه و شهرسازی به مرحله توافق و اجرای نهایی رسید. وزارت راه و شهرسازی در نظر دارد صندوق‌های زمین و ساختمان که هم اکنون به صورت محدود از طریق ۴ تا ۵ شرکت بخش خصوصی فعالیت می‌کنند را گسترش دهد. معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی درباره این صندوق‌ها گفته بود که عرضه پروژه‌های مسکن در بورس کالا ضمن اینکه سوددهی مناسبی برای سرمایه‌گذاران دارد، به تولید و عرضه مسکن کمک خواهد کرد.

این صندوق‌ها با آنچه تحت عنوان بورس املاک و مستغلات شناخته می‌شود و اواخر مردادماه با عرضه یک واحد تجاری توسط شرکت عمران شهر جدید پردیس وارد مرحله اجرا شد متفاوت است. در بورس املاک، دارایی‌های مازاد شرکت‌های دولتی و بانک‌ها برای فروش در بازار سرمایه عرضه می‌شود، اما فروش متری مسکن در واقع جذب سرمایه‌های خرد برای اجرای پروژه‌های مسکونی و راهسازی است. سهامداران می‌توانند با خرید سهام که به صورت متری عرضه می‌شود در پایان پروژه سود تحقق‌یافته را دریافت کنند یا در صورت خرید کل یک واحد مسکونی، آن را به تملک خود درآورند.

ریزش ۸۶ هزار واحدی شاخص بورس تهران در ۲ روز

## بورس فرمزپوش شد



روز آینده، این احتمال وجود دارد که نزول برای چند هفته ادامه یابد، اما در بلندمدت شاخص بورس دوباره روند صعودی‌اش را پی خواهد گرفت. دیدگاهی که تحلیلگران بنیادی هم تقریباً با آن هم‌نظر هستند. آنها بر این باورند که احتمالاً بازار سهام ظرف هفته جاری تحت تأثیر عرضه‌های اولیه قرار خواهد گرفت اما در بلندمدت بازار مهیای رشد است.

به اعتقاد کارشناسان، بازار سهام در دوره‌ای است که پس از هر دوره رشد با یک دوره نزول مواجه می‌شود، اما این موضوع به سهام همه شرکت‌ها تسری پیدا نمی‌کند و بیشتر به اخبار شرکت‌ها بازمی‌گردد. آنها می‌گویند این وضعیت موقتی است و با انتشار گزارش عملکرد آذرماه شرکت‌ها که به نظر گزارش‌های خوبی خواهد بود، روند شاخص بهتر خواهد شد. سهامی که وضعیت بنیادی خوبی دارند و گزارش آذرماه و ۹ ماه خوبی داشته باشند به آرامی با افزایش کف قیمتی مواجه خواهند شد. بازار با نزدیک شدن به گزارش عملکرد آذرماه و پیش‌بینی عملکرد ۹ ماه شرکت‌ها اگر جو منفی از بیرون به آن تحمیل نشود شاهد بازگشت قیمت‌ها خواهد بود به نحوی که بالاتر از سقف‌های قبلی شکل خواهد گرفت.

شاخص کل بورس روز سه‌شنبه ۵۵ هزار و ۷۸۲ واحد افت کرد و تا عدد یک میلیون و ۴۲۸ هزار واحد عقبگرد کرد. همچنین شاخص کل (هم وزن) با ۱۰ هزار و ۷۵۲ واحد کاهش به ۴۴۱ هزار و ۱۳۵ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۷ هزار و ۸۲ واحد و شاخص بازار دوم ۱۰۱ هزار و ۲۵۵ واحد کاهش داشت. در معاملات این روز بیش از ۷ میلیارد و ۲۱۱ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۷۲ هزار و ۲۷۴ میلیارد ریال داد و ستد شد.

در بین تمامی نمادها، نماد پتروشیمی بوعلی سینا (بوعلی) با ۲۰۱ واحد، تامین سرمایه لوتوس پارسیان (لوتوس) با ۱۵۶ واحد، به پرداخت ملت (پرداخت) با ۸۹ واحد، شرکت سرمایه استان اصفهان (وسصفا) با ۵۸ واحد، بیمه دانا (دانا) با ۴۱ واحد، صنایع شیمیایی سینا (شسینا) با ۳۰ واحد و پارس سوپرج (سوپرج) با ۲۳ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند.

یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

## افزایش امیدواری به بورس با کاهش ریسک‌های تهدیدکننده

سال به عنوان یکی از گزینه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاری خواهد بود، به نظر می‌رسد بازار تا پایان سال با افت و خیز همراه باشد اما در کل روند آن مثبت است.

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است به نظر می‌رسد با توجه به شرایطی که وجود دارد تا حدودی ریسک و خطرهای تهدیدکننده معاملات بورس در حال کاهش باشند که این امر باعث ترسیم آینده‌ای درخشان در بازار شده است.

مصطفی امیدقلنی با بیان اینکه نقدینگی‌هایی که اکنون در حال ورود به بورس است در سایه سایر بازارهای سرمایه‌گذاری مانند بازار ارز، مسکن و خودرو رخ داده است که فعلاً در رکود به سر می‌برند، به ایرنا گفت: با توجه به اینکه نرخ سهام بعد از اصلاح رخ داده به بهترین محدوده قیمتی برای خرید رسیده‌اند، اکنون بازار سهام از نظر سرمایه‌گذاران بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری است.

به اعتقاد امیدقلنی، عدم وجود بازاری قابل اعتماد برای سرمایه‌گذاری باعث شده است تا نقدینگی به سمت بازار سرمایه سوق پیدا کند که این امر منجر به تغییر مسیر شاخص بورس و رشد آن شده است.

او به تأثیر نوسان قیمت دلار در معاملات بورس اشاره کرد و گفت: روند کاهش قیمت ارز با تأثیر متفاوتی در بازار همراه است، افت نرخ دلار در برخی از شرکت‌ها با تأثیر منفی همراه خواهد بود و منجر به کاهش سود شرکت‌ها می‌شود اما در مقابل این اتفاق به نفع برخی از شرکت‌ها خواهد بود و زمینه رشد آنها را فراهم می‌کند.

امیدقلنی ادامه داد: بازار سرمایه به دلیل روند صعودی که اخیراً دست پیدا کرد و رونقی که وارد این بازار شد، طبیعی است که تا حدودی اصلاح و روند نزولی را تجربه کند اما سهامداران باید این موضوع را مدنظر داشته باشند که روند کلی بازار مثبت است و در وضعیت فعلی هیچ خطری معاملات بورس را تهدید نمی‌کند.

این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: موضوعی که اکنون در بازار وجود دارد فضای ایجادشده به دلیل تحریم‌ها و گمانه‌زنی‌ها نسبت به مشخص شدن آینده برجام با پیروزی بایدن است، به همین دلیل فعالان بازار به دنبال تحلیل اثر این اتفاق در بازار سرمایه هستند.

وی به ریسک‌های تهدیدکننده معاملات بورس اشاره کرد و افزود: در گذشته ریسک و خطر بسیار زیادی بازار را مورد تهدید قرار داده بود اما اکنون با توجه به وضع حاکم، ریسک موجود در بازار تا حدودی کاهش پیدا کرده است.

## آگهی مناقصه عمومی خرید



شماره ۲۰۳۰۰۰۳۰۰۰۱۴۰۳ مورخ ۹۹/۹/۱۲

مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت شماره ۱۶۳ سال ۹۹

شرکت سوس آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد اقلام به مقدار و مشخصات ذیل به روش مناقصه عمومی:

شماره فراخوان	ردیف	نام و مشخصات کالا	تعداد یا مقدار	واحد	تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)	محل اعتبار
۱۶۳	۱	کلکتور دو سوراخ	۲۰۰۰	عدد	۲۷۰۰۰۰۰۰۰	غیرعمرانی
	۲	کلکتور چهار سوراخ	۲۰۰۰	عدد		

و از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت خریداری نماید. کلیه مراحل مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. بدیهی است شرکت در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار خواهد بود. هزینه آگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۹/۲۶

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۹/۲۵

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی





## حفظ صنایع موجود یک استراتژی است

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان فارس تاکید کرد که حفظ صنایع موجود استراتژی اصلی دولت در شرایط کنونی است. حمیدرضا ایزدی سه‌شنبه ۲۵ آذر در حاشیه بازدید از سه واحد صنعتی فعال در شیراز، افزود: حفظ واحدهای موجود، توسعه واحدهای صنعتی در بخش‌های مختلف، ایجاد امکان سرمایه‌گذاری در صنایع مادر، توجه به نقدینگی، بازسازی و نوسازی ماشین‌آلات خطوط تولید، کیفی‌سازی محصولات داخلی و بومی و رشد صادرات، از محوری‌ترین رویکردهای بخش صنعت استان فارس و کشور است. او با اشاره به اینکه شرکت ایران خودرو در فارس روزانه ۸۵ دستگاه خودروی پژو پارس، تولید می‌کند، میزان اشتغال‌زایی این صنعت را ۲۰۰ نفر اعلام و اضافه کرد: اقدامات اجرایی شده در این صنعت، در راستای تحقق چشم‌اندازهای تولید و شعار «جهش تولید» است.

ایزدی با تاکید بر لزوم توجه به راهبرد ارتقای کمی و کیفی محصولات و ظرفیت‌های تولیدی سایت ایران خودرو فارس افزود: کیفی‌سازی همراه با تنوع‌بخشی تولیدات این شرکت، سبب توسعه زیرساخت‌های صنعتی، ایجاد اشتغال پایدار، جهش تولید، گسترش فعالیت‌های اقتصادی و ایجاد صنایع پایین دستی می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان فارس گفت: ضرورت دارد تا استراتژی و برنامه‌های عملیاتی و مدون، توسط متولیان این صنعت مادر، به سمت اهتمام و جدیت بیشتر در تولیدات خودروسازی بروند که البته باید همراه با کیفی‌سازی، رعایت استانداردهای لازم، مشتری‌مداری و حمایت از مصرف‌کننده باشد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری فارس نیز با اشاره به مزیت نزدیکی استان فارس به بندر جنوبی و هم‌جواری با ۷ استان کشور افزود: فارس و شیراز با توجه به امکانات و توانایی‌های بالقوه و زیرساخت‌های مناسب، ظرفیت، پتانسیل و استعداد تبدیل شدن به یکی از پایگاه‌های صنعتی شرکت ایران خودرو در منطقه جنوب کشور را داراست.

ظفر افشود گفت: مشارکت بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری در ایجاد زنجیره تامین، تولید و قطعه‌سازی در استان پهناور فارس، امکان تحقق و دستیابی به اهداف عالی در صنعت خودروسازی استان فارس را بیش از پیش تحقق خواهد بخشید.

## صنفاً آجیل و خشکبار هم به گروه شغلی (۱) اضافه شد

طبق اعلام اتاق اصناف رسته صنعتی آجیل و خشکبار به بند ۷ گروه شغلی یک، (مراکز تولید، نگهداری، توزیع و فروش محصولات غذایی و خدمات وابسته) اضافه شد و فعالیت این رسته صنعتی در تمامی شهرستان‌ها با وضعیت قرمز، نارنجی و زرد بلافاصله است.

به گزارش ایسنا، سعید ممبینی، رئیس اتاق اصناف ایران گفته که پیگیری‌های اتاق اصناف ایران برای بازبینی فهرست گروه‌های شغلی براساس اولویت دو محور سلامت و ضرورت فعالیت مشاغل صنعتی در جامعه انجام می‌شود.

دو روز پیش هم صنفاً دارندگان قنادی-شیرینی‌فروشی و کافه قنادی در اولویت گروه شغلی یک قرار گرفت و اعلام شد که فعالان صنفاً مذکور مشروط بر عدم پذیرش حضوری مشتری در محل می‌توانند همچون مراکز تهیه و توزیع و عرضه مواد غذایی آماده و بیرون‌بر در مناطق قرمز نیز فعالیت کنند.

پیش‌تر هم چهار رسته شامل «تامین‌کنندگان مواد شیمیایی جهت عرضه مواد ضدعفونی و نیاز کارخانجات دارویی، بیمارستان‌ها، آزمایشگاه‌ها و صنایع مختلف»، «عرضه‌کنندگان ابزار و براق مشتعل بر تامین‌کنندگان مواد و مصالح ابزارکام، قطعات پمپ و ابزار موردنیاز صنایع»، «فروشندگان و عرضه‌کنندگان قطعات و لوازم یدکی کشاورزی» و «مواد اولیه کشاورزی، باغبانی و دامداری» به گروه شغلی یک اضافه شده بود.

سایر صنوف گروه شغلی یک نیز شامل فروشگاه‌های زنجیره‌ای، سوپرمارکت‌ها، میوه‌فروشی‌ها و سبزی‌فروشی‌ها، میادین میوه و تره بار، مراکز تولید، نگهداری، توزیع و فروش محصولات غذایی و خدمات وابسته، مراکز تولید و عرضه فرآورده‌های لبنی و نانویی (تولید فرآورده‌های نانویی)، داروخانه‌ها، مراکز و فروشگاه‌های دامپزشکی، پخش دارو، عطاری و داروهای سنتی، مراکز تهیه، تولید و توزیع مواد غذایی آماده و بیرون‌بر؛ خدمات اپراتورهای ارتباطی، خدمات الکترونیک، شرکت‌های اینترنتی اعم از تامین‌کنندگان اینترنت، فروشگاه‌های اینترنتی و شرکت‌های خدمات مبتنی بر اینترنت؛ تعمیرگاه‌های انواع خودرو و لوازم خانگی، الکتریکی و الکترونیکی؛ فروشگاه‌های انواع قطعات و لوازم یدکی؛ فروشگاه‌های انواع مصالح ساختمانی و آهن‌آلات؛ کارگاه‌های صنعتی (مانند جوشکاری و تراشکاری و مشابه آن)، چاپخانه؛ خشکشویی؛ سازندگان و فروشندگان عینک است.

گفتنی است که براساس آخرین تصمیمات ستاد ملی مقابله با کرونا در شهرهای قرمز فقط گروه شغلی یک و در شهرهای نارنجی از جمله تهران گروه شغلی یک و دو مجاز به فعالیت هستند.

اصناف جزو گروه شغلی ۲ شامل مراکز خرید، پاساژها، مال‌های فروش غیرمواد غذایی، مراکز تهیه و طبخ غذا با پذیرش مشتری، مراکز فروش لوازم خانگی، آب میوه و بستنی‌فروشی‌ها، آرایشگاه‌های مردانه، بازار فروش خودرو، فرش و موکت‌فروشی‌ها، خدمات چاپ دیجیتال، تزیینات داخلی ساختمان، کادویی‌فروشی‌ها، اسباب بازی فروشی‌ها، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی پوشاک، پارچه‌فروشی‌ها، پرده‌سراها، مراکز فروش مبلمان، کیف و کفش، مراکز فروش لوازم‌التحریر، خیاطی و خرازی، اتلیه و عکاسی‌ها، مشاوران املاک و فروشگاه‌های لوازم آرایشی و بهداشتی است.

مشاغل گروه‌های ۳ و ۴ شامل بوستان‌ها، مراکز تفریحی و مشاغل مشابه، مهدهای کودک، تالارهای پذیرایی و رستوران‌ها (شامل بیرون‌بر نمی‌شود)، آرایشگاه‌های زنانه و سالن‌های زیبایی، موزه‌ها، سینماها و تئاترها، استخرهای سرپوشیده و باشگاه‌های ورزشی پربرخورد، چاپخانه‌ها و قهوه‌خانه‌ها با عرضه مواد غذایی، باشگاه‌های ورزشی و ورزش‌های پربرخورد از جمله کشتی، باغ و حش و شهر بازی، مراکز آبی، استخر سرپوشیده، باشگاه‌های ورزشی سالنی است.



رسیده است. قیمت هر کیلو گوشت گوسفندی و گوساله در ماه مشابه سال قبل حدود ۹۲ هزار تومان و ۷۹ هزار تومان بوده است. بررسی قیمت این اقلام اساسی طی یک ماه نیز نشان می‌دهد قیمت همه اقلام یادشده در آبان امسال نسبت به ماه قبلش افزایش یافته و میزان افزایش قیمت‌ها طی یک ماه هم بین ۰.۸ درصد (شکر سفید) تا ۲۳ درصد (گوشت مرغ) بوده است.

از طرف دیگر مقایسه این آمار با گزارش‌های ماه‌های قبل حاکی از این است که شیب افزایش قیمت کالاهای اساسی تندتر شده، چراکه در مهرماه امسال از بین انواع برنج، گوشت و شکر، قیمت تمام کالاهای به جز گوشت گوساله بین چهار تا ۱۱۲ درصد نسبت به مهر سال قبل افزایش یافته بود.

مدت به ترتیب ۸۸، ۴۰.۲ و ۳۹.۷ درصد افزایش داشته و در آبان امسال به حدود ۱۴ هزار و ۵۰۰ تومان، ۳۱ هزار و ۹۰۰ تومان و ۳۱ هزار و ۳۰۰ تومان رسیده است. قیمت گوشت مرغ هم با ۸۵.۲ درصد افزایش از ۱۳ هزار تومان در آبان سال قبل به حدود ۲۴ هزار و ۲۰۰ تومان در آبان امسال رسیده است. قیمت شکر سفید و شکر بسته ۹۰۰ گرمی نیز در آبان امسال به ترتیب ۶۴.۷ و ۵۳.۷ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل افزایش یافته، به‌طوری‌که قیمت هر کیلوگرم شکر سفید و هر بسته ۹۰۰ گرمی شکر در آبان امسال به حدود ۸۴۰۰ تومان رسیده است.

در این میان کمترین افزایش قیمت مربوط به گوشت گوسفندی و گوساله است که قیمت هر کیلو از این دو محصول با ۲۱.۴ و ۲۰.۳ درصد افزایش قیمت در آبان امسال به حدود ۱۱۱ هزار تومان و ۹۵ هزار تومان

جدیدترین آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد که از بین انواع برنج، گوشت و شکر که وضعیت قیمت آنها در آبان ماه امسال منتشر شده، قیمت تمام کالاهای بین ۲۰ تا ۱۰۷ درصد نسبت به آبان سال قبل افزایش داشته و مقایسه این آمار با گزارش‌های ماه‌های قبل حاکی از این است که شیب افزایش قیمت کالاهای اساسی تندتر شده است.

به گزارش ایسنا، براساس این آمار بیشترین افزایش قیمت در آبان امسال مربوط به برنج پاکستانی باسماهی درجه یک بوده که قیمت آن با ۱۰۷.۴ درصد افزایش از ۱۱ هزار و ۷۰۰ تومان در آبان سال قبل به ۲۴ هزار و ۳۰۰ تومان در ماه مشابه سال جاری رسیده است.

البته قیمت برنج تایلندی، طارم اعلا و داخلی هاشمی درجه یک در این

## واردکنندگان هیچ نقشی در توزیع و فروش نهاده‌ها ندارند

**کالاهایی که در انتظار دریافت ارز هستند نباید متروکه شوند**  
نپاوندی در ادامه به کالاهای رسوبی در گمرک اشاره کرد و گفت: از سال ۱۳۹۸ روند تأمین ارز کالاهای اساسی با محدودیت مواجه شد. سیاست‌هایی از طریق وزارت جهاد و وزارت صمت اعلام شد که اولویت تأمین ارز برای کالاهای موجود در کشور باشد. زیرا ممکن است ارز تخصیص داده شود اما کالای آن نرسد. این باعث شد که تعدادی از واردکنندگان قبیل از دریافت ارز اقدام به تخلیه بارهای‌شان کنند و این سیاست با تشدید محدودیت ارزی باعث ایجاد کالاهای رسوبی در گمرک شد. ما نیز لیست کالاهای رسوبی را برای وزارت جهاد کشاورزی فرستادیم ولی متأسفانه هنوز اطلاع نداریم لیست به بانک مرکزی رفته است یا خیر. وی همچنین به متروکه شدن کالاهای در گمرک نیز اشاره کرد و گفت: مقررات متروکه شدن بایستی برای کالاهایی باشد که ارز دریافت کرده و ترخیص نشده‌اند اما کالاهایی که هنوز در انتظار دریافت ارز هستند نباید مشمول این قانون شوند.

به گفته وی براساس آخرین آمار اعلام شده ۸۰۰ هزار تن کالای رسوبی اعم از کشتی‌های رسیده در بندر و کالاهای تخلیه شده در انتظار تأمین ارزند که عمده آنها جو و ذرت هستند.

عضو هیأت مدیره واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور در ادامه گفت: حتی واردکنندگانی که سال گذشته به دلیل شرایط ایجادشده کالای خود را پیش‌فروش کردند از خرداد امسال امکان تحویل کالا نداشتند. وی اضافه کرد: توزیع این حجم از نهاده‌های دامی میان واحدهای مرغداری و دامداری که در کشور فاقد نظم هستند کار سختی است و ممکن است در سیستم توزیع آن مشکلاتی ایجاد شود. البته مشکلاتی که در نظام توزیع وجود داشت در حال حاضر نسبت به ماه‌های گذشته

تعدیل شده است. نپاوندی تصریح کرد: تا ۲۱ آذرماه سال جاری ثبت سفارش کتجانه سوپا نسبت به مدت مشابه سال قبل ۹۰ درصد افزایش پیدا کرده است، تخصیص ارز آن ۲۹ درصد و تأمین ارز نیز ۲۰ درصد افزایش یافته است. همچنین میزان ارزش ترخیص کالا نیز ۲۸ درصد کاهش داشته است. زیرا زمان تأمین ارز برای کتجانه سوپا از شهرپورما به بعد بوده و هنوز کالاهایی در راه هستند.

وی با بیان اینکه مشکلات ایجادشده در تامین و توزیع نهاده‌های دامی ناشی از اشکالات چرخه توزیع بوده است، گفت: ما به مشکلات سامانه بازارگاه انتقادات بسیاری داریم اما معتقدیم در سه، چهار ماه اخیر بخشی از این مشکلات مرتفع شده است.

عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور با اشاره به اینکه واردکنندگان هیچ دخل و تصرفی در فروش و توزیع نهاده‌ها ندارند، گفت مشکلاتی در سیستم توزیع نهاده‌ها وجود داشت که در حال حاضر نسبت به ماه‌های گذشته تعدیل شده است.

به گزارش ایسنا، محمد مهدی نپاوندی در نشست خبری که صبح دیروز با موضوع بررسی مشکلات واردات نهاده‌های دامی برگزار شد در پاسخ به این سوال که چرا وضعیت واردات و توزیع نهاده‌ها به صورت شفاف به رسانه‌ها اعلام نمی‌شود و نشست نهاده‌های دامی به بازار سیاه چگونه اتفاق می‌افتد، گفت: هیچ واردکننده‌ای امکان عرضه کالا خارج از ضوابط وزارت جهاد کشاورزی ندارد و اگر به هر شکلی واردکننده کالایی را از گمرک از چرخه توزیع خارج کند رفع تعهد ارزی آن انجام نمی‌شود. وی ادامه داد: وقتی واردکننده کالایی را وارد کشور می‌کند به گمرک اظهار کرده و بلافاصله وزارت جهاد کشاورزی برای خروج کالا با گمرک وارد مکانی می‌شود و پس از خروج کالا در سامانه بازارگاه قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر خریدار و فروشنده هیچ ارتباطی با یکدیگر ندارند و واردکننده هیچ دخالتی در تعیین مشتری، تعیین قیمت و خروج کالا از گمرک ندارد و تمام مسیر مانتیورینگ می‌شود.

## از صادرکنندگان کارتن خواب چه خبر؟

بازرگانی جدید یک سقف صادراتی در نظر گرفته شود تا پس از انجام نخستین معاملات و عمل به تعهدات امکان افزایش این سقف به وجود بیاید اما متأسفانه دولت برای عمل به این تصمیم ۱۴ ماه تعلل کرد و امروز بخشی از این ارزهای بازگشته به این افراد مربوط است.

وی با بیان اینکه نباید تخلف یک عده معدود را به تمام بدنه صادراتی کشور تسری داد، بیان کرد: پس از مطرح شدن موضوع تخلفات، قوه قضائیه نام ۱۶۰۰ نفر را به اتاق بازرگانی تحویل داد که بخش قابل توجهی از آنها به دلیل محدودیت‌ها نتوانسته بودند ارز خود را بازگردانند و تعدادی از آنها اساساً کارت بازرگانی نداشته‌اند. در این بین کمتر از ۴ درصد این افراد سوءاستفاده کرده بودند که برای بخشی که جرم‌شان سنگین بود، ابطال کارت و برای جرم‌های سبک تعلیق دو ساله کارت بازرگانی در دستور کار قرار گرفت.

بازرگانی برای کسانی صادر می‌شود که مدرک تحصیلی معتبر، گواهی عدم سوءپیشینه و محل رسمی کسب و کار خود را معرفی کنند. به این ترتیب یک کارتن خواب چطور امکان دریافت کارت بازرگانی و باز نگرداندن ارز را پیدا کرده است؟

رئیس اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: اتاق برای جلوگیری از هرگونه ابهام، از تمامی افرادی که کارت بازرگانی دارند، مدارک قانونی موردنیاز را خواسته، از آنها کپی گرفته و در صورت نیاز آماده ارسال آن به قوه قضائیه است تا مشخص شود در این فرآیند، بخش خصوصی براساس قوانین عمل کرده و چیز پنهانی وجود ندارد.

شش‌فهی با انتقاد از تعلل دولت در کاهش سقف صادرات کارت‌های بازرگانی جدید، بیان کرد: از زمانی که بحث تعهد ارزی مطرح شد، اتاق بازرگانی پیشنهاد کرد که برای دریافت‌کنندگان کارت‌های

با گذشت حدود دو ماه از صحبت‌های رئیس کل بانک مرکزی درباره ۷۰ صادرکننده کارتن خواب که ارز خود را به کشور بازنگردانده‌اند، حالا رئیس کل اتاق بازرگانی ایران می‌گوید هنوز خبری از این صادرکنندگان نیست.

به گزارش ایسنا، غلامحسین شافعی در حاشیه جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی گفت: از زمانی که بحث صادرکنندگان کارتن‌خواب مطرح شد، اتاق بازرگانی رسماً از بانک مرکزی خواست اسامی یا مشخصات این افراد را تحویل داده تا اتاق بررسی کند که این افراد چگونه چنین تخلفی را به ثبت رسانده‌اند. با وجود گذشت دو ماه هنوز بانک مرکزی حتی یک نفر را نیز معرفی نکرده است.

