

سه‌شنبه

۱۶ آبان ۱۴۰۲

Tue.7 Nov 2023

۲۲ ربیع‌الثانی ۱۴۴۵ - سال‌نهم

شماره ۲۳۲۵

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

## یادداشت

**جایگاه گنگ بخش خصوصی در برنامه توسعه**

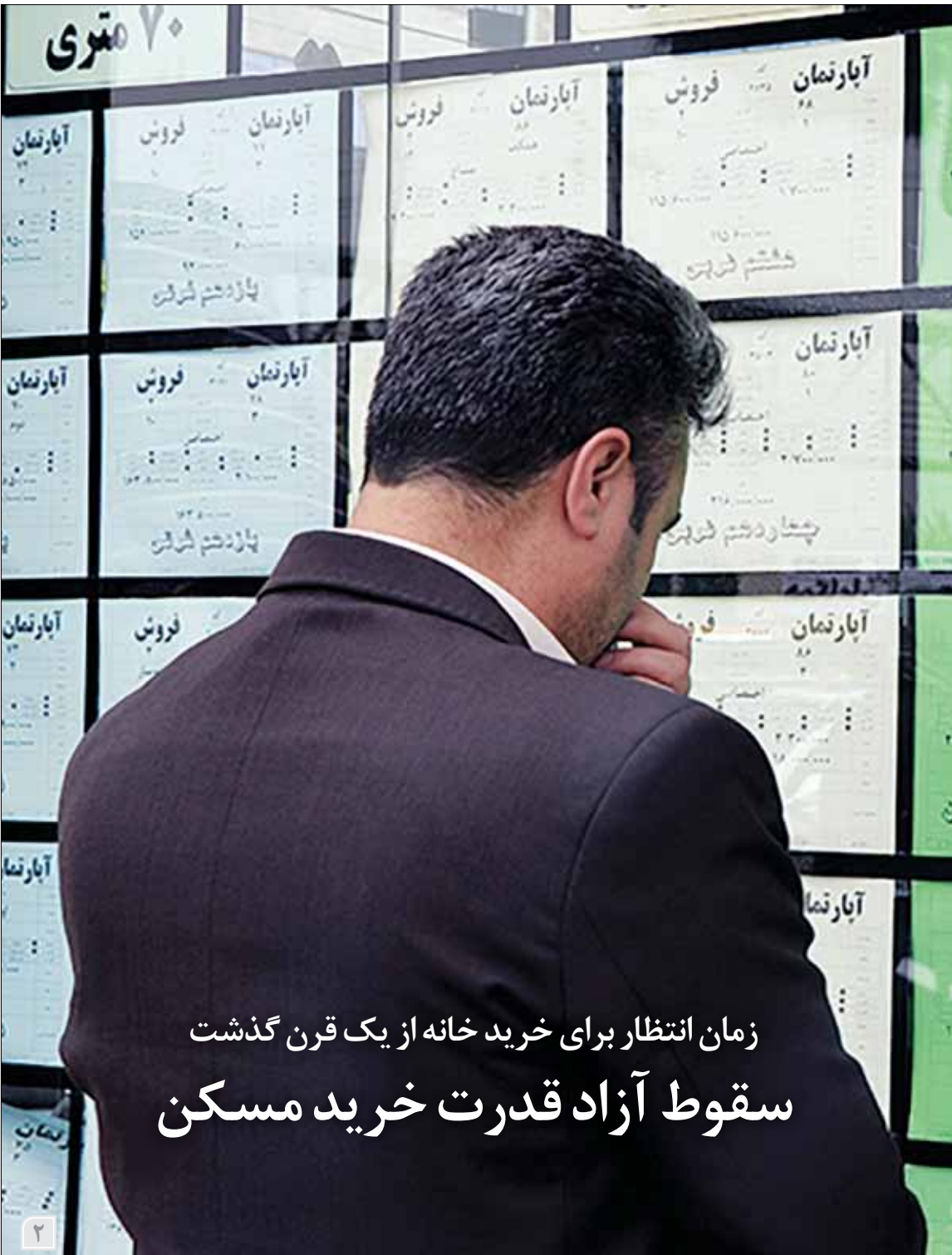
**سعید اشتیاقی**  
عضو اتاق بازرگانی ایران و چین