وی با بیان اینکه از نظر اتاق بازرگانی ایران، اساساً صادرکننده کارتن‌خواب وجود خارجی ندارد، توضیح داد: براساس قوانین، کارت



## درخواست انجمن خودروسازان از بانک مرکزی برای جلوگیری از واردات کامیون‌های دست دوم

دبیر انجمن خودروسازان ایران با ارسال نامه‌ای به بانک مرکزی خواستار عدم موافقت با واردات کامیون‌های دست دوم بدون انتقال ارز شد.

در ادامه این نامه از نظر می‌گذرد:

جناب آقای دکتر همتی

ریاست محترم بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

موضوع: درخواست عدم موافقت با واردات کامیون‌های دست دوم به صورت بدون انتقال ارز

با سلام

باجستحضار می‌رساند در حال حاضر در کشور ۱۸ شرکت کامیون‌ساز با ظرفیت بالغ بر ۱۵۶ هزار دستگاه تولید سالانه وجود دارد که در بهترین سال‌ها بیش از ۲۲ درصد ظرفیت آنها استفاده نشده است ضمن اینکه تولیدات انواع کامیون در ۸ ماهه ابتدای سال نسبت به هشت ماهه سال گذشته بالغ بر ۶۰ درصد افزایش داشته است و تاکنون شرکت‌های تولیدکننده کامیون مجاز به خرید قطعات منفصله به صورت بدون انتقال ارز نبوده‌اند. باخبر شدیم ۲هزار دستگاه کامیون سه سال کار کرده مدت‌هاست در گمرک منتظر چراغ سبز حزر تعالی مبنی بر ورود بدون انتقال ارز است. استحضار دارید این کامیون‌ها در خارج به صورت شرکتی کار کرده و سالانه حدود ۳۰۰ هزار کیلومتر پیمایش دارند و یک کامیون سه سال کرده در اروپا معادل ۹-۸ سال کارکرد در ایران است که با این پیمایش نیاز به مصرف قطعات یدکی داشته و وابستگی به ارز را در ابتدای کارکرد در ایران دربر خواهد داشت.

خواهشمند است با توجه به موارد مذکور و اینکه میزان حمل بار نسبت به سال‌های گذشته نیز تا سالانه ۱۰۰ میلیون تن کمتر شده و عملاً اکثر کامیون‌ها و کشتندها در بنادر روزها منتظر بار می‌مانند، با ورود این ۲هزار دستگاه کامیون به صورت بدون انتقال ارز موافقت نفرمایید چراکه این سوال پیش می‌آید که اولویت بدون انتقال ارز برای اقلام دارویی یا لاقط قطعات منفصله تولیدکنندگان داخلی واجب‌تر است یا این کامیون‌های کارکرده؟

## راهکاری برای اسقاط موتورسیکلت‌های فرسوده با مشارکت تولیدکنندگان

رئیس انجمن صنعت موتورسیکلت استان قم ضمن انتقاد از الزام موتورسیکلت‌سازان به ارائه گواهی اسقاط و اشاره به مفسده‌های این قانون به بیان راهکاری برای خروج فرسوده‌ها پرداخت.

ابوالفضل حجاری در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، درخصوص بخشی از قانون اسقاط که شماره‌گذاری موتورسیکلت را منوط به ارائه گواهی اسقاط از سوی سازندگان اعلام کرده، اظهار داشت: این قانون یک قانون خوددرآوردی است که جنبه اصولی و قانونی ندارد. وی با بیان اینکه در هیچ نقطه‌ای از دنیا، اسقاط موتورسیکلت یا خودرو از سوی تولیدکنندگان مرسوم نیست، گفت: حتی در صورت اجرا نیز اسقاط خودرو ارجح‌تر است چراکه با وجود تعداد زیادی خودروی فرسوده و ترافیک موجود در خیابان‌ها این نیاز بیشتر در حوزه خودرو احساس می‌شود. رئیس انجمن صنعت موتورسیکلت استان قم ضمن ارائه پیشنهادی در راستای اسقاط فرسوده‌ها به تدارک سرفصلی تحت عنوان کمک واحدهای تولیدی برای خروج موتورسیکلت‌های فرسوده اشاره کرد و افزود: این امر منطقی و قانونی است که نیاز به تصویب در مجلس دارد و گزینه تولیدکننده می‌بایست به فکر تولید باشد نه خرید کالای اسقاطی.

حجاری تصریح کرد: شفاف می‌گویم که با خرید گواهی اسقاط موتورسیکلت از واحدهای اسقاط، مشخص نیست که آیا موتوروی اسقاط می‌شود یا خیر.

وی هشدار داد: پیرو این قانون در آینده‌ای نه چندان دور، شاهد تشکیل پرونده‌های فساد اقتصادی تحت عنوان اختلاس و ظهور سلطان جعل اسناد اسقاط خواهیم بود.

رئیس انجمن صنعت موتورسیکلت استان قم ادامه داد: با توجه به ارزش ۳ تا ۴ میلیونی و بالاتر موتورسیکلت‌های کارکرده امروزی، اسقاط این وسیله از سوی دارندگان آن عقلانی نیست بنابراین می‌توان گفت موتور اسقاطی وجود ندارد. حجاری تاکید کرد: دولت در راستای شفاف‌سازی می‌تواند، همانند فرایند شماره‌گذاری که درآمد ناشی از آن به حساب خزانه دولت می‌رود، برای تولید هر موتورسیکلت نیز سرفصلی را با مبلغی مشخص تعیین کرده و با واریز آن به صورت مستقیم به حساب خزانه، نسبت به تحویل قانونی و اتوماتیک‌وار موتورسیکلت‌های بیش از ۱۰ یا ۱۵ سال کارکرد به مراکز اسقاط اقدام نماید و بدین ترتیب هزینه اسقاط، با استفاده از این منابع و با نظارت سازمان‌های بسیار شفاف پرداخت شود. وی در پایان با بیان اینکه این قانون یک پایه‌گذاری خلاف و غیرمخمس در شرایط تحریم و ورود هزینه سربرار بر دوش تولیدکنندگان است، درخصوص وضعیت اجرای این قانون خاطرنشان کرد: اکنون این قانون در حال اجرا است و بر که اسقاط همچنان توسط تولیدکنندگان خریداری می‌شود.

## توقف تولید کامیون‌های دیزلی اروپایی تا ۲۰ سال دیگر

بزرگترین شرکت‌های کامیون‌سازی اروپا متعهد شدند فروش خودروهای دیزلی را تا سال ۲۰۴۰ متوقف کنند که ۱۰ سال زودتر از برنامه قبلی‌شان است. به گزارش ایسنا، روزنامه فایننشیال تایمز در گزارشی نوشت: شرکت‌هایی شامل فورد، اسکانیا، مان، ولوو، DAF، دایملر و Iveco تعهد مشترکی را امضا کردند که براساس آن تولید کامیون‌های دیزلی را تا دو دهه آینده متوقف کرده و برای عرضه خودروهایی که از هیدروژن یا فناوری باتری استفاده می‌کنند، تلاش خواهند کرد. هنریک هنریکسون، مدیر عامل شرکت اسکانیا به فایننشیال تایمز گفت: انتظار می‌رود این شرکت‌ها بین ۶۱ تا ۱۲۲ میلیارد دلار در چنین فناوری‌هایی سرمایه‌گذاری کنند. تعهد بزرگترین تولیدکنندگان خودروهای سنگین در اروپا پس از این اعلام شد که ائتلافی اروپا هفته گذشته برای وضع اهداف جدی‌تر کاهش آلانبدگی برای یک دهه آینده به توافق رسید. این بلوک پس از مذاکرات طولانی موافقت کرد کاهش ۵۵ درصدی انتشار گازهای گلخانه‌ای تا سال ۲۰۳۰ از سطح سال ۱۹۹۰ را هدف‌گذاری کند. هدف قبلی کاهش ۴۰ درصدی آلانبدگی تا سال ۲۰۳۰ بود. کامیون‌سازان اروپایی سرگرم کار روی فناوری‌های جایگزین هستند. به عنوان مثال دایملر در سپتامبر یک کامیون مفهومی مرسدس بنز را رونمایی کرد که با پیل سوختی کار می‌کند. کامیون GenH۲ مرسدس بنز یک کامیون پیل سوختی با برد حداکثر ۱۰۰۰ کیلومتر است که انتظار می‌رود استفاده آزمایشی از آن در سال ۲۰۲۳ آغاز شود و تولید سری آن برای نیمه دوم دهه جاری هدف‌گذاری شده است. براساس گزارش اوپل پاریس، دایملر ترک و شرکت مهندسی و گازهای صنعتی Linde هفته گذشته اعلام کردند نسل جدید فناوری سوخت‌گیری هیدروژن مایع برای کامیون‌هایی که با پیل سوختی کار می‌کنند را مشترکاً طراحی خواهند کرد. پروسه جدید سوخت‌گیری در کامیون GenH۲ مرسدس بنز به کار گرفته خواهد شد.



## یکسان‌سازی با هدف افزایش تیراژ موجب کاهش قیمت خودرو می‌شود

این کارشناس صنعت خودرو و قطعه‌کشور تاکید کرد: امروز هر خودروسازی به لحاظ اقتصادی در زمان طراحی تا حد امکان قطعات کروی اور که تاثیری در عملکرد قطعه نگذارد را یکسان‌سازی می‌کند اما درخصوص یکسان‌سازی بخش از قطعاتی که در جریان طراحی دیده نشده است را به شرط اینکه در عملکرد خودرو تاثیر منفی نگذارد می‌تواند عملی کند گرچه که این موضوع می‌تواند در تولید اقتصادی از محل تیراژ تاثیر مثبت بگذارد. رضایی افزود: یکسان‌سازی که با هدف افزایش تیراژ و تولید اقتصادی صورت می‌گیرد، می‌تواند در قیمت اقتصادی و قیمت تمام شده تاثیر مثبتی بگذارد و موجب کاهش قیمت خودرو شود.

وی معتقد است موضوعی که معاون وزیر صمت به تازگی عنوان کردند به نظر یکسان‌سازی براساس توانایی‌های موجود صنایع داخلی است؛ به عنوان نمونه در طراحی رینگ برای مدلی از خودرو و در کلاس خاص این طراحی به نحوی انجام شود که سایر خودروسازان امکان استفاده در تولیدات را داشته باشند.

## جهش تولید خودروسازان به وعده‌های وزارت صمت گره خورد

تلاش و همراهی قطعه‌سازان با خودروسازان برای رشد تولید تاکنون طرح حمایتی که بین خودروسازان، وزارت صمت و سازمان گسترش و توفیق شده، مصوب و عملیاتی نشده است. وی افزود: در صورتی که بسته جهش تولید وزارت صمت تصویب و تبدیل به برنامه شود و وعده‌هایی که در حوزه قیمت و منابع مالی داده شده عملیاتی شود جریان تولیدی که مسیر افزایشی را آغاز کرده است ادامه خواهد یافت در غیر این صورت به زودی با کاهش تیراژ تولید قطعه‌سازان و عدم تامین به موقع زنجیره تامین مواجه شده و تولید خودروسازان کاهش خواهد یافت. خسروشاهی گفت: متأسفانه زمان زیادی تا پایان سال باقی نمانده است بنابراین در صورتی که به سرعت موضوع قیمت خودرو و تامین منابع مالی خودروسازان حل شود می‌توان با همراهی و تلاش قطعه‌سازان و خودروسازان به نتیجه مورد انتظار در برنامه تولید دست یافت.

طراحی‌ها برای مشترک‌سازی قطعات و اقتصادی شدن تولید انبوه به وسیله تامین‌کنندگان داخلی را مورد تاکید قرار می‌دهند.

در همین ارتباط امید رضایی، کارشناس صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور، در گفت و گو با خبرنگار پرشین خودرو، با اشاره به اینکه هم‌اکنون براساس پلنفرم خودروها یکسان‌سازی و با مشترک‌سازی قطعات صورت گرفته است، اظهار داشت: به نظر می‌رسد تاکید اخیر معاون وزیر صمت موضوع تیراژ تولید است که تعیین‌کننده قیمت اقتصادی است موضوعی که اهمیت بیشتری نسبت به موضوع یکسان‌سازی قطعات دارد چراکه هم‌اکنون بخش قابل توجهی از یکسان‌سازی در حوزه قطعه‌سازی صورت گرفته است. وی با تاکید بر اینکه مشترک‌سازی قطعات معمولاً در زمان طراحی خودروها دیده می‌شود، تصریح کرد: از آنجا که تعریف قطعات براساس پلنفرم خودروهاست بنابراین عمده‌ت شرکت‌های صاحب دانش و طرح پلنفرم بخش قابل توجهی از قطعات را در زمان طراحی و در صورت امکان، کروی اور (استفاده از قطعات موجود) می‌کنند. رضایی اضافه کرد: بنابراین براساس پلنفرم خودرو یکسان‌سازی و با مشترک‌سازی قطعات در خانواده محصولات ایران خودرو و سایپا صورت گرفته است.

در حالی معاون وزیر صمت بر موضوع مشترک‌سازی قطعات و تولید اقتصادی به وسیله تامین‌کنندگان داخلی تاکید کرده که به گفته کارشناسان بخش زیادی از مشترک‌سازی قطعات در زنجیره تامین خودروسازان صورت گرفته است با این حال توسعه این طرح نیازمند حمایت وزارت صمت و خودروسازان از قطعه‌سازان است.

به گزارش خبرنگار پرشین خودرو، آنچه معمولاً از موانع داخلی‌سازی قطعات موردنیاز صنعت خودروی مطرح می‌شود تیراژ پایین تولید خودرو در کشور است که نه تنها هیچ صرفه اقتصادی به همراه ندارد بلکه منجر به تولید قطعاتی به مراتب گران‌تر می‌شود. در این میان برخی کارشناسان این حوزه در اختیار داشتن پلنفرم مشترک را راهکاری برای حل این مشکل می‌دانند و معتقدند که تنها در صورت طراحی این پلنفرم، می‌توان به تولید در اندازه‌های اقتصادی دست یافت و با تشکیل تیم‌های طراحی مشترک، زمینه را برای تولید قطعات در تیراژ بالا و با قیمت اقتصادی فراهم کرد.

اما در این میان مسئولان وزارت صمت ضمن تاکید بر طراحی پلنفرم مشترک تلاش برای کاهش قیمت تمام شده از طریق بهینه‌سازی

موضوع جهش تولید و افزایش ۵۰ درصدی تولید خودروسازان اگرچه در دستور کار جدی خودروسازان و قطعه‌سازان قرار گرفته است اما با این حال قطعه‌سازان معتقدند در صورتی که وعده‌های وزارت صمت و خودروسازان در حوزه تامین منابع مالی و قیمتی به سرعت عملی نشود امکان ادامه این حجم از تولید را نخواهند داشت. به گزارش خبرنگار پرشین خودرو، پس از گلایه‌های رهبر معظم انقلاب در خصوص عدم جهش تولید، وزارت صمت طرحی را در این زمینه تدوین و در نامه‌ای به معاون اقتصادی رئیس جمهوری، خواستار بررسی بسته جهش تولید و خروج گروه‌های خودروسازی از زیان‌دهی شد.

به دنبال بسته پیشنهادی وزارت صمت و همچنین گلایه رهبر معظم انقلاب در خصوص جهش تولید در صنعت خودرو، کمیته جهش تولید مجلس نیز به بررسی راهکارهای افزایش ۵۰ درصدی

## آزادسازی قسطی قیمت خودرو

وزارت صنعت، معدن و تجارت بسته پیشنهادی خود مبنی بر اصلاح صنعت خودرو را به شورای هماهنگی اقتصادی سران سه قوه ارائه داده و در انتظار تصویب آن به سر می‌برد. به گزارش پدال نیوز، وزارت صنعت، معدن و تجارت بسته پیشنهادی خود مبنی بر اصلاح صنعت خودرو را به شورای هماهنگی اقتصادی سران سه قوه، خودروسازان این اختیار را می‌بایند که محصولات کم‌تیراژ خود را قیمت‌گذاری کنند، اما پرتیراژها که شالوده اصلی خزانه آنها را تشکیل می‌دهد، همچنان در ید قدرت شورای رقابت باقی خواهد ماند. هرچند در بسته موردنظر، سهم خودروهای کم‌تیراژ ۴۵ درصد و پرتیراژها ۵۵ درصد در نظر گرفته شده، با این حال خودروسازان این تقسیم‌بندی را رد می‌کنند. به گفته آنها، خودروهای کم‌تیراژ سهم به مراتب کمتری را دارند و بعید است تقسیم‌بندی ۴۵ به ۵۵ درصد درست از آب درآید. این در شرایطی است که حتی اگر همین تقسیم‌بندی نیز درست بوده و ۴۵ درصد خودروهای داخلی از زیر یوغ نرخ‌گذاری دستوری خارج شود، باز هم سیاست سرکوب قیمت به واسطه نرخ‌گذاری تحمیلی ۵۵ درصد به باقیمانده ادامه خواهد داشت. با این حساب، طرح آزادسازی قیمت به نوعی ناقص به اجرا درمی‌آید و نمی‌تواند به زیانده‌ی تولیدکنندگان، سوداگری در بازار و بهبود کیفیت کمک خاصی کند. حتی رشد ۵۰ درصدی تولید که هدف اصلی وزارت صمت در بسته پیشنهادی‌اش هست نیز با توجه به آزادسازی قسطی قیمت، به احتمال فراوان محقق نخواهد شد.

وزارت صنعت، معدن و تجارت بسته پیشنهادی خود مبنی بر اصلاح صنعت خودرو را به شورای هماهنگی اقتصادی سران سه قوه ارائه داده و در انتظار تصویب آن به سر می‌برد.

به گزارش پدال نیوز، وزارت صنعت، معدن و تجارت بسته پیشنهادی خود مبنی بر اصلاح صنعت خودرو را به شورای هماهنگی اقتصادی سران سه قوه ارائه داده و در انتظار تصویب آن به سر می‌برد؛ طرحی که محوریت آن، آزادسازی قیمت بخشی از محصولات خودروسازان است. هرچند وزارت صمت قصد دارد با این طرح، پایه‌های عبور از نرخ‌گذاری دستوری در صنعت خودرو را بنا بگذارد، با این حال به‌نظر می‌رسد طرح مذکور به نوعی قسطی و ناقص بوده و نه می‌تواند سرکوب قیمت را متوقف کند و نه بازار را از ید قدرت سوداگران بیرون آورد.

طبق اظهارات اخیر مسئولان وزارت صمت و همچنین اطلاعاتی که منابع آگاه داده‌اند، طرح اصلاح صنعت خودرو، با محوریت آزادسازی قیمت بخشی از محصولات خودروسازان و در ازای جهش تولید تدوین شده است. وزارت صمت در بسته خود پیشنهاد داده که قیمت‌گذاری محصولات پرتیراژ خودروسازان همچنان در اختیار شورای رقابت باشد و قیمت کم‌تیراژها را خود آنها تعیین کنند. این بسته البته بندهای دیگری مانند پرداخت تسهیلات به خودروسازی و تامین ارز موردنیاز این صنعت را هم در خود جای داده و قرار است در ازای آنها، تولید خودرو در کشور طی سال جاری و در مقایسه با سال گذشته ۵۰ درصد





## برای استقرار نرم‌افزار مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی تخفیف دریافت کنید

شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری یک هزار و ۲۰۰ میلیون ریال برای استقرار نرم‌افزار مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی هزینه کرد. پرداخت ۵۰ درصدی هزینه استقرار نرم‌افزار مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی یکی از خدمات حمایتی شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از اعضای شبکه است. این کار که با استقبال اعضا مواجه شده تاکنون با اختصاص ۷۰۰ میلیون ریال پیش رفته است. رضا اسدی‌فرد، مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره این حمایت، گفت: یکی از اولویت‌های شبکه در طی این سال‌ها توسعه کیفی و ارتقای دقت خدمات آزمایشگاهی ارائه شده به مردم است. یکی از این طرح‌ها حمایت از استقرار نرم‌افزار مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی است.

## دریچه



## ستاری: نوآوری‌ها تکنیک‌های نوین را به حوزه مبارزه با مواد مخدر وارد می‌کند

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در روز پژوهش، از آخرین دستاوردهای علمی و اجرایی مبارزه با مواد مخدر بازدید کرد.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری پس از بازدید از دستاوردهای علمی و اجرایی مبارزه با مواد مخدر در نشست دبیران شورای هماهنگی مبارزه با مواد مخدر حضور یافت و گفت: باید با کمک فناوری و نوآوری راه ورود تکنیک‌های جدید تشخیص درمان، پیشگیری از ابتلا به اعتیاد و حتی شناسایی قاچاقچیان باز شود.

ستاری افزود: هر صنعتی که کمترین میزان شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق و شتاب‌دهنده‌ها را دارد بیشترین چالش‌ها و نواقص عملکردی را تجربه می‌کند، اما در عوض صناعی که با زیست‌بوم فناوری و نوآوری همراه هستند توسعه خود را شتاب داده‌اند.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری ادامه داد: یک سال گذشته همکاری‌های خوبی بین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و ستاد مبارزه با مواد مخدر شکل گرفته است که این موضوع زمینه را برای ورود فناوری و نوآوری به این حوزه فراهم می‌کند.

ستاری همچنین بیان کرد: ما برای ایجاد سیستم جدید مبارزه با مواد مخدر به فرهنگ‌سازی نیاز داریم. اینکه بتوانیم ساختارهای سنتی را به ورود شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های خلاق و شتاب‌دهنده‌ها، فناوری و نوآوری عادت دهیم. این زیست‌بوم آنقدر قوی و پرسرعت راه خود را باز می‌کند که پس از مدت کوتاهی، ساختارهای سنتی، خودشان به سراغ‌شان می‌روند.

رئیس ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری افزود: در دنیا به سمت استفاده از تکنیک‌های درمانی اعتیاد حرکت کرده‌اند. ما هم در ستاد علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ظرفیت‌های فناورانه و نوآورانه‌ای داریم که می‌توانید از این ظرفیت‌ها برای توسعه و ماندگاری روش‌های درمانی استفاده کنید. در این ستاد با کمک دستگاه‌ها و تکنیک‌های جدید درمانی و کارکردهای مغز به حوزه درمان ورود کرده‌اند.

**توان دانش‌بنیان‌ها را به میدان مبارزه با مواد مخدر بیاوریم**  
معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در بخش دیگری از سخنان خود، بیان کرد: ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم می‌تواند توان دانشی شرکت‌های دانش‌بنیان خود را برای تولید گیاهان دارویی و داروهای گیاهی موثر در درمان اعتیاد که در دنیا مورد توجه قرار گرفته است، به کار گیرد.

ستاری افزود: تحقیقات و پژوهش‌ها در حوزه مبارزه با مواد مخدر زمانی کارآمد است که نتایج اقتصادی آن بین ۱۰ تا ۱۵ سال در جامعه نمود یابد.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری همچنین گفت: با سیستم‌های سنتی در حوزه مبارزه با مواد مخدر به جایی نمی‌رسیم. باید ساختارهای سنتی را بشکنیم. البته این کار سخت است و با مقاومت‌های زیادی مواجه خواهد شد.

رئیس بنیاد ملی نخبگان، نوآوری را تنها راه اثربخشی اقدامات در این حوزه دانست و بیان کرد: با کمک فناوری و نوآوری باید به میدان مبارزه با مواد مخدر برویم. تنها چاپ کتاب و تحقیق بدون پشتوانه فناورانه به کار نمی‌آید.



## تیم کوک شخصا تولید سریالی با محوریت

در یک سریال درام درباره شبکه وبلاگ خراب

خبری از فرآیند ساخت این سریال منتشر نشد. روز گذشته، نیویورک تایمز گزارش داد که توجه به ایمیل تیم کوک متوقف کرده است. ایل در حال ارائه نمایشی درباره گاکر است. حال حاضر فعالیت‌هایش را متوقف کرده است. همان‌طور که گفته شد، در گذشته گاکر کرده بود: برای مثال زمانی که Gizmodo (وب) آیفون ۴ را به دست آورد، آن را رسانه‌ای کر

جایز، مدیرعامل وقت ایل، برای پس گرفتن آیفون ۳۰۰ استفاده از خدمات ارزی را برای صنایع نرم و یورش ببرد. همچنین این رسانه خبری شش

براساس اخبار منتشرشده، تیم کوک با ارسال ایمیلی، توسعه سریال با محوریت وبلاگ گاکر را متوقف کرده است.

به گزارش زومیت، رابطه ایل و گاکر (Gawker) بسیار پیچیده و گاهی اوقات با نفرت، خشم و دشمنی همراه بوده است و در زمانی نه‌چندان دور، به‌نوعی دشمن خونی یکدیگر حساب می‌آمدند و از تلاش برای ضربه زدن به هم دریغ نمی‌کردند. گاکر در واقع یک وبلاگ آمریکایی تأسیس شده به وسیله نیک دنتن و الیزابت سپایرز و مستقر در نیویورک بود که در نهایت با محکومیت ۱۴۰ میلیون دلاری، در ۱۰ ژوئن ۲۰۱۶ (۲۰ خرداد ۱۳۹۵) اعلام ورشکستگی کرد و به فعالیت خود پایان داد.

براساس گزارشی جدید، ایل پس از مداخله شخصی تیم کوک، سریال تلویزیونی ایل تی‌وی پلاس را که روایتی از رسانه Gawker بود، به‌صورت کامل متوقف کرده است. در اوایل سال ۲۰۲۰ گفته شده بود پلتفرم بخش آنلاین محتوای ایل با کارمندان سابق گاکر

## اختصاص بسته خدمات ارزی به شرکت‌های خلاق صادراتی

دانش‌بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق، کارشناسان و مشاوران کارآزموده، آمادگی دارند تا در این زمینه راهنمایی‌های لازم را به شرکت‌های خلاق ارائه کنند.

یکی دیگر از خدمات عرضه شده به شرکت‌های خلاق، تسهیلات ارزی برای تبادل تسهیل شده منابع مالی موردنیاز است.

برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق زیر نظر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق، در توافق با یک مجموعه‌ای بخش خصوصی به نام ایرانی کارت، استفاده از خدمات ارزی را برای صنایع نرم و خلاق، تسهیل کرده است.

براساس این توافق افتتاح حساب بی پال برای شرکت‌های خلاق با ۳۰ درصد تخفیف همراه است.

همچنین برای خدمات پرداخت ارزی، ۴۰ درصد تخفیف کارمزد در نظر گرفته شده است. شرکت‌های خلاق برای افتتاح حساب‌های بین‌المللی نیز علاوه بر دریافت کمک‌های ویژه، از تخفیف ۲۰ درصدی برخوردار می‌شوند.

در حال حاضر بسیاری از شرکت‌های خلاق در حوزه صادرات فعالیت دارند و در این حوزه نیازمند بسته‌های حمایتی مخصوص به خود هستند. به همین منظور بسته‌های خدماتی در نظر گرفته شده است که در میان بازیگران صنایع نرم و خلاق، تنها مختص شرکت‌های خلاق است

و به آنها تعلق می‌گیرد.

به گزارش مهر، پشتیبانی برای شرکت در نمایشگاه‌های خارجی یکی از نیازمندی‌های شرکت‌های خلاق صادراتی است. به همین منظور یک بسته حمایتی ویژه در این خصوص تهیه شده است و به این شرکت‌ها بابت حضور در نمایشگاه‌های خارجی کمک هزینه تعلق می‌گیرد.

همچنین این شرکت‌ها، برای بازاریابی در کشورهای مقصد، چاپ بروشور و تاسیس سایت به زبان کشور موردنظر، انجام تحقیقات بازار درباره ویژگی‌های مختلف کشوری که به عنوان مقصد صادراتی انتخاب کرده‌اند و موارد مختلف دیگر، مورد حمایت قرار می‌گیرند.

براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته از سوی ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد



## فناوران در مرکز رشد فناوری نخبگان مستقر می‌شوند

رئیس مرکز رشد فناوری نخبگان ادامه داد: درخواست‌های ارسالی مورد بررسی قرار می‌گیرد و با توجه به تجارب ارزشمند، ۱۳ دوره قبلی، چیزی در حدود ۲۰ تا ۲۵ تیم در نهایت پذیرفته می‌شوند. تیم‌های پذیرفته شده در یک برنامه آماده‌سازی به مدت ۱۰ هفته قرار می‌گیرند. در انتهای این برنامه، تیم‌هایی که موفق به گذراندن این دوره شده‌اند برای ورود به مرکز رشد آماده شده‌اند.

وی ضمن توضیح فعالیت‌های انجام گرفته در این مرکز، گفت: از میان ۲۵ تیم پذیرفته شده، اشتغال هم ایجاد می‌شود. این کار از حضور معنادان در سطح شهر پیشگیری کرده است. از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری می‌خواهیم که در حوزه ایجاد شتاب‌دهنده‌ها و نفوذ تکنیک‌های نوین در امر مبارزه با مواد مخدر به ما کمک کند.



مجموعه به رقم ۶۰ تا ۶۵ تیم خواهد رسید. تیم‌های فناور تا ۴ دی ماه سال جاری فرصت دارند تا طرح‌های خود را به این مرکز ارسال کنند.

مرکز رشد فناوری نخبگان وابسته به معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری برای عضویت تیم‌های فناور در این مرکز فراخوان منتشر کرد.

محسن علی اکبریان، رئیس مرکز رشد فناوری نخبگان گفت: این چهاردهمین دوره فراخوان جذب در مرکز رشد محسوب می‌شود و در این دوره متقاضیانی از رشته‌هایی مانند برق و تجهیزات الکترونیکی، فناوری‌های دیجیتال، مکانیک پیشرفته و مکاترونیک، سلامت و تجهیزات پزشکی، انرژی‌های تجدیدپذیر و نانو تکنولوژی و مواد پذیرفته می‌شوند.

علی اکبریان در ادامه ضمن اشاره به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در این مرکز افزود: با توجه به راهاندازی مرکز کار اشتراکی کوآپ در مرکز رشد فناوری نخبگان، ظرفیت تازه‌ای به این مجموعه اضافه شده است. این مرکز کار اشتراکی خود را از دوره سیزدهم آغاز کرد. معمولاً در هر دوره چیزی بین ۸۰ تا ۱۰۰ درخواست برای حضور در مرکز رشد فناوری نخبگان ارسال می‌شود.





## امنیت غذایی ۴ برابر صنعت دارویی برای کشور ارزش آفرینی اقتصادی می کند

۴۰ میلیارد دلار ارزش اقتصادی توسعه حوزه امنیت غذایی در تولید ناخالص ملی است؛ صنعتی که رونق اقتصادی را برای کشور به همراه دارد. ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یکی از اولویت های کاری خود را توسعه فناوریانه امنیت غذایی در کشور تعیین کرده است؛ امنیتی ملی هم پای امنیت مرزهای کشور. این اتفاق هم تنها با هم افزایی همه نهاد های موثر در آن رخ می دهد. کشاورزی و دامپروری، نقطه آغاز تامین این امنیت ملی در کشور است. دو صنعتی که با ورود فناوری و نوآوری می توانند، حلقه های اولیه تامین این مفهوم نوین غذایی در کشور باشند تا اجزای دیگر این زنجیره هم تکمیل شود. توسعه این حوزه فناوریانه در کشور با حمایت ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با فعالیت ۱۰ شتاب دهنده سرعت گرفته است.

### یادداشت



## تحقق توسعه پایدار با اتکا به توانمندی های دانشی

۱۴۰۴ به عددی معادل ۷۷۰ میلیارد دلار می رسد. البته ایران هم با وجود همه تلاش های صورت گرفته هنوز به جایگاه واقعی خود نرسیده است.

ما متخصصان و توانمندان زیادی در کشور داریم که می توانند پیشرفت اقتصاد دانش بنیان را شتاب دهند؛ شتابی فناوریانه و ارزش آفرین که می تواند به نسل های آینده هم نفع برساند. سودی مادی و معنوی که آتیه کشور را تامین خواهد کرد و کشور را به سمت توسعه پایدار سوق می دهد. اگر منابع زیرزمینی را اساس اقتصاد کشور بدانیم و به کمک آن بخواهیم همچنان به مدیریت کشور ادامه دهیم قطعاً روزی خواهد رسید که به بن بست برسیم و درهای بسته زیادی رویه روی مان باز شود، اما برای جبران این اتفاق می توانیم به توان جوانان مان اتکا کنیم. سرآمدان علمی که طی این چند سال مهر تاییدی بر توانمندی های خود زدند و در برهه های زمانی مختلف به داد کشور رسیدند. بحران هایی که اگر این ظرفیت ها نبودند، به سلامت نمی گذشتند و روزهای سخت و دشواری را پیش رو داشتیم، اما این جوانان و متخصصان خودمان بودند که به یاری جامعه، مردم و مسئولان شتافتند و موانع را یکی یکی از سر راه چرخ اقتصادی کشور برداشتند.

### معصومه صالحی

مدیر امور بین الملل ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

اقتصاد مولد را وابسته به فروش نفت نمی دانند. بلکه اقتصادی که با صادرات محصولات دانش بنیان به پیش می راند و جلو می رود را مولد و زایشی می خوانند. ایران کشوری نفت خیز است و سال های طولانی اقتصاد خود را بر محور فروش نفت و فراورده های منتج از آن مدیریت کرد. سال هایی که چرخ اقتصادی کشور چرخید اما راه بر توسعه فناوری های بومی بسته شد و فناوران جایی در این نوع اقتصاد نداشتند. اما زیست بوم فناوری و نوآوری با آمدن خود، راهی نوین پیش روی جوانان، متخصصان و فناوران باز کرد تا توانمندی های دانشی و تخصصی خود را برای رونق دادن به اقتصاد کشور به میدان بیاورند و با این ظرفیت ها، اقتصاد را از وابستگی به صنعت نفت رها کنند. زیست فناوری یکی از حوزه های پیشتاز فناوریانه ای است که در این سال ها به یاری اقتصاد دانش بنیان آمده است. حوزه ای که پرچمدار اقتصاد نوین در کشور و پایان دادن به فروش نفت و محصولات نفتی شده است. بازاری سودمند که سال

## پژوهشگران راهکارهای مدیریت جهش تولید دانش بنیان را ارائه کردند

وی تاکید کرد: اگر مدیر پلتفرم و رهبر پلتفرم باشد کار دانش بنیان به ارزش افزوده منجر می شود و زمینه ساز تکمیل زنجیره و رشد اقتصادی می شود. همچنین منوچهر منطقی، دبیر ستاد توسعه فناوری های فضای و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری در این نشست به راهبردهای جهش تولید در صنعت خودرو اشاره کرد و گفت: نخستین راهبرد اشاعه توانمندی طراحی در قطعه سازی ها برای کاهش ارزشی و راهبرد دوم شکل دهی سازندگان است. طراحی و ساخت خودروهای ارزان ولی مدرن به عنوان راهبرد سوم برای جهش تولید برای خودروسازان مطرح شده است.

منطقی به راهبردهای معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای جهش تولید دانش بنیان خودرو اشاره کرد و گفت: در وهله نخست سعی کردیم زنجیره تامین را در قابلیت های بالاتر ببریم و بعد کمی به ساختارهای بهینه بپردازیم. وی با تأکید بر اینکه باید توان مهندسی را بالا ببریم و توانمندی استفاده از قطعات داخلی را افزایش دهیم، افزود: ما طراحی خودرو را آموخته ایم اما اینکه خودرو را برای یک جامعه هدف تعریف کنیم کار زیادی داریم. دبیر ستاد توسعه فناوری های فضای و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری، با بیان اینکه برای بهره برداری در تولید خودرو و نیز افزایش کیفیت و کاهش هزینه، راه حل پذیرفته شده در صنعت خودرو، رده بندی کردن سازندگان (Teiring) است، افزود: معاونت علمی و فناوری با حمایت از مراکز نوآوری طراحی خودرو و حمایت از ساختار Teiring ها زمینه سازی را برای رونق تولید در حوزه خودرو شکل داده است و به این نتیجه رسیدیم که این کار را با کمک خودروسازان انجام دهیم. قرار است ۳۰ مرکز تا سال ۱۴۰۰ شکل بگیرد. منطقی، دستیابی به پلتفرمی برای تولید محصولات متنوع راهبرد کلیدی سوم برای جهش تولید خودرو دانست و گفت: بر همین اساس توجه به خانواده اقتصادی و مدرن را مورد توجه قرار دادیم. برای اینکه وارد طراحی محصول شویم یک قسمت دشوار را انتخاب کرده ایم که فراتر از یک پلتفرم به یک سری قابلیت ها برسیم. با استفاده از شرکت های دانش بنیان و فناوری ها سعی داریم این روش ها را پیاده سازی کنیم.

نشست راهکارهای علم مدیریت برای تحقق شعار جهش تولید به صورت مجازی برگزار شد. مهدی الیاسی، معاون سیاست گذاری و توسعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در نخستین بخش از این نشست دوساعته و مجازی، به راهکارهای جهش تولید از منظر زنجیره ارزش پرداخت. معاون سیاست گذاری و توسعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با بیان اینکه آسیب پذیری در مقابل تحریم و عدم رقابت پذیری بین المللی دو چالش اصلی است، ادامه داد: بر اساس گزارش انکداز از نظر تنوع محصولات جزو کشورهای متنوع حساب می شویم ولی در صادرات جزو کشورهای منبع محور هستیم. وی بر ضرورت توجه به زنجیره های تولید و ارزش، با ایجاد انعطاف پذیری و پیچیدگی فناوری ها تأکید کرد و گفت: باید ضمن افزایش پیچیدگی فناوری ها و صنایع، وارد اقتصادی با ارزش افزوده بالاتر شویم و از صنایع منبع محور و معدنی به حوزه های فناوریانه ای مانند دارو، خودرو و ... عبور کنیم. الیاسی ادامه داد: علاوه بر اینکه باید از زنجیره های با ارزش افزوده پایین به سوسی زنجیره های با ارزش افزوده بالا برویم، باید در مسیر زنجیره تولید جهانی از طریق همکاری با صنایع بزرگ حرکت کنیم. معاون سیاست گذاری و ارزیابی راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همچنین بیان کرد: این زنجیره موجب می شود هم تاب آوری را افزایش دهیم و هم به سوی رقابت پذیری پیش برویم. این امر با نوسازی در ساختارهای صنعتی موجود ممکن می شود. وی با بیان اینکه شکل گیری زنجیره ارزش موجب می شود یک صنعت رشد کند و به اقتصاد بدل شود، افزود: زنجیره ارزش رقابت پذیری را ایجاد می کند. مزیت شرکت های یکپارچه کننده زنجیره، نوآوری آنها است. ایجاد یک زنجیره ارزش و یکپارچه سازی آن توسط شرکت های بزرگ است که می تواند زمینه ساز جهش تولید و ایجاد ارزش افزوده شود. الیاسی با اشاره به خلا وجود بازیگر رهبر پلتفرم گفت: سرمایه گذاران باید روی شرکت های دانش بنیان و کسب و کارهای رهبر پلتفرم سرمایه گذاری کنند چراکه در حوزه کسب و کارهای مرسوم به حد اشباع نیز رسیده ایم و باید با ایجاد زمینه نقش آفرینی شرکت های ارزش آفرین، رقابت پذیری و تاب آوری را به دست بیاوریم.



## ریت Gawker را متوقف کرده است

همچنین گرایبی او را رسانه ای کرده بود. طبق اطلاعات منتشر شده، نمایش این سریال با نام «Scraper» به وسیله دو تن از کهنه کاران گاکر، کورد جفرسون و مکس ریدز از سر گرفته خواهد شد و ممکن است در پلتفرم های پخش محتوای دیگر منتشر شود. به گفته نیویورک تایمز، لاین اسکریپ که مسئولیت پخش سریال را در اپل تی وی پلاس برعهده داشت، بعد از اتفاقات یاد شده اپل را ترک کرده است.

در میان پلتفرم های استریم، استودیوهای شبکه های تلویزیونی، اپل تی وی پلاس دارای سخت گیرانه ترین سیاست ها است. گفته می شود ادی کیو، رئیس خدمات اپل، به شرکای خود گفته است که از برهنگی افراطی و ضعیف نشان دادن چین جلوگیری کنند. همچنین در سال ۲۰۱۸، وال استریت ژورنال گزارش داد که تیم کوک مستند بیوگرافی دکتر دره (خالق بیتس) را کنار گذاشته؛ زیرا خشونت و برهنگی بیش از حد داشته است.

بکار همکاری خواهد کرد، اما بعد از آن هیچ

پدل تی وی پلاس توسعه سریال یاد شده را با منابع این نشریه گفته اند تیم کوک از اینکه متعجب شده و به این شرکت رسانه ای که در

پدیا چندین بار مشکلاتی برای اپل ایجاد سیاست فناوری متعلق به گاکر) نمونه اولیه است؛ این وضعیت منجر به آن شد که استیو نون یاد شده با پلیس به خانه سردبیر گاکر رسال قبل از انتشار بیانیه رسمی تیم کوک،

## صندوق پژوهش و فناوری نوآفرین پس از ۶ ماه فعالیت رونمایی می شود

صندوق نوآفرین بزرگ ترین صندوق پژوهش و فناوری حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در ایران با سرمایه ۱۰۰ میلیارد تومانی است که از طریق مشارکت اهرمی با دیگر سازندگان و سرمایه گذاران اکوسیستم و سهامداران خود، تا سقف ۶۰ میلیارد تومان روی هر استارت آپ سرمایه گذاری می کند.

سهامداران صندوق پژوهش و فناوری نوآفرین، سازمان فناوری اطلاعات ایران، شرکت ارتباطات زیرساخت، شرکت مهندسی صنایع یاس ارغوانی (زیرمجموعه بانک ملت)، شرکای سرمایه گذاری ویستا (زیرمجموعه ایرانسفل) و توسعه کارآفرینی بهمین هستند.

اعضای هیأت مدیره نوآفرین در رویداد پلدای کارآفرینان استارت آپ کشور ضمن رونمایی از صندوق پژوهش و فناوری، به ارائه دستاوردهای صندوق در مدت زمان فعالیت آن می پردازند.

صندوق پژوهش و فناوری نوآفرین شش ماه پس از آغاز فعالیت، در پلدای کارآفرینان استارت آپی ۹۹ رونمایی می شود. به گزارش زومیت، صندوق پژوهش و فناوری نوآفرین شش

ماه است که فعالیت خود را آغاز کرده، اما مراسم رونمایی آن به دلیل شیوع ویروس کرونا تاکنون به تعویق افتاد. حال اعضای هیأت مدیره صندوق، رویداد پلدای کارآفرینان استارت آپی ۹۹ را برای رونمایی انتخاب کرده اند.

صندوق پژوهش و فناوری نوآفرین در راستای تقویت اقتصاد دیجیتال و جبران خلأ اکوسیستم تأمین مالی نوآوری در کشور راه اندازی شد. این صندوق مکلف است از شرکت های فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات از جمله حوزه های اینترنت اشیا، گردشگری، فین تک، سلامت دیجیتال، بازی، تجارت الکترونیک، هوش مصنوعی، آموزش، ساخت افزار و نرم افزار به عنوان سرویس (SAAS) حمایت کند.



## کوالکام: پردازنده M1 به پیشبرد صنعت کامپیوتر کمک خواهد کرد

می گوید: یکی از نکات جالب درباره پردازنده M1، نوع نگاه ما به آن است و از معرفی اش بسیار راضی و خوشحال هستیم. این امر اساساً اعتقادات ما مبنی بر ارائه تجربه کامپیوتر برای کاربران موبایل را تأیید می کند. مدیرعامل کوالکام

در ادامه تأکید می کند که انتقال کامپیوترهای مگ به پردازنده های مبتنی بر آرم به پیشبرد کل صنعت کمک می کند و از قرار معلوم، کوالکام با استفاده از پردازنده های خود می تواند در رقابت با اپل سهم بزرگی از تولید کامپیوترهای نسل آینده ویندوزی مبتنی بر معماری آرم را در اختیار داشته باشد. امون بیان می کند: هنگام مهاجرت اپل، مشاهده کردید که اکوسیستم فعال و در حال حرکت است. برای مثال، هفته قبل شرکت ادوبی بعضی از برنامه های خود را به صورت بومی برای آرم رونمایی کرد و همین که نرم افزارها را با معماری آرم بومی کنید، عملکردش افزایش می یابد بنابراین به طور کلی مهاجرت اپل نشانه بسیار مثبتی است و نشان می دهد که مایکروسافت و کوالکام در مسیر درستی قرار گرفته اند. این امر دوام باتری و قابلیت های ارتباطی و در مجموع تجربه کاملاً متفاوت چندرسانه ای را به ارمغان می آورد.

کریستیانو امون، مدیرعامل کوالکام، در مصاحبه جدیدی پردازنده M1 را تحسین کرده و گفته است مهاجرت اپل به پردازنده های آرم به پیشبرد کل صنعت کمک خواهد کرد. به گزارش زومیت، چندی پیش اپل اولین محموله

کامپیوترهای مک را با پردازنده اختصاصی M1 ۱۵ سال استفاده از پردازنده های اینتل، معماری X86 را کنار گذاشته و اولین بار پردازنده ای با معماری ARM64 را در طین مک بوک ایر و مک بوک پرو ۱۳ اینچی و مک مینی جای داده است؛ تغییر بسیار بزرگی که مدتی است به خبر اصلی این صنعت تبدیل شده است. حال کوالکام، رقیب سابق و شریک تجاری کنونی، از مهاجرت اپل به پردازنده های آرم به عنوان حرکت مثبتی یاد کرده است. اپل و کوالکام مدت زیادی درگیر جنگ حقوقی بر سر صدور مجوزهای مودم ارتباطی آیفون ها بوده اند، اما اکنون کریستیانو امون، مدیرعامل کوالکام، معرفی پردازنده M1 را تحسین و در مصاحبه ای اختصاصی در پادکست وبسایت The Verge، خاطر نشان کرده است که موفقیت پردازنده M1 باورهای کوالکام را در آینده محاسبات تأیید می کند. او





## کارگاه برندینگ

## تیک تاک این مرد را معروف و پولدار کرد

نام یک شرکت تولیدکننده آبیومو به نام «Ocean Spray» در پی انتشار یک ویدئو در تیک تاک سر زبان‌ها افتاد.

به گزارش ام ای بی نیوز، این ویدئو مردی را سوار بر یک اسکیت بورد در شرایطی نشان می‌دهد که یک بطری نوشیدنی Ocean Spray را می‌نوشد. او در عین حال ترانه «ویاها» از گروه راک «Fleetwood Mac» را لب‌خوانی می‌کند.

همه از شنیدن صدای این مرد به وجد آمدند. حتی میک فلیتوود، یکی از پایه‌گذاران گروه راک به عنوان اولین پست در اکانت تیک تاک خود، نسخه شخصی‌اش از این ویدئو را با دیگران به اشتراک گذاشت.

اما دلیلی وجود داشت که «آپادوکا» بدین وسیله سر کار خود می‌رفت زیرا اتومبیلش خراب شده بود.

وی در مصاحبه با سسی ان گفت که اتومبیلش هر از چند گاهی خراب می‌شود و این بار وسط بزرگراه از کار افتاد. آپادوکا نمی‌خواست منتظر بماند تا کسی برای کمک از راه برسد، بنابراین آبیومو در دست سوار بر اسکیت‌برد خود رهسپار محل کارش شد. آپادوکا در ادامه گفت که این اتفاق از نظر او چندان غیرعادی نیست.

ویدئو گذشته از اینکه یک شبه او را به یک ستاره بزرگ تبدیل کرد، موجی از تبلیغات رایگان برای Ocean Spray را به وجود آورد. این شرکت آبیوموسازی نیز به پاس قدردانی از اقدام آپادوکا، به او یک اتومبیل سواری جدید هدیه داد.

نمایندگانی از «Ocean Spray» خانه آپادوکا در شهر «آیداهو فالز» را شناسایی کردند و یک کامیون آبیومو این شرکت با طعم محبوب آپادوکا یعنی تمشک را به او هدیه دادند.

او از مشاهده آنها زبانش بند آمده بود.

جالب اینکه کامیون نیز به رنگ تمشک بود. تصاویری از این غافلگیری را می‌توان در صفحه اینستاگرام شرکت دید.

آپادوکا ظاهراً چاره‌ای جز قبول این هدیه نداشت. او سپس در قالب یک ویدئو از رانندگی با این کامیون جذاب، مراتب قدردانی خود از Ocean Spray را اعلام کرد.

شرکت Ocean Spray نیز خود و کامیونش را متعلق به آپادوکا دانست.

در ادامه مدیرعامل Ocean Spray، تام هایس نیز با انتشار یک نسخه کیپی‌برداری شده از ویدئوی اصلی، زمینه لازم برای ابزار احساسات سایر کاربران را به وجود آورد.

## تاریخچه تلخ black Friday

چندپن‌دهه است که اولین جمعه بعد از روز شکرگزاری، شلوغ‌ترین روز سال از لحاظ میزان خرید به شمار می‌رود. این سوال به ذهن خطور می‌کند که تاریخچه جمعه سیاه چیست و چرا این روز جمعه سیاه نامیده می‌شود؟

به گزارش ام بی ای نیوز، ظاهراً داستان از این قرار است که در اولین جمعه بعد از روز شکرگزاری فروشگاه‌ها مجدداً باز، دوباره سودآور و سیاه می‌شوند. آنچه شاید شما ندانید این است که جمعه سیاه ریشه در تجارت طلا، یک نیروی پلیس خسته در پنسیلوانیا و اتفاقی تلخ در دهه ۱۸۰۰ میلادی دارد.

منشأ جمعه سیاه

با توجه به اطلاعات تاریخی اولین استفاده از عبارت «جمعه سیاه» به ۱۴۵ سال پیش در نیویورک بازمی‌گردد و این اتفاق هیچ ربطی به خرید کریسمس ندارد. داستان از این قرار است که دو سرمایه‌گذار به نام‌های «جی گولد» و «جیم فیسک»، رئیس و معاون شرکت «راه‌آهن اری» نزد عام و خاص، دو نفر از بی‌رحم‌ترین مغز متفکرهای مالی وال استریت لقب گرفته بودند. روز جمعه ۲۴ سپتامبر ۱۸۶۹، یک طرح چند ماهه برای تقلب در بازار طلا به نتیجه رسید. گولد و فیسک هفته‌ها بود که قیمت طلا را بالا می‌بردند و ذخایر عظیم این فلز گرانبها را خریداری می‌کردند. سپس یک روز رئیس جمهور، اولیسس گرانت از این کلاهبرداری خبردار شد و سعی کرد قیمت و ارزش از دست رفتن را با تزریق حجم زیادی از طلا جبران کند که شکست او در این زمینه باعث سقوط شدید بازار سهام شد.

به این دلیل از آن روز به عنوان «جمعه سیاه» نام برده می‌شود که آثار و عواقب منفی آن تا سال‌ها در اقتصاد ایالات متحده آمریکا احساس می‌شد. وضعیت اقتصادی هزاران سرمایه‌گذار خراب شد و حداقل یک نفر نیز خودکشی کرد. کشتی تجارت جهانی به گل نشست. این در حالی است که کارشناسان معتقدند کشورزان پیشتر صدمه را از آن دیدبانند زیرا ارزش گندم‌ها و ذرت‌های‌شان تا ۵۰ درصد کاهش یافت.

**تاریخچه جمعه سیاه آنطور که به ما دیکته کرده‌اند**

آنطور که به ما دیکته شده ریشه جمعه سیاه به اولین جمعه بعد از عید شکرگزاری در دهه ۱۹۵۰ یا ۱۹۶۰ در فیلادلفیا برمی‌گردد. افسران پلیس دست به ابداع این اصطلاح زدند زیرا مسابقه فوتبال بین تیم‌های ارتش و نیروی دریایی که به طور سنتی در اولین شنبه بعد از روز شکرگزاری برگزار می‌شد، موجب گردید تا شهر پر از خریدار و گردشگر شود. این هیاهو در دل پلیس هراس افکند. این اتفاق ترافیک و ازدحام سنگین در پیاده روها و فروشگاه‌های خرده‌فروشی را در پی داشت. صرف نظر از آن میزان سرعت در مغازه‌ها نیز افزایش یافت. فروشندهگان خیلی زود با این اصطلاح و کنبات آن آشنا شدند. مغازه‌دارها از ازدحام جمعیت در فروشگاه‌ها و عدم امکان پاسخگویی به آنها وحشت داشتند. این در حالی بود که همگان کم کم شاهد جا افتادن روند طرح درخواست مرخصی استعلاجی از سوی کارمندان برای اولین جمعه بعد از روز شکرگزاری بودند. آنها می‌خواستند روزهای بیشتری تعطیل باشند. جنون خرید در اولین جمعه بعد از روز شکرگزاری باعث شد تا از سوی مردم آمریکا این اصطلاح در دهه ۱۹۸۰ میلادی مورد توجه قرار گیرد.