بررسی جزئیات لایحه برنامه هفتم توسعه این روزها فعالیت نمایندگان مجلس را در تصویب بند چند چنین لایحه مهمی که نقشه راه توسعه و پیشرفت کشور را در گام دوم انقلاب ترسیم می‌کند، دوچندان کرده است. بهارستان‌نشینان مدتی است بی‌وقفه و به‌صورتی فشرده در دو نوبت صبح و عصر ریز لایحه برنامه هفتم را با موشکافی دقیق بررسی و تصویب می‌کنند؛ ایجاد قوانین جدید و تصویب مفاد، بند و تبصره‌هایی که در این برنامه، دولت و دیگر نهادهای مرتبط به‌مکلف به اجرای آن شده‌اند تا با رویکردی جدید علاوه‌بر رفع نواقص و کاستی‌های برنامه‌های گذشته، مطابق قانون اقداماتی در راستای پیشرفت و اعتلای کشور انجام شود. البته تلاش مضاعف نمایندگان مجلس برای تصویب نهایی لایحه برنامه هفتم توسعه به‌دلیل آنکه اسامی علاوه‌بر تصویب چنین لایحه مهمی، لایحه بودجه سال آینده نیز هم‌اکنون در نوبت بررسی مجلس قرار دارد و این لایحه به‌عنوان بزرگ‌ترین سند دخل و خرج ...

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



زمان انتظار برای خرید خانه از یک قرن گذشت

## سقوط آزاد قدرت خرید مسکن

هوش مصنوعی یا آینده انسان چه می‌کند؟

### آینده در آینه فناوری

در نتیجه نوآوران را هدایت می‌کنند تا محصولاتی بسازند که جایگزین انسان شوند، اما نویسندگان این کتاب پیشنهاد می‌دهند تلاش‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها باید براساس ایده «مفید بودن ماشین» انجام شود، آن هم با هدف تولید فناوری‌هایی که به کمک انسان‌ها بیایند.

بارزترین تأثیر هر فناوری جدید بزرگ، این است که چگونه اقتصاد را متحول می‌سازد و بر مشاغل و معیشت مردم تأثیر دارد. نوآوری‌هایی همچون جریان برق به جای نیروی بخار، تلگراف و تراکتورهای سریع‌تر همگی به‌روری و خروجی کسب و کارها را متحول ساختند. ولی نوآوری‌ها ممکن است کارفرمایان را به فکر تغییر ترکیب و تعداد نیروی کارشان بیندازند، اما اگر تقاضای محصول افزایش یابد، فناوری افزایش بهره‌وری خیر خوبی است؛ حتی اگر فناوری جایگزین برخی از کارگران شود، ممکن است تعداد مشاغل افزایش یابد. مصداق این ادعا را می‌توان در

عرضه دستگاه‌های خودرپاز در سال ۱۹۶۹ دید که هرچند تعداد کارمندان و به اصطلاح باجده‌ران را در بانک‌ها کاهش داد اما تعداد کل مشاغل را در بانکداری افزایش داد، اما اگر فناوری فقط منجر به کاهش هزینه‌ها و «بهارت‌زایی» شود و کارگران و کارمندان جای خود را به فناوری‌های پیشرفته دهند، اکثر کارگران متضرر خواهند شد. نوآوری‌های جدید در هر دوره‌ای که دست‌بالا را داشته‌اند، گرانی‌هایی ایجاد کرده‌اند دربالا تأثیر نوآوری‌ها بر مشاغل. در سال ۱۹۶۰ «جان اف کندی»، نامزد ریاست جمهوری از حزب دموکرات گفت که جایگزینی کردن دامپه‌ار انسان‌ها با ماشین‌ها (توسعه اتوماسیون یا خودکارسازی) در حال حاضر هزاران شغل را از بین می‌برد و کل کارخانه‌ها را از دور خارج می‌کند. این مسئله کارگران و خانواده‌های کارگران را ترسانده است. نوآوری خودکارسازی هستی و حیات کل جوامع را تهدید می‌کند».