در راستای تلاش خرده‌فروشان برای تبدیل نام این‌ روز به نامی مثبت‌تر، همگان در صدد بودند تا اصطلاح «جمعه بزرگ» را جایگزین اصطلاح «جمعه سیاه» کنند که البته مورد استقبال قرار نگرفت. در حال حاضر معمولاً در این روز سیاه را با سرخ پیوند می‌دهند. این نام‌گذاری از افزایش جریان نقدی جلوی چشم خرده‌فروشان در جمعه سیاه نشأت می‌گیرد.

# تبلیغات و پرناینگ

# تبلیغات و پرناینگ

# ياهو، از عرش به فرش

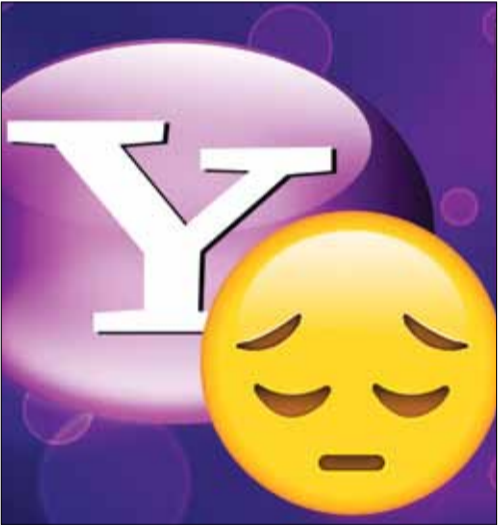
بود و افراد زیادی به این موضوع اطمینان بسیاری داشتند. به همین دلیل تبت‌واب سرمایه‌گذاری در این حوزه بالا گرفته و مردم پول خود را بر روی هر شرکتی که فعالیت‌هایش با اینترنت مرتبط بود، سرمایه‌گذاری می‌کردند؛ حتی روی شرکت‌هایی که برنامه متقاعدکننده‌ای برای درآمدزایی نداشتند.

ارزش این شرکت‌ها با روند حیرت‌آوری در حال رشد بود و در همین زمان شاخص داو جونز (Dow Jones) رکوردهای جدیدی را ثبت کرد. همه افراد فکر می‌کردند اینترنت همان چیزی است که اگر از دستش بدهند، قطعاً از این کار خود پشیمان خواهند شد. یاهو هم از این جریان مستثنا نبود و ارزش شرکت در حال رشد بود. ارزش هر سهم یاهو در اولین ماه سال ۲۰۰۰ با ۷۵/۱۱۸ دلار (قیمت تعدیل‌شده ۵۰۰ دلار) رسید که بیشترین قیمت سهام یاهو در تمام دوران فعالیتش تا به امروز است.

اما صنعت فناوری در آن زمان به اندازه کافی به بلوغ نرسیده نبود. هیچ فرد و شرکتی نتوانست به وعده‌های بزرگ خود مبنی بر رشد بسیار زیاد و انقلاب گسترده فناوری در سطح جهان جامه عمل بپوشاند. سرانجام این حباب در سال ۲۰۰۰ ترکید. تمامی شرکت‌های فناوری‌محور وارد بحران شدند؛ همه سرمایه‌گذاران به دنبال راهی برای فرار بودند؛ به شرکت‌های فناوری‌محور ضربه سهمگینی وارد شد و تنها تعدادی از آنها جان سالم به در بردند که یکی از آنها یاهو بود. در این فاجعه، ارزش سهام یاهو در سپتامبر ۲۰۰۱ با ۱۱/۸ دلار رسیده بود که نسبت به دوران اوج خودش ۹۲درصد کاهش داشت.

**رقیبی به نام گوگل، سرآغاز افول یاهو**

تا سال ۲۰۰۲ یاهو پربازدیدترین موتور جست‌وجوی اینترنت بود، اما در بازی سهمگین فناوری، قافله را به گوگل باخت. شاید بتوان اصلی‌ترین دلیل این اتفاق را در سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۱ جست‌وجو کرد. در ۱۹۹۸ یاهو از خرید الگوریتم بنیان‌گذاران گوگل خودداری کرد. سپس به توسعه موتور جست‌وجو خود مبتنی بر فناوری نمایه‌سازی (Indexing Technology) پنا نداد؛ در حالی که فهرست سایت‌های یاهو به‌صورت دستی جمع‌آوری و به‌روزرسانی می‌شد. یاهو به جای سرمایه‌گذاری مالی



در توسعه موتور جست‌وجو خود، سعی کرد با خرید وب دایرکتوری‌های دیگر این نقطه ضعف خود را جبران کند که بعدها مشخص شد رویکرد اشتباهی بود. در نهایت در سال ۲۰۰۰ یاهو به اجبار به استفاده از خدمات موتور جست‌وجوی گوگل روی آورد که باعث افزایش شهرت و رشد سریع‌تر گوگل شد.

دلیل دیگر این شکست، انتخاب نادرست مدیر ارشد اجرایی (CEO) بود. در سال ۲۰۰۱ یاهو پس از بحران دات کام تصمیم به تغییر مدیرعامل خود گرفت که این اتفاق در جبهه مقابل برای گوگل هم اتفاق افتاد. در این زمان یاهو تصمیم به استخدام مدیرعاملی گرفت که بتواند سرعت توسعه موتور جست‌وجوی خود را افزایش دهد. به همین دلیل آنها با اریک اشمیت (Eric Schmidt) که توافق رسیدند. او بیشتر دوران کاری خود را در Sun Microsystems گذرانده بود؛ جایی که ارتیک در توسعه و انتشار زبان برنامه‌نویسی جاوا نقش بسزایی داشت و با اقتصاد در حال رشد فناوری آشنا بود. در سمت دیگر یاهو با تری سمل (Terry Semel) شروع به کار کرد که سابقه کاری درخشانی در شرکت برادران وارنر (Warner Bros) داشت، اما این تصمیم بجایی نپوید؛ زیرا او از فضای کسب‌وکارهایی می‌آمد که هیچ ارتباطی با اینترنت و فناوری نداشتند.

پس از این تغییر و تحولات، گوگل توانست از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۲ با رشدی سریع به سهمی برابر با یاهو در بازار موتور جست‌وجو دست یابد. به همین دلیل یاهو که خود را در آستانه از دست دادن سهم بیشتری از موتورهای جست‌وجو می‌دید، سعی کرد با خرید شرکت‌هایی مانند Inkтоми و Overture از رویکرد قدیمی موتور جست‌وجوی خود فاصله بگیرد و از الگوریتم‌های جست‌وجو و سازوکارهای رتبه‌بندی جدیدتر و بهتر استفاده کند، اما دیگر دیر شده بود و در سال‌های بعد یاهو با سهم نزدیک به ۵۰درصد خود از بازار موتور جست‌وجو را از دست داد. تنها ۵ سال بعد سهم یاهو به کمتر از ۱۰درصد رسید و گوگل توانست با رشدی سریع تا سال ۲۰۰۷، جایگاه خود را به‌عنوان پیشرو در بازار موتور جست‌وجو با سهم ۸۰ درصد تثبیت کند.

**ياهو در پی فرصت‌های جدید**

پس از شکست سنگین از گوگل، یاهو سعی کرد در حوزه‌های دیگری از فناوری شروع به کار کند. در سال ۲۰۰۵، یاهو ۴۰درصد سهام شرکت علی‌بابا را با پرداخت یک میلیارد دلار خرید. شاید بتوان گفت که در سال‌های بعد عمده ارزش سهام یاهو از این خرید نشأت می‌گرفت. آنها در همین سال، Flickr را نیز به قیمت ۴۰ میلیون دلار خریداری کردند تا در کنار محصول Yahoo Photos استفاده شود.

در سال ۲۰۰۶ یاهو به کارآفرین ۲۲ ساله، مارک زاکربرگ، جلب شد. یاهو پیشنهاد خرید فیس‌بوک به ارزش یک میلیارد دلار را به او داد، اما مارک این پیشنهاد را نپذیرفت. براساس برخی از منابع، در صورتی که یاهو مبلغ پیشنهاد خود را تنها ۱۰۰ میلیون دلار بیشتر می‌کرد، هیأت‌مدیره فیس‌بوک مارک زاکربرگ را به امضای قرارداد مجبور می‌کرد.

اگر این اتفاق می‌افتاد، شاید یاهو امروز حال و روز بهتری داشت.

**سقوط امپراتوری یاهو**

در سال ۲۰۰۸، یاهو پیشنهاد خریدی به قیمت ۶/۴۴ میلیارد دلار را از سمت مایکروسافت دریافت کرد، اما سهامداران این پیشنهاد را نپذیرفتند و ارزش بیشتری برای یاهو قائل بودند. بعدها مشخص شد که این تصمیم اشتباه بزرگی بود و دیگر هیچ‌وقت یاهو نتوانست به این رقم ارزش‌گذاری حتی نزدیک شود. سه سال بعد ارزش شرکت یاهو کمی بیش از ۲۲ میلیارد بود؛ ارزشی برابر با نصف پیشنهاد مایکروسافت.

از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲، یاهو ریاست ۵ مدیرعامل را تجربه کرد که نشان از تقلای سهامداران برای بازگشت به بازی بزرگان بود، اما هیچ‌کدام یک از این تغییرات نتیجه‌ای جز بی‌ثباتی مدیریتی و گمراهی در مسیر شرکت را در پی نداشت. تعدیل نیروی یاهو در آپریل ۲۰۱۲ نیز اوج بی‌ثباتی بود که منجر به بیکارشدن ۲۰۰۰ کارمند یاهو –۱۴درصد از کارمندان یاهو– شد. این تعدیل نیرو موجب صرفه‌جویی ۳۷۵ میلیون دلاری در هزینه‌های یاهو شد.

در سال ۲۰۱۲ ماریسا مایر (Marissa Mayer) از مدیران ارشد گوگل، به‌عنوان مدیر ارشد اجرایی یاهو معرفی شد. ماریسا با این جایگاه توانست جوان‌ترین مدیرعامل ۵۰۰ شرکت برتر فورچون را از آن خود کند. ورود او بارقه‌هایی از امید را به روی سهامداران یاهو باز کرد؛ زیرا او امیدوار بود که بتواند شرکت را همانند دهه ۹۰ به سمت نوآوری در فناوری هدایت کند.

پس از ورود ماریسا مایر، یاهو در صنعت تولید موبایل سرمایه‌گذاری سنگینی کرد. در مه ۲۰۱۳، با خرید سهام Tumblr به قیمت ۱.۱ میلیارد دلار وارد صنعت شبکه‌های اجتماعی و ارتباطات شد. خرید Rockmelt، مرورگر وب شبکه اجتماعی (Social Media Web Browser)، به ارزش ۶۵ میلیون دلار نیز سرمایه‌گذاری جدید یاهو در حوزه شبکه اجتماعی بود. یاهو با تصاحب BrightRoll و پرداخت ۶۴۰ میلیون دلار در سال ۲۰۱۴ نیز در حوزه تبلیغات ویدئویی شروع به کار کرد.

این تغییرات اثر مثبت کوتاه‌مدتی داشت و ارزش هر سهم یاهو در اواخر سال ۲۰۱۳ دو برابر شد. همچنین طبق آمار Comscore ، یاهو پس از دو سال توانست در ماه جولای با ۱۹۷ میلیون بازدیدکننده روزانه منحصربه‌فرد در آمریکا از رقیب خود، گوگل، با ۱۹۲ میلیون بازدیدکننده روزانه پیشی بگیرد.

تا پایان سال ۲۰۱۵، یاهو ۱۱۴ شرکت را خریداری کرد تا شاید بتواند کسب‌وکار خود را سروسامانی دهد. با این وجود، هیچ کدام از این تغییرات تأثیری در یاهو نگذاشت و در سال ۲۰۱۵ شرکت نزدیک به ۴/۴ میلیارد دلار زیان را گزارش کرد. در پاییز ۲۰۱۶ یاهو افشای اطلاعات یک میلیارد کاربر در سال ۲۰۱۳ و ۵۰۰ میلیون کاربر در سال ۲۰۱۴ را تأیید کرد که تا آن زمان بزرگ‌ترین درز اطلاعاتی در سطح اینترنت بود.

در نهایت، سهامداران یاهو مجبور شدند شرکت را به ارزش ۴۸/۴ میلیارد دلار به شرکت Verizon در سال ۲۰۱۷ بفروشند. این عدد نزدیک به ۱۰درصد ارزشی بود که مایکروسافت ۹ سال قبل حاضر به پرداخت آن بود. هم‌زمان با این معامله، ماریسا مایر از سمت خود در یاهو استعفا داد. البته نکته جالب در زمان انجام این معامله این بود که دیگر یاهو سهامدار علی‌بابا نبود. یاهو که در سال ۲۰۱۲ نصف سهام خود در علی‌بابا را به ارزش ۱/۷ میلیارد دلار فروخته بود، مابقی سهام را قبل از انجام معامله به شرکتی به نام Altaba منتقل کرده بود.

**دلایل شکست یاهو**

ياهو پايان تلخی داشت و نشان داد که اگر شرکتی تصمیمات اشتباهی را اتخاذ کند، به سمت نابودی خواهد رفت؛ فلزغ از میزان محبوبیت و ارزش بالایی که دارد. می‌توان گفت مهم‌ترین تصمیمات اشتباه یاهو بعد از حباب دات کام اتفاق افتاد؛ زمانی که بر روی توسعه موتور جست‌وجوی یاهو به اندازه کافی سرمایه‌گذاری نند و فردی به‌عنوان مدیرعامل انتخاب شد که هیچ تصویری از آینده اینترنت و اقتصاد دیجیتال نداشت.

موتور جست‌وجو یاهو اولین و مهم‌ترین دارایی یاهو بود که شکست خورد. دلیل اصلی این شکست، رویکرد یاهو در تهیه فهرستی سازماندهی‌شده و لایمه‌جور از سایت‌های اینترنتی در برابر استفاده از الگوریتم‌های خرنده گوگل برای ایندکس سایت‌ها بود. با اینکه یاهو اولین سایتی بود که فهرستی را برای جست‌وجوی سایت‌های مفید در اینترنت تهیه کرد، اما در ادامه با عدم‌تغییر رویکرد خود شکست سنگینی از گوگل متحمل شد.

دلیل دیگر افول یاهو انتخاب نادرست مدیرعامل بود. نقطه شروع این موضوع به سال ۲۰۰۱ بازمی‌گردد که تری سمل به‌عنوان مدیرعامل یاهو منصوب شد که هیچ دیدی از اقتصاد نوظهور و آینده‌دار اینترنت نداشت. در ادامه انتصاب ۵ مدیرعامل در بازه زمانی پنج ساله ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲ نیز نشان می‌دهد که بی‌ثباتی مدیریتی، یاهو را به کجا کشاند.

تصاحب شرکت‌ها با قیمتی گران دلیل دیگر شکست یاهو بود. این شرکت در دوران اوج حباب دات کام برای خرید شرکت‌هایی مانند GeoCities و Broadcast به ترتیب ۶/۳ و ۷/۵ میلیارد دلار پرداخت کرد.رقم‌هایی بسیار بالا بودند. در ادامه یاهو سعی کرد در سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۰ با خرید شرکت‌هایی همچون Flickr، Delicious و Right Media سهمی از کیک بازار شبکه اجتماعی را تصاحب کند که همه این خریدها به شکستی دیگر تبدیل شدند. Tumblr را می‌توان آخرین خرید بزرگ و بد یاهو در سال ۲۰۱۳ با رقم ۱/۱ میلیارد دلار عنوان کرد.

در سمت مقابل، یاهو فرصت‌های خریدی را از دست داد که بعدها بلاي جان این شرکت شدند. اولین فرصت‌سوزی یاهو در بازار موتورهای جست‌وجو بود. در سال ۱۹۹۸ لری بیچ و سرگنی برین پیشنهاد خرید الگوریتم خود را با رقم یک میلیون دلار به یاهو دادند که یاهو این پیشنهاد را نپذیرفت. ۴ سال بعد، تری سمل پیشنهاد یک میلیارد دلاری –یعنی ۱۰۰۰ برابر پیشنهاد قبلی– را برای خرید گوگل روی میز گذاشت، اما با درخواست ۳ میلیارد دلاری گوگل، یاهو دوباره از خرید آن منصرف شد. دومین فرصت‌سوزی بزرگ یاهو در حوزه شبکه‌های اجتماعی اتفاق افتاد. جایی که خرید فیس‌بوک در سال ۲۰۰۶ از پرداخت تنها ۱۰۰ میلیون دلار بیشتر خودداری کردند و فرصت بزرگ حضور در شبکه‌های اجتماعی را از دست دادند.

طبق آمار الکسا، امروزه یاهو دوازدهمین سایت برتر جهان محسوب می‌شود. با این حال چشم‌انداز مثبتی برای یاهو قابل تصور نیست و به احتمال زیاد این سایت به روند مرگ تدریجی خود ادامه خواهد داد.

**منبع: techrasa**



# تولید محتوا چیست؟ از زبان تولیدکنندگان محتوا بشنوید

**پدیدآورنده: گروه کسب و کار فرصت امروز:** محتوا هر چیزی است که پیامی را به مخاطب منتقل می‌کند. انسان‌ها همیشه به دنبال این بوده‌اند که با هم ارتباط برقرار کنند و اطلاعات‌شان را به یکدیگر منتقل کنند. این کار در طول زمان مثل همه چیزهای دیگر دچار تغییرات زیادی شده است. یک روز اطلاعات را روی دیوارهای غار نقاشی می‌کردند، یک روز تصمیم گرفتند زبان را اختراع کنند. تا وقتی که تمایل انسان‌ها برای برقراری ارتباط و انتقال اطلاعات وجود دارد، محتوا هم ادامه دارد. هر موجودی که بتواند سریع‌تر اطلاعات را منتقل کند، قطعاً قدرتمندتر خواهد بود بنابراین نه تنها تمایل انسان برای برقراری ارتباط و فرستادن اطلاعات از بین نمی‌رود، بلکه تلاش می‌کند راهی پیدا کند تا این اطلاعات را سریع‌تر منتقل کند. محتوا تا ابد ادامه دارد، چون انسان تا ابد به انتقال اطلاعات نیاز دارد. در این مقاله می‌خوانید که محتوا چه چیزی هست و چه چیزی نیست، تعریف تولید محتوا را یاد می‌گیرید، به شما از اهمیت داشتن وبسایت می‌گوییم و کمی با کارکرد سئو (SEO) آشنا می‌شوید.

## محتوا چیست؟

قبل از اینکه بگوییم تولید محتوا به چه معناست، لازم است تعریف واضحی از محتوا داشته باشیم، اما خوب راستش را بخواهید هنوز تعریف دقیقی برای محتوا وجود ندارد و بین علما اختلاف فراوان است! اگر بخواهیم به طور کلی به شما یک توضیح کوتاه از محتوا بدهیم، می‌توانیم اینطور بگوییم:

محتوا شکلی از اطلاعات ارزشمند است که در قالبی مناسب به مخاطب هدف ارائه می‌شود.

بیابید این جمله را دقیق‌تر بخوانیم.

گفتیم که محتوا شکلی از اطلاعات است؛ این اطلاعات می‌تواند یک آموزش مفید باشد یا یک موضوع طنز داشته باشد. حالا این اطلاعات باید در بستری مناسب قرار بگیرد تا بتواند آن را ارائه دهد؛ آموزش مفید بالا می‌تواند به شکل یک مقاله منتشر شود.

بسته به نوع کسب و کار، اهداف و رسانه‌ای که قرار است محتوا در آن ارائه شود، قالب محتوای ما قابل تغییر است. محتوا می‌تواند در قالب یک عکس یا اینفوگرافیک هم منتشر شود. بعد از پیدا کردن قالب مناسب، نوبت به مشخصه سوم می‌رسد، یعنی مخاطب هدف.

مخاطبان هدف همان افرادی هستند که محتوای شما برای‌شان ارزش دارد و نیازشان را رفع می‌کند. مثلاً فردی که مقاله راهنمای استفاده از محصول تان را می‌بیند و استفاده می‌کند، مخاطب هدف شماست.

## حالا محتوای دیجیتال چیست؟

ممکن است فکر کنید این عبارت یک تعریف دیجیتالی هم دارد، اما اینطور نیست، تمام مواردی که بالا ذکر شد، درباره محتوای دیجیتال هم صدق می‌کند. تنها تفاوت این دو مفهوم در رسانه‌ای است که محتوا در آن منتشر می‌شود.

به عبارتی محتوای دیجیتال شکلی از اطلاعات ارزشمند است که در قالبی مناسب به مخاطب هدف در رسانه‌های دیجیتال ارائه می‌شود. مقاله آموزشی بالا اگر در یک وبسایت منتشر شود، یک محتوای دیجیتال است. اینفوگرافیکی که ساخته‌اید اگر در یک پیج اینستاگرامی با مخاطبان به اشتراک گذاشته شود، یک محتوای دیجیتال است.

گفتیم که محتوا انواع مختلفی دارد و می‌تواند در قالب‌های مختلفی ارائه شود. انواع محتوا را در جدول زیر می‌بینید و در مقابل آن هم می‌توانید نمونه‌ای از قالب‌های موجود برای آن نوع از محتوا را ببینید.

## تولید محتوا چیست؟

در بخش قبلی گفتیم که محتوا شکلی از اطلاعات ارزشمند است که می‌خواهیم به مخاطب هدف ارائه کنیم و تولید محتوا هم همانطور که از نامش پیداست تولید این اطلاعات ارزشمند است.

تولید محتوا، مرحله‌ای از بازاریابی محتوایی است که ایده‌ها و موضوعاتی را که با توجه به نیازها و سؤالات مخاطب ساخته‌اید، واقعی می‌کند. محتوایی که تولید می‌کنید، می‌تواند در هر نوع و قالبی باشد، مثلاً یک عکس باشد یا یک مقاله.

پس در یک تعریف دقیق و تمیز از تولید محتوا می‌گوییم: ساختن هر نوعی از محتوا، برای پاسخ دادن به نیاز مخاطب در راستای اهداف بازاریابی محتوایی.

بدون نقشه نمی‌توانید یک خانه بسازید، پس زمان آن رسیده که از نقشه‌ای که قبلاً کشیده‌اید استفاده کنید. استراتژی محتوایی، نقشه راه شما برای رسیدن به اهدافی است که انتخاب کرده‌اید. در این استراتژی موضوعاتی که می‌خواهید درباره‌شان محتوا تولید کنید، نوع محتوایی که باید تولید کنید، لحنی که تصمیم دارید در محتوای خود داشته باشید و در کل اینکه محتوا چه چارچوب داشته باشد را مشخص می‌کنید.

حالا اگر مراحل بالا را برای تولید محتوا در دنیای دیجیتال و مثلاً اینترنِت پیش ببریم، ما محتوای دیجیتال تولید کرده‌ایم؛ محتوایی که برای مخاطبان هدف ما در فضای آنلاین است و در وبسایت، شبکه‌های اجتماعی و دیگر کانال‌های دیجیتال منتشر می‌شود.

## چرا تولید محتوا اهمیت دارد؟

تولید محتوا فرصت خوب و تقریباً نامحدودی برای جذب مخاطب فراهم می‌کند، وقتی که محتوای مفیدی را به صورت رایگان در دسترس مخاطبان قرار می‌دهید، تخصص تان را به مخاطبان نشان می‌دهید و اعتماد آنها را جلب می‌کنید، این اعتماد می‌تواند باعث شود آنها محصولات شما را بخرند. در واقع توانست‌اید با استفاده از تولید محتوا مشتریان بالقوه را به مشتریان حقیقی تبدیل کنید.

تولید محتوا علاوه بر اینکه شما را به اهداف بازاریابی محتوایی تان می‌رساند و به رشد کسب و کار تان کمک می‌کند، برای شما ارزش هم می‌آفریند.

## تفاوت تبلیغات با تولید محتوا!

تولید محتوا هرگز همان تبلیغات نبوده و در آینده هم نخواهد بود. در بخش قبل گفتیم که بازاریابی محتوایی فرآیندی است که با استفاده از محتوا می‌خواهد به اهدافش برسد و تولید محتوا یکی از مراحل این فرآیند است که در آن محتوای ارزشمندی تولید می‌شود. قاعدتاً تبلیغات هم یک فرآیند است که به رشد کسب و کار کمک می‌کند اما ... از همه این حرف‌ها می‌خواهیم نتیجه بگیریم اصلاً مقایسه تبلیغات با تولید محتوا اشتباه است. مثل این است که بخواهید نوشتن یک فیلم‌نامه را با ساختن یک فیلم مقایسه کنید. نوشتن فیلم‌نامه فقط یکی از مراحل ساختن فیلم است و ساخت یک فیلم قطعاً بیش از اینهاست. اگر بخواهید درست مقایسه کنید، مثلاً می‌توانید عکاسی و نقاشی را با هم مقایسه

کنید. یک فرآیند را با فرآیندی دیگر مقایسه کنید و یک کل را با کلی دیگر. برای مقایسه درست باید تبلیغات را با بازاریابی محتوایی مقایسه کنید.

بازاریابی محتوایی یک فرآیند بلندمدت است و می‌تواند تا پایان عمر یک کسب و کار ادامه داشته باشد، اما تبلیغات کوتاه‌مدت است. چون تبلیغات زودبازده‌تر است و با یک کمپین چندماهه می‌توانید به اهدافی که تعیین کرده‌اید، برسید.

در بازاریابی محتوایی در پی ایجاد یک رابطه دوطرفه میان برند و مخاطبان هستیم، اما تبلیغات با مخاطب ارتباطی یک‌طرفه دارد.

هدف بازاریابی محتوایی ایجاد یک رابطه ارزشمند است، اما هدف تبلیغات افزایش فروش است.

در بازاریابی محتوایی محصولات و خدمات تان را به صورت مستقیم معرفی نمی‌کنید، اما در تبلیغات همه‌چیز درباره محصولات برند شما است. در بازاریابی محتوایی مشتری به دنبال کسب و کار است؛ در تبلیغات کسب و کار به دنبال مشتری است.