### تغییر ماهیت مشاغل با فناوری

این نگرانی‌ها سال‌ها فکر و ذهن سیاستمداران را مشغول کرده بود. در جریان انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در سال ۱۹۹۲، «بیل کلینتون»، نامزد حزب دموکرات با وعده معرفی برنامه‌های «بازآموزی و اجرای راهبردی در خدمت ایجاد «تخصصی‌کرده‌ترین نیروی کار جهان» به نگرانی در مورد خودکارسازی پاسخ داد. او هشدار داد که اگر این برنامه اجرا نشود، «روند نزولی در دستورها، مزایا، افزایش هزینه مراقبت‌های بهداشتی و درمانی و نامنی مشغلی به روال معمول بدل خواهد شد.» موج فناوری جدید، این نگرانی‌ها را دوباره زنده کرده است. محققان اپنای‌آی و دانشگاه پنسیلوانیا تخمین زده‌اند که تقریباً نیمی از وظایف ۵۰ درصد گفتنی است

خیر فوری برای متقاضیان خودروهای وارداتی

### فروش ۶ خودروی وارداتی آغاز شد

نگین ۱۷ میلیارد و ۴۷۳ میلیون ریال، خودرو زوتی DL۵ شرکت پارس خودرو ۸ میلیارد و ۲۶۵ میلیون ریال و خودرو جتا VS۵ شرکت ماموت خودرو ۱۶ میلیارد و ۹۵۷ میلیون ریال. همچنین دو خودروی فیات ۵۰۰ و سوزوکی Ciaz که دارای قیمت علی‌الحساب در محدوده ۱۶ میلیارد ریال است.

دوره عرضه شده است: خودروی فیات ۵۰۰ شرکت پارسیان موتور

موتور مائلی ۱۵ میلیارد ریال و خودروی سوزوکی Ciaz شرکت راسا موتور خودرویانه ۱۰ میلیارد ریال.

گفتنی است قیمت علی‌الحساب اعلام شده، قیمت در

مبادی ورودی بوده و هزینه‌های جانبی عوارض قانونی

پس از ترخیص، شامل مالیات بر ارزش افزوده، هزینه‌های

شماره‌گذاری، اسقاط خودروی فرسوده، کرایه حمل و... در

هنگام صدور فاکتور نهایی به قیمت‌های قطعی و مصوب

اضافه خواهد شد. قیمت‌های قطعی خودروهای مذکور پس از

روند صعودی بورس در واکنش به اعلام نرخ خوراک پتروشیمی ادامه یافت

### صعود پتروپالایشی‌ها به صدر بورس

فرصت امروز: به نظر می‌رسد صنایع پتروپالایشی در معاملات روز گذشته به نرخ اعلامی خوراک و سوخت مصرفی واکنش مثبت نشان دادند. روز یکشنبه اعلام شد که سقف نرخ خوراک ۷ هزار تومان و نرخ خوراک شهریور ۴۸۰۰ تومان تعیین شده است. بر همین اساس در واکنش به اعلام نرخ

خوراک پتروشیمی، نمادهای شینا، شیدیس، تاپیکو، شبندر و شتران جزو نمادهای سبزپوش ...