## چرا تولید محتوای وبسایت مهم است؟



با رشد فوق‌العاده شبکه‌های اجتماعی و استقبال کاربران از آن، کسب و کارهای زیادی در آنجا شروع به فعالیت کردند. فضای شبکه‌های اجتماعی یک مکان عالی برای افزایش تعامل با مخاطب است و موقعیتی خوب برای ترویج و افزایش آگاهی نسبت به برندها است. با این وجود، باز هم از اهمیت تولید مستمر محتوا برای وبسایت کم نمی‌شود.

هر چقدر هم حضور پررنگی در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید، نمی‌توانید نتیجه‌ای را که لازم است بگیرید. وبسایت شما یک رسانه است که کنترل همه بخش‌های آن در دست خودتان خواهد بود؛ از طرف دیگر، می‌توانید فعالیت مخاطبان خود را بهتر ارزیابی کنید.

اگر می‌خواهید از مزایای تولید محتوای سایت بیشتر بدانید این بخش را از دست ندهید!

## ۱. ۹۲ درصد تصمیمات خرید از جست‌وجوی گوگل شروع می‌شود

بسیار از مردم وقتی مشکلی دارند، در گوگل به دنبال راه‌حل می‌گردند. حالا فرض کنید شما محصولی دارید که می‌تواند یکی از این مشکلات را حل کند. وقتی در نتایج جست‌وجوی گوگل شما و نام محصول تان نیست بطور می‌خواهید مشتری‌های جدید داشته باشید؟ شما تنها در ۷ درصد باقی‌مانده، شانس فروش محصول خود را دارید!

وقتی وبسایت داشته باشید می‌توانید در معرض دید کسانی قرار بگیرید که به دنبال محصول شما می‌گردند.

## ۲. حرفه‌ای بودن خود را نشان می‌دهید

وقتی وبسایتی ندارید در ذهن مردم جایگاه خوبی نمی‌گیرید، داشتن یک سایت علاوه بر اینکه شما را به خوبی به مخاطبان معرفی می‌کند، به برندها اعتبار و شخصیت بهتری می‌دهد. بسیاری از مخاطبان شما برای‌شان مهم است که برندی که از آن خرید می‌کنند، رفتار حرفه‌ای داشته باشد و داشتن یک وبسایت چنین پیامی را به مخاطب می‌رساند.

## ۳. دسترسی به شما ساده‌تر می‌شود

داشتن یک وبسایت، مسیر درست را به مخاطبان تان نشان می‌دهد، شخصیت و نوع برندها را به او معرفی می‌کند و اطلاعات کامل‌تری در اختیار آنها قرار می‌دهد. اگر زمانی قصد داشتید از تبلیغات استفاده کنید، مخاطبان را به صفحه فرود وبسایت خود هدایت می‌کنید. ممکن است آدرس دفتر شما تغییر کند، اما آدرس وبلاگ شما همیشه ثابت است!

## ۴. ارزش آن ماندگار است

وقتی که در وبسایت خود سرمایه‌گذاری می‌کنید، آن را برای همیشه دارید و به عبارتی ارزش آن در درازمدت نه‌تنها حفظ می‌شود، بلکه بیشتر هم می‌شود. به مرور زمان می‌توانید حتی از سایت و محتوای خود درآمدی جداگانه داشته باشید. چند روش تبلیغاتی می‌شناسید که با یک بار هزینه برای‌تان بسود همیشگی داشته باشد؟

## ۵. یک مرکز اطلاعات دائمی دارید

وبسایت شما می‌تواند یک پایگاه اطلاعاتی برای مخاطبان و حتی خود شما باشد. مخاطب در این پایگاه به دنبال اطلاعات موردنظر خود است و با یافتن آن در ذهنش به یک مرجع کامل برای سؤالاتش تبدیل خواهد شد.

تصور کنید که یک شرکت تولید محصولات و خدمات مربوط به چای و قهوه دارید؛ چای، قهوه و اسپرسو می‌فروشید، دستگاه قهوه‌ساز و چای‌ساز می‌سازید و خدمات تعمیر این دستگاه‌ها را هم ارائه می‌دهید.

حالا می‌خواهید وبسایت خود را به یک مرکز اطلاعات تبدیل کنید. لیست تمام محصولات را در وبسایت قرار دهید، با این کار مشتریان می‌توانند محصول موردنظرشان را پیدا کنند و آن را سفارش بدهند و دیگر نیازی به گذاشتن یک کاتالوگ از محصولات تان در بسته‌های چای و قهوه نیست؛ فروش محصولات تان هم راحت‌تر و بیشتر می‌شود چراکه دسترسی مشتریان به این محصولات آسان‌تر شده است.

همچنین می‌توانید در وبلاگ سایت تان درباره خواص چای و قهوه، نحوه خوشمزه آماده کردن مشقتات اسپرسو و ... مقاله بنویسید. این کار

مقالات را به ترتیب کیفیت، رتبه‌بندی می‌کنند.

این الگوریتم‌ها با دقت و سرعت بالایی کلمات را بررسی می‌کنند، مترادف کلمات را تا حد زیادی می‌شناسند و می‌توانند تشخیص دهند که آیا این مقاله سؤالات مخاطب را به درستی پاسخ داده است و تمام بخش‌های آن را بررسی کرده و یا اینکه صرفاً مقاله را با کلمات کلیدی به صورت اسپم پُر کرده‌اند.

مثلاً در این مقاله:

محتوا چیست؟ محتوا یعنی چه؟

تولید محتوا چیست؟ تولید محتوا یعنی چه؟

تولید محتوای دیجیتال چیست؟

محتوای سئو شده چیست؟

تولید محتوای سایت چیست؟

عبارت‌های کلیدی هستند و تلاش می‌کنیم، تمام موضوعات مربوط به تولید محتوا، که ممکن است سؤال شما باشد و یا در فهم بهتر تولید محتوا به شما کمک کند را بیان کنیم.

این الگوریتم‌های گوگل فاکتورهای بسیار زیادی برای سنجش یک مقاله دارند تا مردم را به آن متصل کنند. گفتم می‌شود حدود ۲۰۰ عامل در رتبه‌بندی سایت‌ها تأثیر گذارند. فاکتورهای دقیقی وجود دارد که محتوای شما را می‌سنجند و نمی‌توانید سر گوگل را کلاه بگذارید!

گوگل برای بررسی کیفیت مقاله یک وبسایت به این سؤالات پاسخ می‌دهد:

مردم از چه کلماتی استفاده می‌کنند تا به مقاله موردنظرشان برسند؟

چه کلماتی در این مقاله وجود دارد؟

آیا این مقاله برای سؤال کاربر مناسب است یا خیر؟

آیا صفحه کاربری این وبسایت برای کسانی که با موبایل سرچ می‌کنند هم مناسب است؟

آیا این صفحه به سرعت بارگذاری می‌شود؟

این محتوا چقدر به اشتراک گذاشته می‌شود؟

برای اینکه بتوانید به اهداف بازاریابی محتوایی تان برسید، باید مخاطبان به سایت شما وارد شوند و برای اینکه ترافیک ارگانیک (مخاطبانی که مستقیم و با سرچ کردن مفاهیم کلیدی، مقاله شما را پیدا می‌کنند)، خوبی بگیرید، باید در صفحه اول نتایج گوگل باشید، چون فقط ۲۵ درصد از جست‌وجوگران به صفحه دوم گوگل سر می‌زنند، اینها هم احتمالاً حوصله‌شان سر رفته است!

حتی باید در همان صفحه اول هم رتبه خوبی داشته باشید. برای اینکه سایت‌تان رتبه و ترافیک خوبی بگیرد سعی کنید مقاله‌تان را به درستی به گوگل نشان دهید.

## چطور محتوا را سئو کنیم؟

حالا که یک اسکلت محکم برای سئو ساختید وقت آن رسیده یک نمای معماری شده روی آن بسازید تا درستی و کیفیت مقاله‌تان را به گوگل نشان دهید.

این نمای معماری شده از مفاهیم کلیدی، لینک‌ها و رفتار کاربران ساخته می‌شود و برای اینکه یک نمای زیبا بسازید، باید هر کدام را به درستی استفاده کنید.

همانطور که گفتیم هدف گوگل پیدا کردن بهترین جواب برای سؤالات جست‌وجوگران است، گوگل مدام الگوریتم‌های خود را بهبود می‌دهد و محتواها را با دقت بیشتری موشکافی می‌کند تا متناسب با موضوع و جست‌وجوی کاربر، بهترین رتبه را به آنها بدهد. تصور کنید با توجه به سرعت پیشرفت دانش هوش مصنوعی گوگل، در آینده چقدر بهتر و مؤثرتر عمل خواهد کرد.

پیشنهاد ما به شما این است که اطلاعات تان را در حوزه کسب و کار و

همچنین درباره سئو و بازاریابی محتوایی به‌روز نگه دارید.

اگر شما یک فیلم صامت با بهترین سناریو و بهترین سینماتوگرافی بسازید، مثلاً فیلم‌ها و کمدی‌های چارلی چاپلین، بعد از آن را در رادیو بخش کنید، در آخر به هیچ نتیجه‌ای نخواهید رسید به جز سکوت. به این دلیل که رادیو برای نشان دادن این فیلم محدودیت‌هایی دارد و رسانه مناسبی نیست.

موتورهای جست‌وجو هم برای نشان دادن محتوای شما محدودیت‌هایی دارند، ممکن است شما بهترین محتوا را تولید کرده باشید، اما موتورهای جست‌وجو متوجه همه یا بخشی از آن نشوند، سئو به شما کمک می‌کند محتوا را هم به گوگل و هم به مخاطبان تان نشان دهید.

مفاهیم کلیدی را به درستی در بخش‌های مختلف مقاله‌تان استفاده کنید. همینطور به مقالات مرتبط و مفید دیگر خود لینک بدهید.

همینطور محتوایی که تولید می‌کنید آنقدر خوب باشد که کاربران آن را با دیگران به اشتراک بگذارند، وقتی مقاله‌تان به اشتراک گذاشته شود، گوگل آن را یک مقاله خوب ارزیابی می‌کند.

اما سئو فقط لیست کردن وبسایت‌ها در صفحه نتایج گوگل نیست.

چیزی را در گوگل سرچ کنید، وقتی صفحه نتایج آمد، به بالای این صفحه نگاه کنید، این بخش News, Images, Videos و ...

به این نوار بالای صفحه نتایج گوگل فضای عمودی (Vertical search space) می‌گویند، حتماً با خودتان می‌گویید اینکه افقی است، پس چرا اسمش عمودی است؟ گوگل موتورهای جست‌وجویی دارد که می‌توانند انواع محتوا را تشخیص دهند، به این موتورها، موتورهای عمودی گفته می‌شود، به همین دلیل به این نوار هم که در آن محتواها از نظر تخصصی دسته‌بندی می‌شوند، قسمت عمودی می‌گویند. شما باید نوع محتوای تان را به گوگل نشان دهید، آیا محتوای شما از نوع خبری است؟ آیا محتوای شما باید در قسمت ویدئوها قرار بگیرد؟

باید با بهینه‌کردن محتوای تان به گوگل نشان دهید که محتوای شما به کدام قسمت تعلق دارد.

## سعی کردیم ...

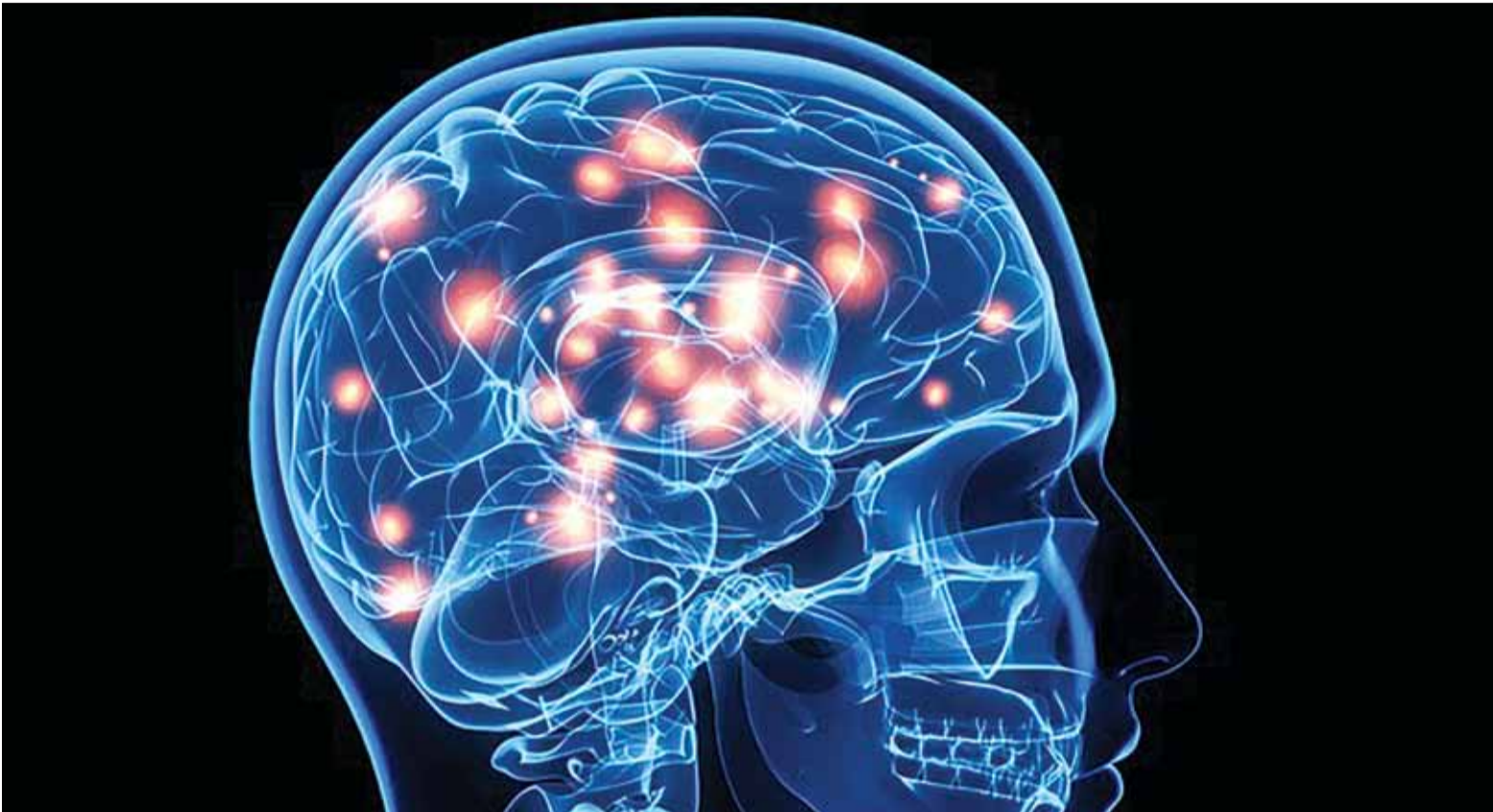
در این مقاله تمام زوایای تولید محتوا را برای‌تان باز کنیم تا بهتر بدانید از کجا می‌توانید شروع کنید. چند نکته کوچک هم برای‌تان داشتیم تا محتوای خوبی بسازید و بهترین نتیجه را بگیرید. این مقاله قدم اول و ابتدایی مسیر بود!

درست است که محتوا کلید موفقیت در بازاریابی محتوایی است، اما فراموش نکنید که تنها تولید محتوا نمی‌تواند به رشد برند شما کمک کند، در بازاریابی محتوایی پایبندی به تمام اصول، لازم و حیاتی است.

اگر جای خالی نکته‌ای در میان صحبت‌های ما یافتید، حتماً با ما در میان بگذارید. ما در «فرصت امروز» از دیدن نظرات تان خوشحال می‌شویم.



## فریب نخورید



تجاری مشاهده شده است. به‌عنوان مثال، صاحبان کسب‌وکارها فهمیده‌اند که اگر بگویند «محدودیت خرید ۱۲ محصول به ازای هر مشتری»، میزان خرید مردم ۲ برابر بیشتر از زمانی خواهد بود که هیچ محدودیتی نباشد. در یک پژوهش، از داوطلبان خواسته شد، درصد ملت‌های آفریقایی عضو در سازمان ملل را حدس بزنند، اما قبل از آن، داوطلبان باید یک چرخ را می‌چرخاندند که روی عدد ۱۰ یا روی عدد ۶۵ قرار می‌گرفت. زمانی که داوطلبان چرخ را روی عدد ۶۵ قرار دادند، میانگین جواب داوطلبان ۴۵درصد بود. اما زمانی که چرخ روی عدد ۱۰ قرار گرفت، این عدد به ۲۵درصد رسید. اختلاف بین جواب‌ها به خاطر سوگیری لنگر بود که بلافاصله بعد از نمایش یک عدد بالاتر یا پایین‌تر اتفاق افتاد.

شاید قیمت‌گذاری بیشترین جایی باشد که درباره لنگراندازی می‌شود. اگر قیمت یک ساعت جدید ۵۰۰ دلار باشد، ممکن است با توجه به بودجه‌تان قیمت آن گران باشد، اما اگر وارد مغازه‌ای شوید و ابتدا ساعتی با قیمت ۵۰۰۰ دلار در جلوی ویترین ببینید، به طور ناگهان خرید برای‌تان بسیار منطقی به نظر می‌رسد. کسب‌وکارها بسیاری از محصولات گران قیمت‌تر را می‌فروشند، اما انتظار ندارند این محصولات در مقیاس بالا به فروش برسد. در واقع محصولات گران‌تر نقش مهمی در لنگر انداختن ذهنیت مشتریان ایفا می‌کنند و باعث می‌شوند محصولات میان‌رده بسیار ارزان‌تر به نظر برسند.

#### سوگیری تأییدی (Confirmation Bias)

سوگیری تأییدی تمایل ما به جست‌وجو و طرفداری از اطلاعاتی است که باورهای ما را تأیید می‌کند، به طوری که اطلاعات مغایر با باورهای‌مان را نادیده می‌گیریم یا آنها را بی‌ارزش می‌شماریم.

به‌عنوان مثال، شخص A معتقد است که تغییرات آب‌وهوایی یک مسئله جدی است و فقط داستان‌های مربوط به حفاظت از محیط زیست، تغییر آب‌وهوا و انرژی‌های تجدیدپذیر را جست‌وجو می‌کند و می‌خواند. در نتیجه، شخص A همچنان اعتقادات فعلی خود را تأیید و حمایت می‌کند. در همین حال، شخص B اعتقاد ندارد که تغییرات آب‌وهوایی یک مسئله جدی است و فقط داستان‌های «تغییر آب‌وهوا یک افسانه است»، «چرا دانشمندان نادرست می‌گویند؟» و «چگونه همه ما فریب می‌خوریم؟» را جست‌وجو می‌کند و می‌خواند. در نتیجه، شخص B نیز همچنان اعتقادات فعلی خود را تأیید و حمایت می‌کند.

تغییر ذهن سخت‌تر از آن است که به نظر می‌رسد. هرچه بیشتر باور داشته باشید چیزی را می‌دانید، بیشتر اطلاعات خلاف ذهن خود را نادیده می‌گیرید. ایسن الگوی ذهنی را می‌توانید تقریباً به هر موضوعی تعمیم دهید. اگر به‌تازگی خودروی هوندا آکورد (Honda Accord) خریده‌اید، تصور می‌کنید این بهترین خودروی بازار است. طبیعتاً هر مقاله‌ای را خواهید خواند که محتوای آن در تأیید و ستایش این ماشین باشد. در همین حال، اگر مجله‌ای خودروی دیگری را به عنوان بهترین خودروی سال معرفی کند، شما سریعاً آن را رد کرده و تصور می‌کنید سردبیران آن مجله اشتباه کرده‌اند یا در پی چیزی هستند که با خواسته شما متفاوت است.

به طور طبیعی ما این موقع این کار را نمی‌کنیم که یک فرضیه بسازیم و سپس روش‌های مختلفی را برای اثبات غلط بودن آن آزمایش کنیم، به جای این کار، ما یک فرضیه به ظاهر درست را می‌سازیم و فقط به‌دنبال اطلاعاتی هستیم که از آن حمایت می‌کند. بیشتر افراد به‌دنبال اطلاعات جدید نیستند، آنها اطلاعاتی را می‌خواهند که فرضیه‌های‌شان را تأیید کند.

#### از اینجا کجا برویم؟

وقتی برخی از این خطاهای ذهنی رایج را شناساختید، اولین واکنش شما ممکن است این باشد: «من می‌خواهم جلوی این اتفاق را بگیرم! چگونه می‌توانم مغزم را از انجام این کارها باز دارم؟»

این سؤال خوبی است، اما پاسخ آن اصلاً ساده نیست. به جای اینکه به این خطاها به عنوان نشانه‌ای از اشتباهات مغز نگاه کنید، بهتر است آنها را به عنوان میانبرهای مغز در نظر بگیرید که در تمامی موقعیت‌ها مفید نیستند. این فرآیندهای ذهنی در حوزه‌های زیادی از زندگی روزمره ما بسیار مفید هستند و ما نمی‌خواهیم این سازوکارهای فکری را حذف کنیم.

مسئله این است که مغز ما در این فرآیندهای ذهنی بسیار ماهر است و خیلی سریع و بدون زحمت به سمت این الگوها می‌رود، اما در نهایت از آنها در موقعیت‌هایی استفاده می‌کنیم که هیچ کمکی به ما نمی‌کند.

در مواردی از این دست، خودآگاهی معمولاً یکی از بهترین گزینه‌هاست. امیدوارم این مقاله به شما کمک کند تا بار دیگر این خطاها را مرتکب نشوید.

منبع: JAMES CLEAR/techrasa

دهیم. ما علاقه‌مند به نگهداری از دارایی‌های‌مان هستیم. همین امر باعث می‌شود تا دارایی‌های‌مان را در مقایسه با گزینه‌های پیش‌روی‌مان بیش از حد ارزیابی کنیم.

به‌عنوان مثال، اگر یک جفت کفش جدید بخريد ممکن است خیلی لذت نبريد و احساس رضایت کمی داشته باشید، اما اگر همان کفش را که هرگز نپوشیده‌اید بخواهید چند ماه بعد به کسی بدهید، انجام این کار برای شما بسیار دردناک خواهد بود. شما هرگز از آن کفش‌ها استفاده نکرده‌اید، اما به دلایلی نمی‌توانید جدا شدن از آنها را تحمل کنید.

در یک مثال دیگر، هنگام رفتن به محل کار وقتی به چراغ سبز برخورد می‌کنید، خیلی احساس ششادی نمی‌کنید، اما اگر ماشینی مقابل‌تان قرار بگیرد و مجبور شوید پشت چراغ سبز بمانید، بسیار عصبانی می‌شوید؛ زیرا فرصت عبور از چهارراه را از دست داده‌اید. از دست دادن چراغ سبز، بسیار دردناک‌تر از لذت برخورد با چراغ سبز از همان ابتدا است.

#### تمرکز بر اطلاعات در دسترس یا راه‌حل دم‌دست (The Availability Heuristic)

تمرکز بر اطلاعات در دسترس یا راه‌حل دم‌دست یک اشتباه رایجی است که در آن مغز ما فرض می‌کند مواردی که به‌راحتی به ذهن ما خطور می‌کنند، مهم‌ترین یا شایع‌ترین موارد هستند.

به‌عنوان مثال، تحقیقات استیون پینکر (Steven Pinker) در دانشگاه هاروارد نشان داده است که ما در حال حاضر در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که میزان خشونت در پایین‌ترین میزان خود است. امروزه بیشتر انسان‌ها در مقایسه با گذشته در آرامش زندگی می‌کنند. نرخ قتل، تجاوز، تجاوز جنسی و کودک آزاری در حال کاهش است.

اکثر مردم با شنیدن این آمار شوکه می‌شوند. برخی هم نمی‌توانند هنوز باور کنند. اگر این صلح‌آمیزترین برهه تاریخی است، چرا هم‌اکنون جنگ‌های زیادی در جریان است؟ چرا هر روز از تجاوز و قتل و جنایت می‌شنویم؟ چرا همه در مورد این همه اقدامات تروریستی و ویرانی صحبت می‌کنند؟

پاسخ این است که ما نه تنها در صلح‌آمیزترین برهه تاریخی هستیم، بلکه در بهترین دوره گزارش شده تاریخ نیز زندگی می‌کنیم. اطلاعات مربوط به هر فاجعه یا جرمی بیش از هر زمان دیگری در دسترس است. یک جست‌وجوی سریع در اینترنت اطلاعات زیادی را درباره آخرین حمله تروریستی در مقایسه با روزنامه‌های چاپ‌شده ۱۰۰ سال اخیر به ما نشان می‌دهد. درصد کلی وقایع خطرناک در حال کاهش است، اما احتمال شنیده شدن آنها در حال افزایش است. همچنین به خاطر اینکه این حوادث به‌راحتی در دسترس ما قرار دارند، مغز ما تصور می‌کند که آنها با فرکانس بیشتری نسبت به واقعیت رخ می‌دهد.

ما اثر چیزهایی که می‌توانیم بشنویم و به خاطر بسپاریم را بیش از حد ارزیابی می‌کنیم و دست‌بالا می‌گیریم، اما اتفاقاتی که چیزی درباره آنها نمی‌شنویم کمتر ارزیابی می‌کنیم و دست پایین می‌گیریم.

#### سوگیری لنگر (Anchoring)

یک همبرگر فروشی را فرض کنید که به‌خاطر انواع همبرگرها و پنیرهایش معروف و شناخته شده است. در منوی غذای این همبرگر فروشی نوشته شده است: «محدودیت نوع پنیر به ازای یک همبرگر». این جمله به این معناست که هر مشتری می‌تواند حداکثر ۶ نوع پنیر روی یک همبرگر بگذارد.

اولین فکری که به ذهن ما می‌رسد این است که این کار منطقی نیست و چه کسی ۶ نوع پنیر روی یک برگر می‌گذارد؟

دومین فکری که به ذهن ما می‌رسد این است که کدام یک از این شش پنیر را بگیریم؟

من تا زمانی که درباره لنگراندازی نمی‌دانستم، متوجه هوش صاحبان رستوران نشده بودم. من معمولاً فقط یک نوع پنیر را برای همبرگر خود انتخاب می‌کردم. اما وقتی در منو «۶ نوع پنیر» را خواندم، ذهنم خیلی بیشتر از حد معمول لنگر انداخت.

اکثر مردم ۶ نوع پنیر سفارش نمی‌دهند، اما سوگیری لنگر باعث می‌شود تا تعداد را از یک تکه پنیر به ۲ یا ۳ قطعه پنیر برسانند و برای هر برگر چند دلار اضافی ببردارند. توجه داشته باشید که شما در حال برنامه‌ریزی برای خرید یک وعده غذایی معمولی هستید، اما ناگهان متوجه می‌شوید که ۱۴ دلار برای یک همبرگر پرداخت کرده‌اید.

این تأثیرگذاری در طیف گسترده‌ای از مطالعات تحقیقاتی و محیط‌های

مترجم: زهرا اشرفی

همه ما دوست داریم خودمان را افرادی منطقی تصور کنیم، اما در واقعیت اینطور نیست. همه ما افرادی غیرمنطقی هستیم که همواره تحت‌تأثیر خطاهای ذهنی قرار می‌گیریم.

به مدت طولانی، محققان و اقتصاددانان بر این باور بودند که انسان‌ها تصمیمات منطقی و سنجیده‌ای می‌گیرند، اما در دهه‌های اخیر، محققان طیف وسیعی از خطاهای ذهنی را کشف کرده‌اند که باعث انحراف تفکر ما می‌شوند. گاهی اوقات ما تصمیمات منطقی می‌گیریم، اما در بسیاری از مواقع تصمیم‌های ما احساسی، غیرمنطقی و گیج‌کننده است.

روان‌شناسان و محققان علوم رفتاری علاقه‌مند به کشف خطاهای ذهنی مختلف هستند. ده‌ها خطا وجود دارد و همه آنها نام‌های خاصی مانند «اصل آشنایی» (Mere Exposure Effect) یا «مغالطه روایی» (Narrative Fallacy) دارند، اما امروز نمی‌خواهیم تمرکز خودمان را بر روی این اصطلاحات علمی قرار دهیم. در عوض، می‌خواهیم در مورد خطاهای ذهنی صحبت کنیم که غالباً در زندگی ما ظاهر می‌شوند و آنها را به زبانی ساده و قابل فهم بیان می‌کنیم.

در اینجا ۵ خطای ذهنی رایج آورده شده است که مانع از تصمیم‌گیری درست می‌شود.

#### سوگیری بازماندگی (Survivorship Bias)

این روزها تقریباً همه رسانه‌های آنلاین مشهور از سوگیری بازماندگی پر شده است. هر کجا که شما مقالاتی با این عناوین می‌بینید: «۸ کاری که افراد موفق هر روز انجام می‌دهند» یا «بهترین توصیه‌های ریچارد برانسون که تاکنون به آنها رسیده است» یا «چگونه لبران جیمز (LeBron James) خارج از فصل تمرین می‌کند؟»، شاهد سوگیری بازماندگی در آنها هستید.

در سوگیری بازماندگی، افراد تمایل دارند در یک حوزه خاص بر روی برنده‌ها تمرکز کنند و از آنها یاد بگیرند، در حالی که بازنده‌هایی را که از همان استراتژی استفاده کرده‌اند، فراموش می‌کنند.

ممکن است هزاران ورزشکار وجود داشته باشد که به روشی کاملاً مشابه لبران جیمز تمرین کرده باشند، اما هرگز به ان‌بی‌ای (NBA) راه نیافته‌اند. مشکل این است که هیچ‌کس چیزی درباره هزاران ورزشکاری که به جایگاه بالایی نرسیده‌اند، نشنیده است.

ما فقط مطالبی درباره افراد موفق می‌بینیم و می‌شنویم. ما به اشتباه استراتژی‌ها، تاکتیک‌ها و توصیه‌های یک انسان موفق را بیش از حد ارزیابی می‌کنیم؛ در حالی که فراموش می‌کنیم همان استراتژی‌ها، تاکتیک‌ها و توصیه‌ها برای اکثر مردم جواب نداده است.

نمونه دیگر از سوگیری بازماندگی را می‌توان در این جمله نشان داد: «ریچارد برانسون، بیل گیتس و مارک زاکربرگ همه تحصیل را رها کردند و میلیارد شدند» برای موفقیت‌نیازی به دانشگاه/تحصیلات ندارد. کارآفرینان فقط باید اتلاف وقت در کلاس را متوقف کنند و شروع به کار کنند.»

به احتمال زیاد، علت موفقیت ریچارد برانسون مسیری که طی کرده نبوده است، بلکه عوامل دیگری در موفقیت او تأثیر داشتند. به ازای هر برانسون، گیتس و زاکربرگ، هزاران کارآفرین دیگر با پروژه‌های شکست خورده، حساب‌های بانکی با بدهی سنگین و مدارک تحصیلی نیمه‌تمام وجود دارد.

سوگیری بازماندگی صرفاً به‌دنبال این نیست که بگوید یک استراتژی ممکن است برای شما خوب عمل نکند، بلکه می‌خواهد نشان دهد که ما واقعاً نمی‌دانیم آیا این استراتژی اصلاً خوب کار می‌کند یا خیر.

وقتی بردگان به خاطر سپرده می‌شوند و بازنده‌ها فراموش می‌شوند، بسیار دشوار است بگوییم یک استراتژی خاص منجر به موفقیت می‌شود.

#### زیان‌گریزی (Loss Aversion)

زیان‌گریزی به تمایل شدید ما برای جلوگیری از ضرر و زیان در مقابل سود اشاره دارد. تحقیقات نشان داده است که اگر کسی ۱۰ دلار به شما بدهد، خیلی احساس رضایت نمی‌کنید، اما اگر شما ۱۰ دلار از دست دهید، شدیداً ناراحت و ناراضی خواهید بود. بله، واکنش‌ها مخالف همدیگر هستند، اما از نظر اندازه برابر نیستند.

تمایل به جلوگیری از ضرر و زیان باعث می‌شود برای حفظ چیزهایی که قبلاً داشته‌ایم، تصمیمات احمقانه‌ای بگیریم و به‌راحتی رفتارمان را تغییر



#### رهبری

### استعداد را فراموش کنید؛ این ۲ ویژگی باعث موفقیت افراد و کسب‌وکارها است

فرقی نمی‌کنند که شما چند سال دارید یا کجا زندگی می‌کنید؛ به هر حال همه در تحصیل، کار و زندگی دنبال موفقیت هستیم، اما چرا برخی به آن دست پیدا می‌کنند و عده‌ای دیگر ناکام می‌مانند. نقش استعداد در این زمینه چقدر است؟

اگر از صاحبان مشاغل بپرسیم چه هدفی را دنبال می‌کنند، اغلب پاسخ می‌دهند که می‌خواهند موفق شوند. در این مقاله دو ویژگی مهم که به موفقیت افراد در زندگی شخصی و شغلی کمک می‌کند، اشاره می‌کنیم.

یکی از سوالات مهمی که ممکن است برای هر کسی پیش بیاید این است که چه عاملی باعث موفقیت در زندگی شخصی و شغلی می‌شود؟ چه عاملی باعث می‌شود برخی به استقلال مالی برسند و برخی نمی‌توانند چنین شرایطی را تجربه کنند؟ «کارن دیلون» سردبیر اسبق نشریه «هاروارد بیزینس ریویو» و نویسنده سه کتاب با همکاری «کلیتون کریستنسن» استاد دانشگاه هاروارد و نویسنده چندین کتاب پرفروش از جمله «چگونه زندگی‌مان را ارزیابی کنیم؟» اطلاعات جالبی در این زمینه ارائه می‌دهد.

وی در حرفه خود فردی موفق است و به همین دلیل پرسیدن این سوال از وی که «چه عاملی باعث موفقیت فرد می‌شود؟»، عجیب نیست.

#### عشق به یادگیری

کارن دیلون سخنانش را با صحبت درباره استعداد شروع می‌کند و از نظر وی این مشکل بزرگی است که بسیاری را از تلاش برای یادگیری بازمی‌دارد.

بسیاری از افراد موفق، موقعیت و جایگاه فعلی خود را به استعداد بالاتر خود نسبت به بقیه نسبت می‌دهند. شاید تصور می‌کنند که آنها دنیا را به شکل دیگری می‌بینند یا بر این باور هستند که مهارت بیشتری نسبت به بقیه دارند. با این حال کارن دیلون برخلاف آنها معتقد است که عامل اصلی موفقیت این افراد نه استعداد صرف بلکه این است که در تمام طول زندگی خود در حال یادگیری هستند.

وی در این مورد می‌گوید:

«روند یادگیری در افراد موفق هیچ‌گاه متوقف نمی‌شود. افراد موفق همواره در حال یادگیری هستند و عطش فراگیری موضوعات جدید باعث می‌شود در هر کاری به موفقیت برسند.» توانایی شکست و ادامه کار

از نظر کارن، دومین عامل مهم در موفقیت افراد، مقاوم بودن آنها در برابر مسائل و مشکلات است. افراد موفق، عقب‌نشینی نمی‌کنند. این روحیه آنها باعث می‌شود در زندگی شخصی و شغلی خود به تلاش ادامه بدهند. کسب و کارهای مختلف ممکن است در طول مسیر با شکست‌های مختلفی روبه‌رو شوند، اما توانایی پذیرفتن شکست و ادامه دادن به تلاش اهمیت بسیاری دارد.

جف بزوس کار خود را با سایت حراجی به نام «Zshops» آغاز کرد، اما شکست خورد. کتاب دوم «آریانا هافینگتون» ۳۶ بار توسط ناشران رد شد. اگر این افراد و بسیاری مشابه آنها به تلاش ادامه نمی‌دادند اکنون به چنین موفقیت‌هایی نمی‌رسیدند.

#### تغییر استراتژی

یادگیری پیوسته و مداوم و جا نزدن باعث می‌شود که افراد موفق بتوانند در زندگی شخصی و شغلی به موفقیت برسند و این استراتژی مهمی است.

بسیاری از صاحبان مشاغل با استراتژی آگاهانه‌ای کار را شروع می‌کنند و برای موفقیت کسب و کار خود برنامه‌ریزی می‌کنند. معمولاً این افراد درک درستی از مسیر پیش روی خود دارند و با نگاهی هوشمندانه به سمت هدف حرکت می‌کنند.

در مسیر فعالیت ممکن است شرایط مختلفی پیش بیاید. حتی گاهی کسب و کارها از مسیر اصلی خارج می‌شوند ولی کماکان آگاهانه ادامه می‌دهند. در واقع استراتژی‌های جدیدی را دنبال می‌کنند. گاهی لازم است با توجه به شرایط استراتژی‌ها تغییر کند. هرچند همان محوریت و هدف اصلی در تغییرات مجددا دنبال می‌شود.

مثلاً یوتیوب به عنوان نوعی سرویس دوستیابی ویدئویی کار خود را آغاز کرد. شرکت «ی‌ل‌پ» در اصل در سال ۲۰۰۴ به عنوان یک سیستم آنلاین شروع به کار کرد تا افراد بتوانند در دایره دوستی پیشنهادهای خوبی به یکدیگر ارائه دهند.

استارباکس در سال ۱۹۷۱ با فروش دستگاه اسپرسوساز و آسیاب دانه‌های قهوه کار خود را آغاز کرد. اکثر کسب و کارها در مسیر خود تغییراتی را تجربه می‌کنند. همین تغییرات باعث می‌شود بتوانند به موفقیت‌های خوبی برسند.

منبع: inc/digiato





## نبايد خللی در تامین منابع مالی مدیریت شهری وارد شود



قیام - خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با مهم دانستن ارائه برخی تسهیلات و تخفیف ها به مردم گفت: در کنار برخی تخفیف ها باید به شیوه نامه های مصوب شورای اسلامی شهر هم پایبند بود تا مشکلی برای تأمین منابع مدیریت شهری پیش نیاید. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، دکتر سید مرتضی سقائیان نژاد در یکصد و هفتادمین جلسه رسمی و علنی شورای اسلامی شهر مقدس قم با بیان اینکه ارائه برخی طرح‌های تخفیف عوارض به مردم و همچنین ارائه برخی دیگر از تسهیلات باید با توجه به همه جوانب امر صورت گیرد، در واکنش به پیشنهاد برخی از اعضای شورای اسلامی شهر برای ارائه برخی تخفیف‌ها در زمینه عوارض گفت: همه می دانیم که در سال جاری با شرایط خاص اقتصادی رو به رو هستیم، اما در عین حال نمی توان از یاد برد که موقعیت منابع شهرداری هم باید لحاظ و منبع تأمین این درآمدها نیز باید مشخص و معین باشد. شهردار قم ادامه داد: ممکن است برخی از دوستان بر این باور باشند که در کنار برخی تخفیف‌های هرساله به مناسبت ایام ۹ دی و ۲۲ بهمن، می توان تخفیف‌هایی برای موارد دیگر هم لحاظ کرد و این امر را نوعی ظرفیت‌سازی برای شهرداری هم می بینند، اما در عین حال باید به شیوه نامه‌های مصوب شورای اسلامی شهر هم پایبند بود تا مشکلی برای تأمین منابع مدیریت شهری پیش نیاید. سقائیان نژاد همچنین پیشنهاد رئیس شورای اسلامی شهر قم مبنی بر اصلاح برخی شیوه نامه‌های مصوب تأمین منابع شهرداری را مورد توجه قرار داد و گفت: به نظر می‌رسد بازنگری برخی از این شیوه‌نامه‌ها و یافتن ظرفیت‌های جدید برای همراهی بیشتر با مردم، روشی مطمئن در مسیر رعایت حال عموم مردم در کنار تأمین منابع و درآمدهای شهرداری برای ارائه خدمات است.

توسط مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) خوزستان

## از مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان تقدیر شد



اهواز - شش‌بنم قجواند: مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان خوزستان با اهداء لوح تقدیر و یک جلد کلام الله مجید از زحمات و خدمات مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان قدرانی کرد. این لوح تقدیر که توسط جمال شبیه مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) خوزستان امضاء گردیده به پاس خدمات و توجهات مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در اکرام ایام و توجه به مشکلات افراد کم برخوردار و بی بضاعت جامعه و توزیع ۲۸۴۰ بسته کمک معیشتی غذایی و بهداشتی و همچنین ۲۴۰۰ بسته نوشت افزار میان دانش آموزان و خانواده های کم برخوردار شهرهای حوزه ی عملیاتی و در جهت عمل به مسئولیت های اجتماعی این شرکت به نیابت از وی توسط رییس کمیته امداد امام خمینی (ره) مسجدسلیمان به مهندس قباد ناصری اهداء گردید. رییس کمیته امداد امام خمینی (ره) مسجدسلیمان در جلسه ای که بدین منظور در دفتر مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان برگزار گردید ضمن تقدیر از توجهات مهندس قباد ناصری به حوزه ی مسئولیت های اجتماعی در این شرکت اظهار داشت: با اجرای طرح توزیع بسته های غذایی و بهداشتی و همچنین بسته های نوشت افزار میان افراد کم برخوردار، لبخند رضایت و شادی را بر لب چهره ها و والدین نشانید و امیدوارم همواره در این راه خیر فعال و پیشرو باشید. پژمان منصور نیا همچنین از فعالیت های انسان دوستانه و خاندانسانه آقایان غلامرضا امینی، سهراب ترکیان و عبدالصمد یراحی از پرسنل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در اجرای طرح حمایت از ایام و اهداء ملزومات مختلف تقدیر و تشکر کرد.

با حضور مدیر کل بهزیستی مازندران انجام شد:

## توزیع نهمین کمک مومنانه خیریه عشاق المهدی تهیه یک میلیارد تومان اقلام از آغاز کرونا



ساری - خبرنگار فرصت امروز: کمک مومنانه موسسه خیریه عشاق المهدی (عج) ویژه شب یلدا با حضور دکتر گوهردهی مدیر کل بهزیستی، دکتر حسین زاده معاون اجتماعی و دکتر موسوی مدیریت بهزیستی شهرستان ساری به جامعه هدف، اهدا گردید. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل تبرنگ نیوز، در ابتدای این مراسم معصومه جباری ارفعی مدیرعامل این موسسه بیان کرد: خیریه عشاق المهدی در آستانه شب یلدا، پیرو فرمایشات مقام معظم رهبری، جهت تهیه نهمین کمک مومنانه مجموعه خود با همکاری خیرین محترم اقدام کرد. وی افزود: این موسسه خیریه، برای کودکان کار و خیابان، دختران در معرض آسیب و خانواده های نیازمند آبرومند، اقلامی چون ۱۱۰ عدد سبک کالا، ۱۰ عدد تبلت، یک کامپیوتر و یک چرخ خیاطی، معادل ۷۰ میلیون تومان تهیه نموده است که با حضور دکتر گوهردهی مدیر کل بهزیستی مازندران، دکتر حسین زاده معاون اجتماعی و دکتر موسوی مدیریت بهزیستی شهرستان ساری در محل موسسه به جامعه هدف اهدا گردید. البته سیدهای کالا به علت ویروس کرونا، درب منازل جامعه هدف تحویل داده می شود. مدیرعامل موسسه خیریه عشاق المهدی با بیان اینکه از ابتدای دوران کرونا تاکنون بیش از ۲ هزار سبد غذایی حدود یک میلیارد تومان در مناسبت های مختلف مذهبی و ملی به همراه بسته های بهداشتی بین جامعه هدف نیازمندان توزیع گردید، گفت: برای اشتغال زایی کودکان کار نیز ورود کردیم. برای نمونه، جهت تأمین معاش یک خانواده کودک کار، جهت پرورش دام، سه گوسفند اهدا کردیم همچنین برای کودک کار دیگری، یک گاری دستنی و ترازو و به همراه محصولات موردنیاز جهت اشتغال در بازار تهیه شد. جباری ارفعی با اشاره به تهیه ۵ عدد کیسول اسکیزون و تب سنج جهت استفاده بیماران کرونایی، بیان کرد: موسسه خیریه عاشقان مهدی با بیش از ۱۵ سال سابقه فعالیت اجتماعی یکی از موسسات موفق شهرستان ساری بوده و در این مدت توانستیم بیش از هزار خانوار نیازمند را تحت پوشش خود قرار دهیم و از آن ها حمایت کنیم. وی تصریح کرد: همچنین دو مرکز کودکان کار و مرکز ندای مهر که خدمات مشاوره ای، تحصیلی و ... انجام می دهند را با حمایت های سازمان بهزیستی استان فعال کردیم و تحت پوشش و راهنمایی های این سازمان به ویژه بهزیستی شهرستان ساری در حال انجام وظیفه هستیم.

## عشاق المهدی از برش استانی جلوتر است

در ادامه، گوهردهی مدیر کل بهزیستی مازندران، ضمن تقدیر از فعالیت های موسسه خیریه عشاق المهدی به ویژه موسس پرتلاش آن دکتر پرهیز جباری ارفعی اظهار کرد: این مجموعه، ظرفیت بزرگی برای استان است و با هیات مدیره ای قدرتمند، پرسنلی پرکار و امکانات مناسبی که در اختیار دارد، می تواند منشا خدمات خوبی برای مرکز استان باشد. وی با بیان اینکه سازمان بهزیستی به تنهایی نمی تواند همه مشکلات موجود جامعه را برطرف کند و باید از پتانسیل سازمان های مردم نهاد و خیریه ها استفاده بهینه کند، افزود: خدمات مرکز خیریه عشاق المهدی عالی است و انتظار می رود این روند بهبود یابد و متعالی گردد. مدیر کل بهزیستی مازندران، تصریح کرد: عملکرد این موسسه خیریه در سال گذشته فوق العاده بود و حتی از برش استانی جلوتر بوده است از اینرو انتظارات از این مجموعه بسیار بالاست. گوهردهی ادامه داد: ما از مجموعه عشاق المهدی و دیگر مجموعه های مشابه در استان به عنوان شرکای اجتماعی یاد می کنیم، شرکایی که به شکل عملیاتی به فرمایشات رهبری عزیز و قوانین بالادستی سازمان بهزیستی لبیک گفتند و به شکل مناسب در حال ارائه خدمت و پاسخ دهی هستند. وی با بیان اینکه وضعیت کرونایی استان، نیازمند ورود جدی تر خیریه ها و سازمان های مردم نهاد است، گفت: ضروری است همکاری متقابل و حتی چند جانبه بین نهادهای مرتبط از جمله شهرداری ها انجام شود و نباید حواشی مدیریت شهری و مسائل مربوطه، مانع ارائه خدمات دهی مناسب شود. مدیر کل بهزیستی مازندران، با اشاره به تأکیدات رهبر معظم انقلاب به حضور همه جانبه دستگاه ها و مردم در رفع مسائل اجتماعی، بیان کرد: سازمان بهزیستی به تنهایی نمی تواند خدمات مربوطه را به دل جامعه برده، بلکه نیاز است از همه ظرفیت های موجود در استان استفاده کنیم. چرا که ورود و ارائه خدمات مرتبط با بهزیستی در جامعه علاوه بر برنامه های سازمان در بستر مجموعه هایی چون عشاق المهدی و سازمانهای مردم نهاد محقق خواهد شد.

## توزیع ۶۰ هزار بسته حمایتی در سطح استان

گوهردهی، درباره خدمات بهزیستی در ماه های کرونایی اظهار کرد: از ابتدای شروع کرونا حدود ۶۰ هزار بسته حمایتی در سطح استان با کمک حوزه احسان و نیکوکاری و مشارکت های مردمی فراهم شد و در اختیار جامعه هدف به خصوص در مناطق حاشیه ای قرار گرفت. وی با بیان اینکه با مجازی شدن کلاس های درس، طبیعی است جمعیت آسیب پذیر ما نتوانند بسیاری از لوازم و تجهیزات مورد نیاز را تهیه کنند، گفت: در این موضوع نیز مجموعه همسایه ما ورود کردند و اقدامات خوبی در حال انجام است. مدیر کل بهزیستی مازندران، افزود: در مازندران بالغ بر ۵ هزار و ۷۰۰ دانش آموز تحت پوشش بهزیستی داریم که به شکل های گوناگون از سازمان کمک هزینه دریافت می کنند و یکی از موارد بحث تهیه گوشی هوشمند و تبلت هست که برای تعدادی از افراد تحت پوشش تسهیل گری کردیم و تسهیلاتی به صورت قرض الحسنه با کمک بانک های عامل یا سود اندک به خصوص برای خانواده هایی که امکان پرداخت تسهیلات را ندارند، فراهم هستیم.

## تهیه ۶۰۰ تبلت برای دانش آموزان

گوهردهی با بیان اینکه تاکنون بیش از ۶۰۰ تبلت در سطح استان تهیه کردیم، گفت: به تازگی در این رابطه تفاهم نامه ای با آموزش و پرورش منعقد کردیم و اقدامات مشابه در دست انجام است. وی با اشاره به نزدیکی شب یلدا بیان کرد: امسال یلدایی متفاوت داریم و دوست نداریم به خانواده ها آسیب وارد شود از اینرو پیشنهاد می کنیم دوره های ما به شکل مجازی باشد. مدیر کل بهزیستی مازندران، درباره اقدامات یلدایی بهزیستی استان اظهار کرد: در صدد تهیه بیش از ۱۰۰۰ بسته یلدایی به صورت بن کارت هستیم. خوشبختانه تا امروز ۵۰۰ بسته آماده شد و تکمیل آن تا پایان هفته در اختیار جامعه هدف قرار خواهد گرفت.

## مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خبر داد:

## تداوم اجرای طرح ثبت نام و تبدیل رایگان سوخت سی ان جی در آذربایجان شرقی



آذربایجان شرقی - فلاح: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اعلام ثبت نام بیش از ۶۴۰۰ خودروی عمومی باری و مسافری در طرح گازسوز کردن خودرو از تداوم اجرای این طرح در استان خبر داد.

علی روح الهی با اشاره به تداوم اجرای طرح ثبت نام و تبدیل رایگان سوخت سی ان جی در استان گفت: با تلاش مستمر و انجام اطلاع رسانی تاکنون بیش از ۶۴۰۰ خودروی مسافری و باری در استان جهت بهره مندی از مزایای طرح مذکور ثبت نام کرده اند. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با بیان مزایای اجرای طرح تبدیل رایگان سوخت سی ان جی خودروهای عمومی باری و مسافری افزود: با توجه به منابع سرشار و عظیم گاز طبیعی در کشور، رشد و توسعه صنعت سوخت پاک علاوه بر کاهش آلاینده های زیست محیطی و صرفه جویی در هزینه های مراحل تأمین و توزیع سوخت مایع، شکوفایی اقتصادی استان را نیز در پی

خواهد داشت. علی روح الهی تصریح کرد: از کل خودروهای ثبت نام شده در این منطقه، نزدیک به ۴۰۰۰ دستگاه خودروی

## در سال جهش تولید صورت پذیرفت:

## افتتاح نمایشگاه خودکفایی و دستاوردهای متخصصین شرکت پتروشیمی شازند



اراک - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شرکت پتروشیمی شازند، در سال جهش تولید، نمایشگاه خودکفایی و دستاوردهای متخصصین شرکت پتروشیمی شازند، با حضور جناب آقای دکتر سعیدی عضو محترم هیات مدیره شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی، جناب آقای مهندس جعفری ریاست محترم سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی، جمعی از مدیران محترم شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی و جناب آقای مهندس ولدخانی مدیریت محترم عامل در مجتمع پتروشیمی شازند افتتاح شد. مهندس ولدخانی در مصاحبه با واحد مرکزی خبر صدا و سیما اظهار داشت: با تشدید تحریم های ظالمانه بین المللی، حداکثر توان مهندسی داخلی برای خودکفایی در تأمین قطعات بکار گرفته شد که با همکاری بیش از ۵۰ شرکت دانش بنیان داخلی، بیش از ۲۶۰۰ قطعه بسیار حساس و تخصصی در مجتمع پتروشیمی شازند ساخت داخل شده است. مدیرعامل پتروشیمی شازند بیان کرد: این قطعات در بخش ها و واحدهای مختلف صنعت پتروشیمی مانند واحد پلی پروپیلن که مواد اولیه تجهیزات پزشکی را تولید می نماید و هدف شدیدترین تحریم ها قرار گرفته است، کاربری بسیار زیادی دارد که با بومی سازی و استفاده از تجهیزات داخلی، تولید محصولات شیمیایی و پلیمری این مجتمع تداوم داشته و در تأمین نیاز کشور به مواد اولیه حیات بخش سلامت و درمان، وقفه ای ایجاد نشده است. وی افزود: با ساخت و تولید قطعات ساخت داخل ضمن لغو حدود ۷۵ تقاضای واردات تجهیزات از خارج کشور، حدود ۱۰ میلیون یورو صرفه جویی

## مدیره شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی در سخنان خود اظهار

نمود: با اعمال تحریم های ظالمانه بین المللی به ویژه در بخش صنعت پتروشیمی، صنایع کشور راهی جز مقابله با این تحریم ها را نداشته و به فضل الهی امروز شاهد آن هستیم که پتروشیمی شازند خودکفایی و داخلی سازی را بنا به فرمایشات مقام معظم رهبری اجرایی نموده است. همچنین جناب آقای مهندس جعفری در حاشیه بازدید از نمایشگاه خودکفایی و دستاوردهای متخصصین شرکت پتروشیمی شازند گفت: برگزاری این نمایشگاه نوید بخش آن است که صنایع واقع در استان و کشور امکان تأمین نیاز و هم پوشانی یکدیگر را دارند و یکی از ویژگی های اصلی تحریم های بین المللی و جنگ اقتصادی، شناخت هرچه بیشتر از ظرفیت های تولید داخل است و با این تحریم ها و فشارهای بین المللی، متخصصین پتروشیمی شازند توانستند توانمندی خود را به منصفه ظهور برسانند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی افزود: بخش عمده ای از قطعات و تجهیزات واحدهای مجتمع پتروشیمی شازند در گذشته تنها از طریق تولید کنندگان اصلی تأمین می شد که برپای این نمایشگاه، نشان از توانمندی و هم افزایی صنایع تولیدی و صنایع پتروشیمی کشور می باشد. در این نمایشگاه مهندسی و متخصصین شرکت پتروشیمی شازند به تشریح اقدامات ارزنده این شرکت با همکاری صنایع استان و کشور در بومی سازی قطعات و تجهیزات که دانش فنی بسیار از این قطعات و تجهیزات در اختیار شرکت های اروپایی و ایالات متحده قرار داشته، پرداختند.