۴

نگاهی به نسبت تسهیلات به سپرده بانکی در نیمسال ۱۴۰۲

# تسهیلات از سپرده عقب افتاد

فرصت امروز: بررسی عملکرد بانک‌ها در نیمه نخست اسمال حاکی از آن است که میزان رشد مانده تسهیلات پرداختی بانک‌ها از میزان رشد مانده سپرده‌ها کمتر بوده و به عبارتی، تسهیلات از سپرده عقب افتاده است. آمارهای رسمی نشان می‌دهد که در نیمه نخست سال ۱۴۰۲، میزان رشد تسهیلات پرداختی بانک‌ها با میزان رشد سپرده‌های بانکی تناسبی ندارد، به طوری که بانک‌های کشور به تناسب میزان سپرده‌ای که جذب کرده‌اند اقدام به پرداخت تسهیلات نکرده‌اند. از میان بانک‌های کشور تنها بانک‌های پاسارگاد، ملت، اقتصاد نوین، پست بانک ایران، صادرات، کارآفرین، سینما، دی، خاورمیانه، سامان، پارسیان، تجارت و موسسه اعتباری ملل نسبت به انتشار گزارش عملکرد ماهانه خود در سایت کدال اقدام کرده‌اند و متأسفانه گزارش عملکردی از دیگر بانک‌ها در دسترس نیست. بررسی عملکرد ۱۳ بانک مذکور نشان می‌دهد که در نیمه نخست سال جاری بیش از ۴۳۰ همت به مانده سپرده‌های این بانک‌ها افزوده شده است. این در حالی است که تنها ۳۰۴ همت به مانده تسهیلات پرداختی بانک‌های یادشده افزوده شده است. بررسی تغییرات مانده تسهیلات پرداختی و مانده سپرده‌های سرمایه‌گذاری شده در ۱۳ بانک مورد اشاره نشان می‌دهد که به طور میانگین مانده تسهیلات این بانک‌ها در نیمه نخست اسمال (مقایسه ارقام در پایان شهریورماه اسمال نسبت به اسفندماه ۱۴۰۱) حدود ۱۱،۲ درصد و مانده سپرده‌های آنها به طور میانگین حدود ۱۶،۷ درصد افزایش یافته است. از سوی دیگر، بررسی عملکرد بانک‌ها نشان می‌دهد که میزان استاندارد و مجاز...

۳

شکاف امید به زندگی و سن بازنشستگی به ۲۵ سال رسید

### وضعیت وخیم صندوق‌های بازنشستگی

۲

### مدیریت و کسب‌وکار

۸

### چطور وارد دنیای فروش آنلاین شویم؟

کارآفرینی که به طور تخصصی در زمینه فروش فعالیت دارند، معمولاً روزشان را با عجله شروع می‌کنند تا یک وقت دیر به محل کار نرسند. بعد هم با حالتی خواب‌آلود پشت میز کارشان نشسته و تا عصر مشغول رسیدگی به کارهای مربوط به فروش محصولات مختلف خواهند بود. این سناریو هر روز بدون کم و کاست تکرار می‌شود. حالا شاید این وسط گاهی اوقات خبری از موفقیت‌های دلگرم کننده یا شکست‌های سنگین باشد اما حتی در این حالت هم کارآفرینان باید هر روز در محل کارشان حاضر شوند. اگر تجربه عضویت در تیم‌های فروش را داشته باشید، احتمالاً بارها و بارها پیش خودتان فکر کرده‌اید که ای کاش فروشگاه شما همیشه در کوله‌پشتی‌تان بود و ۲۴ ساعته به آن دسترسی داشتید. قبول دارم جا به جا کردن فروشگاه برند در کوله‌پشتی مثال خیلی عجیبی به نظر می‌رسد و اگر آن را با آدم‌های کارکشته این حوزه در میان بگذارید، احتمالاً چیزی به جز یک خنده سرد...