## گام جدی شهرداری رشت در راستای تحقق شهر هوشمند



رشت - خبرنگار فرصت امروز: احمدی از عزم جدی شهرداری رشت در تحقق شهر هوشمند با تسریع در بسترسازی های لازم جهت این مهم خبر داد. به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت، سید محمد احمدی شهردار رشت در دیدار دهمین جشنواره پژوهش و نوآوری در مدیریت شهری به عنوان یکی از اعضای اصلی این پنل تخصصی، حضور پیدا کرد. وی در این وبینار که با محوریت "نورگاری در شرایط بحران در شهرداری ها" برگزار شد، با تأکید بر اینکه مهمترین هدف شهرداری رشت خدمت رسانی مطلوب به شهروندان با رعایت تمامی دستورات ستاد مبارزه با کرونا است، گفت: شهرداری رشت در شرایط کنونی و در راستای انجام وظایف ذاتی خود و ارائه خدمات به شهروندان، تلاش کرده تا بسترهای هوشمندسازی شهر رشت را به جهت رعایت پروتکل های بهداشتی و به ویژه کاهش تجمع افراد با سرعت بیشتری فراهم کند. شهردار رشت به مهمترین اقدامات انجام شده در این زمینه اشاره کرد و افزود: راه اندازی سامانه های خدمات آنلاین خدمات شهروندی یکی از مهمترین این اقدامات است که شامل راه اندازی سامانه های نظارتی هوشمند ترافیکی، تجهیز زیرساخت های فیبر

## دبیر اتاق بازرگانی تبریز اعلام کرد:

## فرصت جدید ورود محصولات ایرانی به بازارهای آذربایجان و ارمنستان



در سفارت خانه های ایران استقبال کرد و گفت: این امر در صورتی که انتخاب رایزین های بازرگانی به صورت کامل بر عهده اتاق های بازرگانی استان ها باشد، می تواند بسیار موثر واقع شود.

لزووم تدوین برنامه ۵ سال آینده اقتصادی و ارتباطی استان با کشورهای هدف

دبیر میز جمهوری آذربایجان در اتاق بازرگانی تبریز نیز در این جلسه با بیان اینکه در حفظ ارتباط اقتصادی با جمهوری

است. وی به روند دورکاری نیروهای شهرداری در بحران کنونی اشاره کرد و گفت: با توجه به اینکه شهرداری، سازمانی عمومی و غیردولتی است و وظیفه عملیاتی و اداری خدمات رسانی در حوزه های بسیاری نظیر خدمات شهری، پسماند، آرامستان و ضدعفونی معیار و اماکن و ... را بر عهده دارد، تعطیلی ادارات و واحدهای زیر مجموعه آن و همچنین کاهش نیروی انسانی در آن امکان پذیر نیست. احمدی ادامه داد: با توجه به لزوم کاهش حضور افراد جهت کنترل بیماری و کاهش آسیب‌ها، در آیین نامه و بخشنامه های داخلی، کارکنان دارای بیماری، بانوان باردار، افراد بالای ۵۰ سال، افراد کم توان جسمی و بانوان دارای فرزند کمتر از ۶ سال در اولویت قرار گرفته و به تناسب شیفت کاری آنان کاهش یافته است. وی با بیان اینکه کاهش شیفت کاری به معنای کاهش خدمات رسانی و یا تعطل در ارائه خدمات نیست افزود: ایجاد میز کار مجازی پرسنل، برگزاری جلسات اداری بصورت ویدئو کنفرانس، راه اندازی سامانه شهرسازی و مالی و دسترسی به سامانه سراسر آن منزل برای کارکنان از اقدامات مهم شهرداری رشت در انجام دورکاری در شرایط بحرانی است.

آذربایجان کوتاهی هایی شده است، گفت: متأسفانه مجموعه ای از سیاست ها و حرک های اشتباه باعث شده در طول سال ها روابط اقتصادی خود را با جمهوری آذربایجان کاهش دهیم و به این ترتیب، فضا برای حضور ترکیه در این بازارها بازر تر شده است. محمدعلی نجاری کهنمویی افزود: در فضای کنونی که ترکیه توانسته بازارهای آذربایجان را تصاحب کند، اجازه ایفای نقش شرکت های ایرانی را نخواهد داد و عملاً" در این موضوع متضرر خواهیم بود. وی با تأکید بر لزوم برنامه ریزی و اولویت بندی برای اعزام و پذیرش هیات های اقتصادی به باکو، اظهار داشت: متأسفانه در این موضوع برنامه ریزی های لازم صورت نگرفته و برآورد لازم برای میزان خروجی این اعزام و پذیرش ها انجام نشده است. نجاری کهنمویی ادامه داد: همه ساله هیات های بلندپایه اقتصادی از تبریز به باکو اعزام می شد که امسال به دلیل شرایط حاصل از بیماری کرونا، قرار بر برگزاری اجلاس های حضور مقامات عالی استان و کشور آذربایجان به صورت مجازی شده است. وی اضافه کرد: در این راستا باید با حضور مسئولان اقتصادی استان و اتاق بازرگانی برنامه ۵ سال آینده اقتصادی و ارتباطی استان با کشورهای هدف تدوین شده و به دنبال آن تکلیفی به تک تک میزها همچون میز آذربایجان داده شود.



# ۱۰ استراتژی کاربردی برای تبدیل SME ها به شرکتهای بزرگ



مترجم: نازنین تولکی

کسب و کارهای نوپا قرار نیست همیشه کوچک بمانند. شرکتهای بزرگی مانند Google، Walmart، Alibaba یا فعالیتهای کوچکی کارشان را آغاز کردند، اما به تدریج رشد کردند و به بازیگران اصلی در بازار ملی و بین‌المللی تبدیل شدند. بسیاری از رهبران بزرگ صنعت، کسب و کارشان را با حداقل امکانات و در جایی بیرون از خانه مثل گاراج، رستوران یا حتی وسیله نقلیه شخصی‌شان شروع کردند. مایکروسافت و آمازون مثال‌های بارزی از تغییرات بزرگ جهانی به کمک ایده‌های کسب و کاری کوچک هستند. اینکه بیاموزید چگونه کسب و کارتان را رشد دهید، تنها هدف ارزشمندی نیست که باید به آن برسید، رشد و توسعه عامل کلیدی بقای کسب و کار و رفاه اقتصادی‌تان است، اما برای اینکه کسب و کار خود را به سطحی فراتر از آنچه که هست برسانید چه کارهایی باید انجام دهید؟ چگونه می‌توانید آن را به مرحله درآمدزایی برسانید؟ البته استراتژی‌هایی وجود دارد که توسط کسب و کارهای بسیاری مورد استفاده قرار گرفته‌اند و منجر به موفقیت‌های قابل توجهی در آنها شده‌اند. سرمایه‌گذاری روی بعضی از این راهکارها می‌تواند برای شما هم مفید واقع شود. در ادامه پیشنهاد می‌کنیم یک یا چند مورد از این استراتژی‌های رشد را امتحان کنید:

۱. محصولات یا خدمات خود را متنوع کنید:

رشد موفقیت‌آمیز از طریق ایجاد تنوع در محصول مبتنی بر مفهوم «تشابه» است. به عبارت ساده‌تر ممکن است در بازار موجود تاکنون روی نیازهای مشابهی تمرکز کرده‌اید، یا احتمالاً روی بخشی از بازار تمرکز کرده‌اید که خواسته‌ها و ویژگی‌های مشابهی داشتند. می‌توانید در تامین نیازهای مشابه مشتریان خدمات و محصولات متنوعی را ارائه بدهید. مثلاً یک نجار می‌تواند علاوه بر فروش قصاب عکس‌های چوبی، خدمات قاب گرفتن عکس مشتریان را مطابق با سفارش و سلیقه مشتری به آنها ارائه بدهد.

۲. میزان دسترسی افراد به محصولات و خدمات‌تان را افزایش دهید:

در صورتی که محصول یا خدمات خود را در دسترس مشتریان جدید قرار دهید، روش‌های مختلفی برای رشد کسب و کارتان وجود خواهد داشت. به عنوان مثال فروشگاه‌های خود را در مکان‌های جدید باز کنید. این مکان‌های جدید می‌توانند در فضای مجازی قرار داشته باشند، مانند رسانه‌های اجتماعی یا وبسایتی با فروشگاه آنلاین. رویکرد دیگر، گسترش دسترسی مشتریان به محصولات و خدمات شما از طریق تبلیغات است. پس از مشخص کردن بازار جدید، کار تبلیغ را در رسانه‌هایی آغاز کنید که بازار و مشتریان شما را هدف قرار می‌دهند. ۳. در بازار نفوذ کنید:

وقتی به چگونگی رشد کسب و کارتان فکر می‌کنید، احتمالاً اولین چیزی که به ذهن‌تان می‌رسد جذب مشتریان جدید است، اما باید بدانید مشتریانی که تا به امروز شما را همراهی کردند، بهترین منبع برای افزایش فروش‌تان هستند. در واقع تشویق کردن مشتریان فعلی به خرید بیشتر از شما، آسان‌تر و مقرون به صرفه‌تر از پیدا کردن مشتری جدید و ترغیب آنها به خرید از شما خواهد بود بنابراین روی راه‌های بازگشت مشتری و تکرار فرآیند خرید تمرکز کنید.

۴. کسب و کارتان را به نوآوری مجهز کنید:

کشف و ارتقای کاربردهای جدید محصولات و خدمات‌تان، روشی عالی برای ترغیب مشتریان موجود به خرید بیشتر، همچنین جذب مشتریان جدید است. برای مثال به محصولات آرایشی و بهداشتی که به شیوه کاملاً صنعتی از مشتقات نفتی تهیه می‌شوند، توجه کنید. اگر شرکت تولیدکننده در اقدامی خلاقانه، به جای استفاده از مواد اولیه صنعتی از شیر یا عصاره گیاهان طبیعی استفاده کند، می‌تواند فروش خود را افزایش دهد. این شرکت حتی می‌تواند مشتریان جدیدی را جذب کند.

صادرات محصول یا خدمت به بازارهای بین‌المللی می‌تواند پیشرفتی عالی در برنامه بلندمدت کسب و کارتان باشد. مانند دریافت حق امتیاز که نیاز به یک تعهد بزرگ نسبت به زمان و منابع دارد و در عین حال

می‌تواند برای کسب و کارتان بسیار ارزشمند باشد.

۶. از مشتریان فعلی بخواهید دیگران را به کسب و کار شما ارجاع دهند: جذب مشتری جدید به سمت کسب و کارتان هرگز رویکرد بدی نیست. یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای این منظور، این است که از مشتریان فعلی‌تان بخواهید دیگران را به سمت کسب و کار شما ارجاع دهند. داشتن محصولات خوب و خدمات مشتریان عالی، صرفاً با فرض اینکه مشتریان از کسب و کارتان تعریف کنند، کمک زیادی به افزایش مشتریان‌تان نمی‌کند. شما باید به طور جدی به دنبال افزایش تعداد ارجاع‌ها باشید.

حین یا بعد از هر خرید رضایت‌بخش برای مشتری از او بپرسید، آیا شخص دیگری را می‌شناسد که علاقه‌مند به محصولات یا خدمات شما باشد؟

۷. در نمایشگاه‌های تجاری شرکت کنید:

برای نمایشگاه‌های تجاری می‌تواند راهی عالی برای معرفی و رشد کسب و کارتان باشد. از آنجا که نمایشگاه‌های تجاری افرادی را که پیش‌تر علاقه‌مند به نوع محصول یا خدمت شما هستند، جلب می‌کنند، می‌توانند به طرز قدرتمندی میزان سودآوری شما را ارتقا دهد. بنابراین نمایشگاه‌های تجاری را بسیار با دقت انتخاب کنید به گونه‌ای که با خدمات و محصولات شما تطابق کافی را داشته باشد.

۸. هزینه‌های کسب و کار را کاهش دهید:

به خاطر داشته باشید وقتی راجع به رشد کسب و کار صحبت می‌کنیم، در واقع درباره رشد سودآوری کسب و کار صحبت می‌کنیم. در این راستا کاهش هزینه‌ها یکی از راهکارهای بسیار موثر است. دو روش کلیدی برای کاهش هزینه و افزایش حاشیه سود وجود دارد: - افزایش حجم معاملات در موجودی‌ها

- به حداقل رساندن اتلاف ناشی از ساخت محصول یا ارائه خدمت.

۹. یک بازار گوشه‌ای را تسخیر کنید:

یک ماهی بزرگ در حوضچه‌ای کوچک را در نظر بگیرید. بازار گوشه‌ای همان حوضچه است. یک گروه کاملاً تعریف‌شده از مشتریان. آنها را به

عنوان زیرمجموعه‌ای از بازاری بزرگ‌تر در نظر بگیرید که نیازهای‌شان برآورده نشده است، اکنون بر آن نیازهای برآورده نشده تمرکز کنید و راهکاری برای تامین آنها بیابید. این نحوه عملکرد استراتژی تسخیر بازار گوشه‌ای برای رشد کسب و کار است.

به عنوان مثال، گلخانه‌ای ممکن است تخصص و تمرکزش در زمینه پرورش گل سرخ باشد، در عین حال یک کسب و کار طراحی داخلی منزل ممکن است تمرکز کارش روی طراحی داخلی پنجره‌ها باشد.

۱۰. از فرانشیز استفاده کنید:

فرانشیز یا حق امتیاز، گونه‌ای از کسب و کار است که بر پایه آن به یک شرکت اختیار داده می‌شود که تولیدات یا فرآورده‌های شرکت دیگر را بفروشد و در برابر آن مبلغی دریافت کند. در عمل فرانشیز به منزله یک استراتژی کسب و کار است که هدف آن جذب و نگهداری مشتری است.

اگر کسب و کار موفق‌تری دارید و می‌توانید با همکاری شرکت‌های دیگر سیستمی را ایجاد کنید که اطمینان حاصل کنید دیگران می‌توانند موفقیت شما را دوبار کنند، داشتن حق امتیاز می‌تواند راهی سریع برای رشد کسب و کارتان باشد.

فرض کنید این امتیاز را دارید، حال از خود بپرسید چگونه می‌توانید کسب و کار کوچک‌تان را رشد دهید؟ پاسخی که به این سوال می‌دهید مستقیماً بر ارتقای کسب و کار شما تاثیرگذار خواهد بود.

سخن پایانی

اجازه ندهید راهکارهای پیشنهادی، شما را سردرگم و دست‌پاچه کند. نیازی نیست همه این راهکارها را به کار بگیرید. یک یا دو مورد از ایده‌های پیشنهادی را که مناسب با کسب و کار و شرایط شماست، انتخاب کنید و مشغول تدوین استراتژی رشد کسب و کارتان شوید.

احتمالاً رشد فوری را تجربه نخواهید کرد، اما هر کدام از روش‌های توسعه کسب و کاری که انتخاب می‌کنید، در صورتی که تداوم یابند، به پیشرفت‌تان منتج می‌شوند و کسب و کارتان به آنچه ایده‌آل شماست، تبدیل خواهد شد.

منبع: [businessdailyafrica/modirinfo](http://businessdailyafrica/modirinfo)



# ۶ گام برای یافتن ایده‌های خشن کسب و کارهای کوچک



## نویسنده: David Gaudreault

### مترجم: طاهره منیری شریف

مکتب فکری مختلفی در مورد نحوه یافتن ایده‌های خشن کسب و کار کوچک وجود دارند.

برخی افراد می‌گویند تلاش برای باطراحی چیزی که موجود است، اتلاف وقت محسوب می‌شود. من شخصا با این نظر مخالفم. در واقع کپی کردن ایده‌ها یا مدل‌های کسب و کار، کاری پر از ریسک و زیان‌بخش است. در دنیا چیزهای بسیار زیادی هستند که باید اختراع شوند یا بهبود یابند. این شما هستید که باید محدودیت‌های خود را کنار زده و به خاطر نوآوری، قید راحتی خود را بزنید، در زندگی مردم تفاوت ایجاد کنید و در نهایت دنیا را تغییر دهید.

هر چند مدل‌های کسب و کار موجود و سوسه‌برانگیز هستند، ولی مقاومت کنید!

از این مسیرهای آسان دوری کنید. از ورود به مدل‌های توزیع سنتی در حمل و نقل، خرده‌فروشی سنتی در مدارس، کسب و کار رستوران... خودداری کنید. مگر اینکه بتوانید با یک ایده خلاقانه، مدل‌های کسب و کار را باطراحی کنید.

به قول «پیتر تیل»: «هر لحظه در کسب و کار فقط یک رخ می‌دهد. بیل گیتس بعدی، یک سیستم‌عامل نخواهد ساخت. لری پیج بعدی، یک موتور جست‌وجو نخواهد ساخت و زاک‌برگ بعدی، یک پلتفرم رسانه اجتماعی ایجاد نخواهد کرد. اگر شما از کار این افراد کپی‌برداری کنید از آنها چیزی یاد نمی‌گیرید و قطعا خلاق و نوآور نخواهید بود.»

با استفاده از شش گام زیر می‌توانید یک ایده با پتانسیل اجرایی بالا پیدا کنید:

۱- از یک منظر کلان به دنیا نگاه کنید  
به مشکلات شناخته‌شده مثل بهداشت جهانی، دسترسی به مراقبت‌های پزشکی، آموزش، امنیت سایبری، مومکراسی، زباله‌های صنعتی، ترافیک، ایمنی زنان، دسترسی به آب، تغییر آب و هوا، سواد بزرگسالان، مصرف بیش از حد و نابرابری نگاه کنید.

لیست مشکلات شناخته‌شده در دنیا نامحدود است و همگی در انتظار شما هستند تا با راه‌حل‌های خلاقانه و نوآورانه، به حل آنها بپردازید.

بنابراین در این مرحله به یک ایده کلی برسید که کدام مشکل جهانی برای شما جذابیت دارد.

۲- از یک منظر خرد به دنیا نگاه کنید  
سعی کنید ببینید این مشکلات کلان (که در گام ۱ بیان شدند) چگونه به طور روزمره بر جامعه شما تاثیر می‌گذارند.

به عنوان مثال ترافیک چگونه بر شهر شما تاثیر می‌گذارد؟ آیا نواقصی را در سیستم آموزشی مشاهده می‌کنید؟ در بین محصولات خود به تمام محصولات که بسته‌بندی بیش از حد دارند یا قیمت بسیار پایینی دارند و در یک محیط تجاری عادلانه هرگز تولید نمی‌شوند، نگاه کنید. در خانه خود مقدار زباله‌های روزانه خود را در نظر بگیرید.

در این مرحله سعی کنید بفهمید مشکلات جهانی بیان‌شده در گام اول، چگونه صریحا در زندگی شما شکل می‌گیرند و یک یا دو مشکلی را که می‌خواهید برای حل آنها وقت بگذارید، انتخاب کنید.

۳- خارج از چارچوب فکر کنید  
از سناریوهای آشکار فاصله بگیرید و فرآیندهای جایگزین، سیستم‌های جایگزین، رویکردهای جایگزین، مدل‌های جایگزین و... را شناسایی کنید. مثلا بیابید مشکلات ترافیک در شهر شما را در نظر بگیرید. راه‌حل‌های بسیار بدیهی در این زمینه وجود دارند مثل ساخت خطوط

بیشتر، افزودن جاده‌های بیشتر، افزودن وسایل حمل و نقل عمومی و... همه اینها بدیهی هستند و فرصت هرگز در سناریوی بدیهی یافت نمی‌شود. حال بیابید مشکل ترافیک را به طور متفاوتی در نظر بگیریم.

اگر در یک شهر بزرگ زندگی می‌کنید قطعا مطلع هستید که یافتن یک پارکینگ در شهر واقعا کار سختی است. چه می‌شود از پارکینگ

به‌عنوان یک پاداش استفاده کنیم تا افراد را تشویق کنیم از وسایل نقلیه تک‌سرنشین استفاده نکنند (یک راه‌حل بالقوه برای حل معضل ترافیک). فرض کنید برای هر کسی که با ماشین خالی سفر نمی‌کند و دیگران را هم سوار می‌کند یک پارکینگ رایگان در نظر گرفته شود. با پرسیدن صندلی‌های خالی خودروها، تعداد خودروهای موجود در جاده‌ها دائما کاهش می‌یابد، حمل و نقل عمومی تسهیل می‌شود و نیاز به جاده‌های جدید و زیرساخت‌های بیشتر کاهش پیدا می‌کند بنابراین به جای میلیون‌ها دلار سرمایه‌گذاری بودجه عمومی برای ساخت جاده‌های جدید، یک مدل خلاقانه را تصور کنید که مشکل یک فرد (یافتن یک پارکینگ) را حل می‌کند و سپس از آن برای حل مشکل بزرگ‌تر دیگر (یعنی ترافیک) استفاده می‌کند.

با تفکر خارج از چارچوب می‌توانید یک راه ساده و جایگزین پیدا کنید، راهی برای سازماندهی بهتر یک سیستم موجود برای یافتن راه‌حلی برای یک مشکل بزرگ.

این مثال نشان می‌دهد که برای مطرح کردن یک ایده هوشمندانه برای یک کسب و کار کوچک، نیازی نیست یک نابغه فنی باشید. چالش واقعی این است که مدل کسب و کار مناسبی را در نظر بگیرید و تمام قطعات را کنار هم بگذارید تا این مدل موثر واقع شود.

بنابراین در این مرحله باید تمام جنبه‌های مشکل خود را در نظر بگیرید، در مورد آن زیاد مطالعه کنید تا در مورد هر چیزی که مربوط به مشکل موردنظر شماست متخصص شوید.

۴- راه‌حل‌های خود را تست کنید  
اگر در مورد مساله و چالش پیش رو متخصص شدید باید دانش و

بینش کلی برای شناسایی جایگزین‌ها و راه‌حل‌های نوآورانه بالقوه را داشته باشید. این راه‌حل‌ها در واقع فرضیه هستند، زیرا شما نمی‌دانید که آیا راه‌حل‌های شما واقعا موثر خواهند بود یا نه.

بنابراین آنچه که باید در این مرحله انجام دهید این است که هر یک از فرضیات خود را تست کنید، پاسخ را بسنجید، راه‌حل خود را تنظیم کنید و این کار را دوباره انجام دهید تا زمانی که به مفهوم مناسبی برسید. این کار زمان می‌برد ولی لحظه‌ای که یک چرخه خوب را کشف کردید ایده بزرگ خود برای کسب و کار کوچک را به دست می‌آورید و اگر آن را درست اجرا کنید برای همیشه زندگی شما را تغییر خواهد داد.

۵- مفهوم خود را با تست ۷ پرسش به چالش بکشید  
پیتر تیل در کتاب خود با عنوان «صفر تا یک» مجموعه‌ای از هفت پرسش مفید را برای سنجش اعتبار ایده خشن کسب و کار کوچک شما ارائه می‌کند. این پرسش‌ها به صورت زیر هستند:

۱- سوال مهندسی: آیا شما با ایده خود، تکنولوژی پیشرو یا بهبود افزایشی قابل توجهی در یک محصول، فرآیند، مدل... ایجاد می‌کنید؟

۲- سوال زمانبندی: آیا اکنون زمان مناسبی برای آغاز ایده شماست؟ ممکن است شما بهترین ایده در جهان را داشته باشید ولی اگر بازار برای آن آماده نباشد ایده شما شکست خواهد خورد. گاهی اوقات وقتی خیلی جلوتر از زمان خود حرکت می‌کنید صنعت ممکن است آماده پذیرش ایده‌های شما نباشد.

۳- سوال انحصاری: آیا کار خود را با سهم بزرگی از یک بازار کوچک آغاز می‌کنید؟

۴- سوال مربوط به افراد: آیا تیم مناسبی دارید یا (آیا ظرفیت کنار هم جمع کردن افراد مناسب برای تبدیل ایده خود به واقعیت را دارید؟)

۵- سوال توزیع: آیا روشی برای ارائه محصول خود به مشتریان‌تان دارید؟

۶- سوال مربوط به دوام و ماندگاری: آیا موقعیت بازار شما از اکنون تا ۱۰ و ۲۰ سال بعد قابل دفاع خواهد بود؟

۷- سوال مخفی: آیا شما فرصت منحصر به فردی که دیگران ندیده باشند را شناسایی کرده‌اید؟

نیاز نیست به تمام این سوالات پاسخ مثبت بدهید. اگر به پنج یا شش مورد پاسخ مثبت دادید بدانید که در موقعیت بسیار خوبی قرار دارید.

۶- ایده کسب و کار کوچک خود را با یک تست ریاضی پایه به چالش بکشید  
کارآفرینان اغلب یک ایده را بدون انجام محاسبات ساده ریاضی برای تایید امکان‌پذیری مالی ایده خود، اجرا می‌کنند. با تخمین معیارهای ساده مثل حاشیه سود، فروش و اندازه بازار می‌توانید به سرعت امکان‌پذیری مالی ایده را ارزیابی کنید. معمولا اگر از گام‌های قبلی پیروی کنید، در طولانی‌مدت بازار هدف شما باید از اندازه قابل توجهی برخوردار باشد و اگر با موفقیت یک ایده نوآورانه پیدا کردید این بازار باید قابل دستیابی باشد. به طور ایده‌آل باید بخش بزرگی از یک بازار کوچک‌تر (نیچ مارکت) را هدف قرار دهید.

از لحظه‌ای که مفهوم عملی را به دست می‌آورید، تمام تلاش‌های شما باید به اجرا منتقل شود. یافتن یک ایده خوب یک چالش است ولی اجرای آن چالش بزرگ‌تری محسوب می‌شود و معمولا با یک بوم مدل کسب و کار (مدلی برای پیش‌نویس کردن بلوک‌های اصلی کسب و کارتان) آغاز می‌شود.

نتیجه‌گیری:  
در نهایت باید گفت شش گام برای یافتن یک ایده خشن کسب و کار عبارتند از:

۱. مشاهده جهان از یک منظر کلان
۲. مشاهده جهان از یک منظر خرد
۳. تفکر خارج از چارچوب
۴. تست راه‌حل‌های خود
۵. به چالش کشیدن مفهوم خود با تست هفت پرسش
۶. به چالش کشیدن ایده کسب و کار کوچک خود با یک تست ریاضی پایه

با پیروی از این گام‌ها نه تنها کسب و کاری کوچک را راه‌اندازی خواهید کرد، بلکه کسب و کاری با پتانسیل بالا را آغاز خواهید کرد که به احتمال زیاد روی میلیون‌ها نفر تاثیر خواهد گذاشت و دنیا را به شیوه منحصر به فرد خودش تغییر خواهد داد.

شاید متوجه شده باشید که من از کلمه ایده‌های خشن کسب و کار «کوچک» در کل متن استفاده کردم، در حالی که این شش گام به وضوح می‌توانند به یک موفقیت بزرگ و در نتیجه به یک کسب و کار بزرگ منجر شوند.

به نظر من تمام کسب و کارها با اندازه کوچک شروع می‌شوند و به کار زیاد نیاز دارند.

برای موفقیت، مطمئن شوید که کسب و کار خود را با یک ایده کسب و کار خشن شروع می‌کنید و پایه‌های کسب و کارتان را در جامعه خود بنا کنید. مدل کسب و کار خود را با افراد تیم‌تان توسعه داده و تست کنید.

قبل از کمک گرفتن از کارکنان بیشتر، مطمئن شوید که روی مفهومی قابل اجرا و قوی در حال کار کردن هستید.

منبع: davidgaudreault/modirinfo

## 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 ۱۳۹۹۶۰۳۰۱۰۶۰۰۳۷۲۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک وراثت تصرفات مالکانه بلاعراض متقاضی خاتم منصوره خلغری فرزند عباسعلی بشماره شناسنامه ۱۳ صانحه از وراثت در شناسنامه یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۵۲۱/۵۰ متر مربع پلاک شماره ۲۷۰۹ شماره فرعی از ۸-۸ اصلی واقع در فریه جعفرآباد اخوان تهران بخش حوزه ثبت ملک وراثت از مالکیت سفیرعلی گدخدا فرزند گدخدا محمد صادق 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، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۹/۱۱  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۹/۲۶

۳۷۲ م الف  
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمد رحیم پورآرینی  
۸۲۰

## آگهی فراخوان (انتخابات)

بدینوسیله اعلام می‌دارم اتحادیه جهت برگزاری انتخابات صنف آرایشگران زنانه بافندگان فرش دستباف و صنوف همگن خرمشهر در نظر دارد انتخاباتی در ساعت ۱۱ الی ۱۳ روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۰۹ در محل سالن خلیج فارس خرمشهر برگزار نماید از متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می‌آید که در ساعت و مکان مقرر حضور بهم رسانند.

اتحادیه - صنف آرایشگران زنانه بافندگان فرش دستباف و صنوف همگن خرمشهر

### مفقودی

گواهی تحصیلی آقای علی خالقی فرزند رمضان به شماره شناسنامه ۲۳۱۰۱۹۲۷۰۶ صادره از قزوین دارنده مدرک تحصیلی لیسانس فر رشته مهندسی تکنولوژی ساخت و تولید از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تاکستان مفقود شده و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.  
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۹/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۹/۲۶ تاریخ انتشار نوبت سوم ۹۹/۱۰/۰۱  
قزوین

### مفقودی

برگ سبزیوسله نقلیه سواری رنو L۹۰ لوگان بزرگ مشکی متالیک مدل ۱۳۹۱ به شماره موتور W1۰۳۳۰۹ به شماره شاسی NAPLSRALD۰۱۱۵۱۹۷۴ شماره انتظامی ط ۴۴۲ ص ۷۳ ایران ۷۹ بنام عذری افشار نجفی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.  
شهرستان قزوین

### مفقودی

برگ سبزیوسله نقلیه سواری پیکان ۱۶۰۰ برنگه سفید روغنی مدل ۱۳۷۷ به شماره موتور ۱۱۱۲۷۷۲۴۶۲۵ به شماره شاسی ۰۰۷۷۴۳۷۲۷۴ شماره انتظامی ص ۵۶۸ ص ۲۳ ایران ۷۹ بنام مهدی رمضانی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.  
شهرستان قزوین

### مفقودی

برگ سبزیوسله نقلیه وسیله نقلیه هاچ پک پژو ۸۲۰۴TU۵ برنگ خاکستری متالیک مدل ۱۳۸۹ به شماره موتور ۱۳۵۸۹۰۰۱۸۷۹ به شماره شاسی NAAPT۳FGXAJ۱۶۱۳۶۰ شماره انتظامی ل ۵۸۸ ص ۲۳ ایران ۴۶ بنام پریا زارع مفقود و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.  
شهرستان قزوین





### ۳ توصیه ضروری درباره هوش هیجانی که مدیران کارکنان دور کار باید بدانند

ویروس کرونا و دردهای آن بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌ها را دچار محدودیت‌های اجتماعی و اقتصادی کرده است. افراد زیادی شغل‌شان را از دست داده‌اند و بسیاری مجبور به دورکاری شده‌اند. این روند همچنان ادامه دارد. کارکنان و مدیران باید با این شرایط جدید کنار بیایند. در چنین شرایطی، هوش هیجانی برای مدیران اهمیت چشمگیری دارد. هوش هیجانی نقش مهمی در مدیریت کارکنان دور کار دارد؛ زیرا همه ما با چالش‌های احساسی بسیاری روبه‌رو هستیم. در این مطلب، درباره ۳ موضوع کلیدی در مدیریت کارکنان دور کار صحبت می‌کنیم که هوش هیجانی در مدیریت آنها نقش مهمی دارد. بروس فیلر (Bruce Feiler) نویسنده کتاب «زندگی در جریان است: کنار آمدن استادانه با تغییر» است. او در این کتاب به تغییرات بزرگ زندگی که پس‌لرزه‌ها و پیامدهای آن سال‌ها ادامه دارد، نام زیست‌لرزه را داده است. به‌عقیده فیلر، راز نجات‌یافتن از زیست‌لرزه در این ۳ کلمه خلاصه می‌شود: «تو تنها نیستی!» این جمله طلایی در این روزگار بسیار به کار می‌آید.

وقتی پای دورکاری در میان باشد، چیزی که برای خیلی از کارکنان دور کار چالش‌برانگیز است، احساس تنهایی و جدامانندگی است. اینجاست که هوش هیجانی برای مدیران اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند. مدیران باید با بهره‌گیری از هوش هیجانی، بین خود و کارکنان‌شان پیوند ایجاد کنند. این کار را با درک عمیق موضوعاتی شروع کنید که همه ما را در این روزها تحت‌تأثیر قرار داده‌اند.

#### ۱. همدل باشید

همه ما به نوعی مراحل مختلف اندوه را سپری می‌کنیم: برخی عزیز، دوست یا آشنایی را از دست داده‌اند؛ خیلی‌های‌مان هم به‌شدت دل‌مان برای زندگی گذشته‌مان تنگ شده است. هر کسی چیزی را به‌خاطر کرونا از دست داده است. در این وضعیت، همه ما به‌شکلی احساس ناامیدی می‌کنیم.

در جایگاه مدیر و رهبر، هوش هیجانی ما را به جمله‌ای طلایی در واژگان مدیریت رهنمود می‌کند: برای شما گوش شنوا دارم. این جمله پلی برای گذر از وضعیت جاری می‌سازد. این جمله یعنی درک‌تان می‌کنم و می‌فهمم که چه مسئله دشواری را پشت‌سر می‌گذارید.

به‌عنوان رهبر باید نشان دهید که گوش شنوا دارید. باید با همدلی رهبری کنید و تصدیق کارکنان را به ابزاری سودمند تبدیل کنید. نقطه مقابل تصدیق بی‌توجهی و انکار است. رویگردانی و ناآگاهی جایی در رهبری اثربخش ندارد. نمی‌توانید با نادیده‌گرفتن وضعیت، کارکنان‌تان را مدیریت کنید.

اعتمادسازی با تصدیق، به‌رسمیت‌شناختن و روراستی شروع می‌شود. درد و اندوه کارکنان را تصدیق کنید و به رسمیت بشناسید. گاهی وقت‌ها ایجاد فرصتی برای حرف‌زدن روراست درباره افکار و احساسات واقعی آدم‌ها، می‌تواند اهرم قدرتمندی برای رهبر و مدیر باشد.

#### ۲. از چرخه تکرار خارج شوید

دنیا می‌کنم

بسیاری از دورکارها احساس می‌کنند که هر روز مثل روز قبل است. انگار هر روز چرخه‌ای تکرارشونده است که رفت‌وآمد، گفت‌وگو یا جلسات مختلف وقفه‌ای در آن ایجاد نمی‌کند بنابراین هر روز مثل روز قبل است. همه کارها از وظایف شغلی گرفته تا ملاقات با دوستان و فامیل، در وضعیتی یکسان روبه‌روی دوربین تلفن یا لپ‌تاپ اتفاق می‌افتد. انگار برای رویارویی با دنیا باید با دوربین روبه‌رو شوید.

هوش هیجانی در مدیریت برای چنین وضعیتی که زمان و مکان در هم شکسته‌اند، بسیار مؤثر است. برخی از برترین سازمان‌ها به ملاقات‌های منظم کوتاه‌رویی آورده‌اند. ملاقات‌های ۱۵ دقیقه‌ای برای وضعیت‌های تکرارشونده مناسب‌تر هستند. برای شکستن چرخه، مدیران برتر کارکنان را به ملاقات‌هایی خارج از قالب رایج تماس‌های ویدئویی تشویق می‌کنند، اما در جلسه‌های ۱۵ دقیقه‌ای چه رخ می‌دهد؟ هوش هیجانی شما را به خلاصه‌گویی، شفافیت و تعاملی متمرکزتر سوق می‌دهد. آیا این روش مؤثر است؟ روش جایگزین را در نظر بگیرید: چه می‌شود اگر جلسات دو ساعته مجازی با کارکنان داشته باشید؟ هر مدبری می‌داند که جلسه کوتاه‌تر مؤثرتر است، حتی اگر به‌معنای تعداد جلسات بیشتر باشد.

#### ۳. در کنار همدلی، عمل‌گرا باشید

همدلی در محیط کار مهم است اما مدیر نمی‌تواند نقش درمانگر را به خود بگیرد. شما نمی‌توانید چوب جادوی تان را بچرخانید و جمعیت را به سالن‌های سینما بازگردانید. شما نمی‌توانید به کارمندی که در تقلاست، درباره ترغیب رتبه یا افزایش حقوق قول واهی بدهید. آنچه به عنوان رهبر می‌توانید انجام دهید، نوآوری است.

جمله طلایی را به یاد بیاورید: شما تنها نیستید! چطور می‌توان افراد را متوجه توانایی‌ها و قابلیت‌های‌شان و تشویق به بهره‌گیری از آنها کرد؟ روش مؤثر برای رسیدن به آنچه می‌خواهید، خیلی هم ساده است: از دیگران بخواهید! چطور باید خواسته‌تان را با دیگران مطرح کنید؟

اهمیت‌دادن و توجه‌کردن گام نخست تعهد است. هنگام کار روی توافق‌نامه‌ها، بررسی منابع موردنیاز و ایده‌هایی که در سر دارید، افراد را به نوآوری و یافتن راه‌حل‌های تازه تشویق کنید. به‌جای تأکید بر سازوکار موجود و حفظ وضعیت کنونی، تغییرات اثربخش مثبت را به رسمیت بشناسید و ارج دهید. حفظ وضع موجود آینده را نمی‌سازد؛ مدیرانی که گامی فراتر از همدلی برمی‌دارند، آن را می‌سازند. همدلی بدون عمل‌کردن بی‌نتیجه است. همدلی در بهترین حالت به توافق منجر می‌شود؛ تعهدی برای گذر از وضع موجود. این نتیجه هوش هیجانی در مدیریت است.

با کمک هوش هیجانی، مدیری باشید که به کارکنانش اهمیت می‌دهد و بدون ترس خواسته‌اش را از آنها تقاضا می‌کند. تأکید کنید که گوش شنوا دارید. به خودتان و کارکنان‌تان یادآوری کنید که شما تنها نیستید.

مهم‌تر از آن، اینها را به مشتریان‌تان هم منتقل کنید. به آنها نشان دهید که متوجه نگرانی‌های‌شان هستید، شما هم نگرانی‌های مشابهی دارید و سازمان برای رسیدگی به این نگرانی‌ها تلاش می‌کند. از توجه‌کردن و مهم‌شمردن غافل نشوید که نه‌تنها یک مهارت نرم، بلکه از ملزومات رهبری در وضعیت امروز دنیا است.

منبع: [forbes/chetor](http://forbes/chetor)



## فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۲۶ آذر ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۸۶ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹

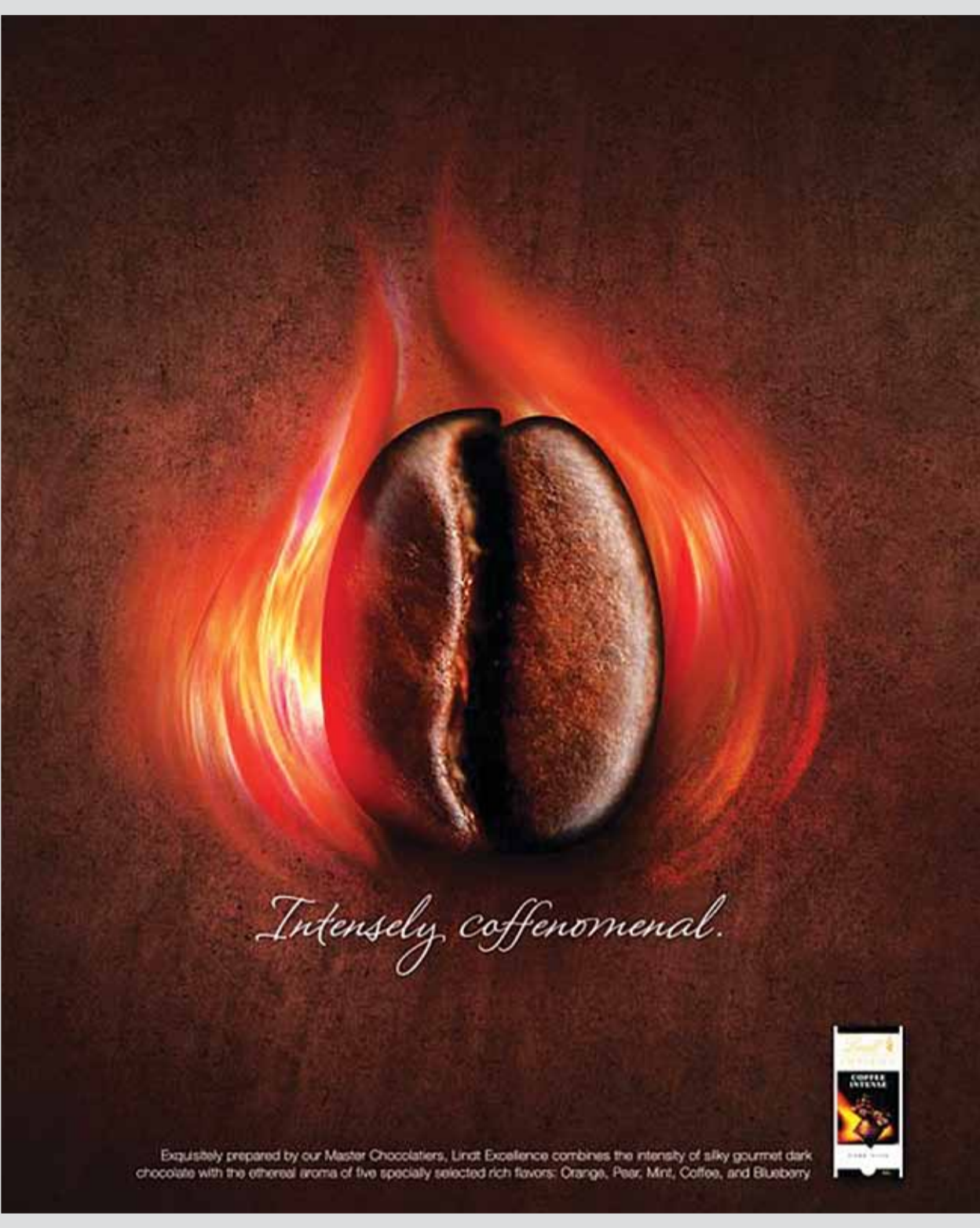
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: [WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)

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

[INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)



*Intensely coffenomenal.*

Exquisitely prepared by our Master Chocolatiers, Linot Excellence combines the intensity of silky gourmet dark chocolate with the ethereal aroma of five specially selected rich flavors: Orange, Pear, Mint, Coffee, and Blueberry



## ۶ قانون طلایی برای ایجاد تغییرات مثبت در زندگی

خود دارند. تغییر عادت‌ها دشوار است و برخی اوقات، اگر کمک بیشتری داشته باشید، تغییر راحت‌تر می‌شود. یادتان می‌آید وقتی دانش‌آموز بودید و معلم شما را تشویق می‌کرد، چقدر یادگیری برای‌تان راحت‌تر می‌شد؟ شما نمی‌دانستید که کسب دانش خودش پاداش آن یادگیری است.

وقتی پاداش بیشتری را برای خودتان در نظر می‌گیرید، به خودتان کمک می‌کنید که در مسیر بمانید و انگیزه‌تان را حفظ کنید- حتی اگر برخی اوقات احساس نمی‌کنید تلاش شما صرفاً باید محض خاطر منفعت نهفته در آن تغییری باشد که می‌خواهید ایجاد کنید.

به شیوه‌های زیر به خودتان جایزه بدهید:

۱. جایزه را با هدف‌تان همسو کنید: جوایزی را برای خودتان در نظر بگیرید که بسیار با دستاوردها و موفقیت‌های شما هستند (مثلاً هر پنج جلسه تمرین که می‌روید، یک دست لباس ورزشی جدید برای خودتان بگیرید یا اگر دو هفته مداوم به عادت یادداشت‌نویسی روزانه‌تان پایبند ماندید، به خودتان یک خودکار زیبا هدیه بدهید).

۲. به موفقیت‌های کوچک‌تان جایزه بدهید: هدف خودتان را به گام‌های کوچک تقسیم کنید و برای پشت سر گذاشتن هر مرحله به خودتان جایزه‌ای بدهید.

۳. تیم شوید: دوست یا رفیقی پیدا کنید که هدف‌تان را خوب می‌شناسد؛ حتی اگر جداگانه روی هدف‌تان کار می‌کنید، یکدیگر را تشویق کنید و به این ترتیب، شما کسی را دارید که در موقعی که باید، زحمات‌تان را می‌بیند، شما را حمایت عاطفی می‌کند و به شما تریک می‌گوید.

۴. سریع فکر کنید: مخصوصاً اگر نتایج هدف‌تان در به بار می‌نشیند (مثلاً بهبود اوضاع سلامتی یا کاهش وزن)، در لحظه چند جایزه به خودتان بدهید تا انگیزه‌تان از بین نرود.

۵. در مورد هدف‌گذاری‌های‌تان هم، بسیار مهم است که اهداف را عاقلانه انتخاب کنید؛ در غیر این صورت، متعهد ماندن به هدف برای‌تان سخت می‌شود. علاوه بر این، باید اهدافی را در نظر بگیرید که کیفیت زندگی‌تان را ارتقا می‌دهند؛ در این صورت، تلاش‌های شما به بار خواهد نشست.

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

هدف را تعدیل کنید یا اگر هدفی برای‌تان مناسب نیست، تمرکزتان را روی یک هدف دیگر قرار بدهید.

#### ۲. خودتان را روی فرکانس موفقیت کوک کنید

اهدافی کوچک و قابل‌حصول با اهدافی هوشمند برای خودتان مشخص کنید. هر مرحله را که تکمیل می‌کنید، مراحل بیشتری به مسرتان اضافه کنید. به این ترتیب، به تدریج به سمت زندگی مطلوب و دلخواه‌تان قدم برمی‌دارید و در هر مرحله، تغییرات لازم را به وجود می‌آورید، اما اگر تغییر نهایی را یک شبه تجربه نکنید، موفقیت بیشتری در طول مسیر تغییر به دست می‌آورد و احساس شکست شما را از پا در نمی‌آورد.

#### ۴. به تدریج پیشرفت کنید

وقتی رفتاری جدید (مثلاً ورزش کردن) را هدف قرار می‌دهید، هدف‌تان این باشد که آن رفتار را یک یا دو بار در هفته انجام بدهید، نه هر روز. مثلاً به جای اینکه بگویید: «من هر روز باشگاه می‌روم»، بگویید «چهارشنبه‌ها» یا بهتر است که در یک کلاس ورزش جذاب ثبت‌نام کنید و خودتان را در مسیر رشد قرار بدهید.

#### ۵. هر ماه هدف جدیدی تعیین کنید

اگر شما هم مثل اکثر آدم‌ها باشید، دوست دارید در زندگی‌تان تغییرات متعددی وارد کنید. اگر چنین است، شاید بهتر باشد که به دلایل زیر هر ماه یک هدف را نشانه بگیرید:

۱. می‌توانید هر هدف را به موفقیت تبدیل کنید. مثلاً هدف اول‌تان این باشد که وقت‌تان را خالی کنید و هدف دوم‌تان این باشد که سرگرمی جدیدی پیدا کنید یا هدف مهم دیگری برای خودتان پیدا کنید.

۲. می‌توانید عادت‌های جدید ایجاد کنید. تغییر روال عادی روزمره به شما کمک می‌کند تا اهداف‌تان را خودآگاه‌تر کنید و دیگر فقط به نیروی اراده‌تان متکی نباشید.

۳. می‌توانید تمرکزتان را بالا ببرید چون دیگر لازم نیست همزمان بین چند تغییر عادت در رفت و آمد باشید.

۴. می‌توانید هر ماه خودتان را به نگرشی جدید متعهد کنید و به این ترتیب، تمام سال در حال رشد باشید و خودبه‌سازی طریق زندگی‌تان می‌شود.

#### ۶. برای پیشرفت‌تان به خودتان جایزه بدهید

بسیاری از تصمیمات مهم‌تان پاداش شما را در دل

هر سال، عده زیادی تصمیم به تغییر می‌گیرند و هر سال، اکثر این تصمیم‌ها عملی نمی‌شوند. علت این نیست که آدم‌ها تمایلی به زندگی بهتر ندارند. علت این است که تغییر دشوار است. عادت‌های ما ریشه‌هایی عمیق در ناخودآگاه‌مان دارند. به همین ترتیب، تغییر دادن این عادت‌ها به تلاشی مداوم نیاز دارد تا زمانی که یک عادت جدید شکل بگیرد. این فرآیند به شما کمک می‌کند تا تغییرات لازم را در انتظارات، نگرش‌ها و روش‌های تغییر به وجود بیاورید تا به این ترتیب، بتوانید نتایجی واقعی و ماندگار را تجربه کنید. راهکارهای زیر به شما برای ایجاد تغییرات مثبت در زندگی کمک می‌کنند تا بتوانید اهدافی که در زندگی‌تان دارید را واقعیت بخشید.

#### ۱. ایجاد تغییرات مثبت در زندگی

#### ا. به هدف‌ها فکر کنید نه به تصمیم‌های مهم

اکثر افراد تصمیم‌هایی می‌گیرند و مصمم هستند پای تصمیم‌شان بایستند. بهتر آن است که به جای تصمیم‌های مهم، هدف‌های مهم برای خودتان در نظر بگیرید. حالا ممکن است بپرسید فرق بین این دو چیست؟ در قدیم، آدم‌ها عموماً تغییر را در نگرش خود ایجاد می‌کردند و می‌گفتند «از امروز به بعد دیگر رفتارم را نام ببرید که می‌خواهید تغییرش بدهید.»

مشکل این روش این است که پس از یک یا دو بار گریز از مسیر تغییر، فرد احساس می‌کند انگار شکست خورده، دلش می‌خواهد کلاً تغییر را نادیده بگیرد و دوباره به همان روال سابق و عادت‌های مانوس و همیشگی‌اش برگردد.

وقتی هدف‌گذاری می‌کنید، هدف شما این می‌شود که به سمت رفتاری مطلوب و خوشایند حرکت کنید. تفاوت اساسی بین این دو این است: آنهایی که به سمت هدف گام برمی‌دارند واقف هستند که در ابتدا کامل نیستند و با هر پیشرفتی که می‌کنند خوشحال می‌شوند.

این افراد به کمال‌گرایی اجازه نمی‌دهند مانعی برای‌شان درست کند؛ آنها به انگیزه و غرورشان اجازه می‌دهند تا برای‌شان معجزه بیافرینند.

#### ۲. به یاد داشته باشید که تغییر، یک مسیر است

گرفتار کمال‌گرایی نشوید و به آن نچسبید. اگر فوراً به هدفی نمی‌رسید، احساس یأس و شکست نکنید. در مسیر تغییر حرکت کنید. به خودتان اجازه بدهید تا