۳

تضمین دهد مزایای نوآوری به نفع همه توزیع شود. «عجم آغلو» و «جانسون» نشان می‌دهند که چگونه یوایی مشابه قرن نوزدهم در اواسط قرن بیستم هم رخ داد. پس از جنگ جهانی دوم، تقاضا افزایش یافت و اقتصادهای آمریکای شمالی و اروپا در حال توسعه بودند. شرکت‌های بزرگ فناوری است، مستلزم اقدامات دولت اعضای‌شان تمام قد دفاع می‌کردند. آموزش عمومی گسترده‌تر شد و دولت‌ها نظارت بر بازار‌ها را از مسئولیت‌های اصلی خود دانستند.

بر این اساس، بسیاری از کشورهای غربی برنامه‌ریزی اقتصادی را پذیرفتند و در نتیجه سازمان‌های دولتی نوعی جهتگیری راهبردی را برای سرمایه‌گذاران و مشاغل خصوصی تعیین کردند و زیرساخت‌های لازم و خدمات عمومی را هماهنگ کردند. حال باید دید چگونه می‌توان در قرن حاضر هم به چنین نتایجی دست یافت؟ برخی از توصیه‌های «عجم آغلو» و «جانسون» که متضمن بحال‌سازی شرکت‌های بزرگ فناوری است، مستلزم اقدامات دولت آمریکا است که بسیار بعید است، اما پیشنهادات نویسندگان برای اجرای بهتر قوانینی که از رقابت محافظت می‌کنند و انحصارها را مسدود می‌سازند، واقع‌بینانه‌ترند. گرچه بعید است که دولت‌ها تلاش کنند غول‌های فناوری را از بین ببرند، تلاش آنها در مهار این شرکت‌ها بسیار تعیین‌کننده و سرنوشت‌ساز خواهد بود.

### دلالتنگ دنیای قدیم می‌شویم؟

همانند بسیاری از کتاب‌ها در انتهای این کتاب نیز فهرستی از پیشنهادها آمده که بسیار مفصل و البته داسرر دکنده‌اند: مالیات بر تبلیغات دیجیتال، گسترش طرح‌های آموزشی، ایجاد شبکه ایمنی اجتماعی قوی‌تر، وضع مالیات بر ثروت فناوریان، معیارهای زندگی کارگران را بهبود می‌بخشد و رفتار بهره‌گشاانه شرکت‌های فناوری را تعدیل می‌کند، اما این فهرست پیشنهادی در کتاب «قدرت و پیشرفت: مبارزه هزار ساله ما بر سر فناوری و شکوفایی» حتی اگر بتوان در فضای دوقطبی اکثر دموکراسی‌های غربی اجرا شد، به چشم‌انداز مثبتی نمی‌انجامد؛ چشم‌اندازی که بتواند تضمین دهد فناوری‌های دیجیتال، رفاه جهانی و خیر عمومی به رفمان می‌آورند. هوش مصنوعی و فناوری‌های نوظهور دیگر می‌توانند هراس‌انگیز باشند، اما چندان روشن نیست که چه در پیش است. اینجاست که جمله معروف «آنتونینو گرامشی» متفکر مارکسیست به ذهن متبادر می‌شود: «دنیای قدیم رو به مرگ است، دنیای جدید در تقلا زاده شدن. در این دوره فترت، نشانه‌های بیمارگونه در انواع بسیار مختلف پدیدار می‌شوند.» این نشانه‌ها بی‌درنگ آشکار می‌شوند، فقط چندان روشن نیست که آیا ممکن است دلالتنگ دنیای قدیم شویم؟

مشاغل آمریکا را می‌توان با هوش مصنوعی انجام داد. با این حال به گواه تاریخ، ترس از افزایش بیکاری ناشی از گسترش فناوری عموماً برجسته دانشگاه ام‌آی‌تی در عنوان مقاله‌ای بیان می‌کند: «چرا ربات‌سازی و خودکارسازی مشاغل را محدود و دستمزدها را کاهش داده است، اقتصاددانان معتقدند شرکت‌هایی که بیشترین بهره را از خودکارسازی برده‌اند، مشاغل خود را گسترش داده‌اند و دستمزد بیشتری هم می‌پردازند. کارشناسان هنوز بر سر این سوالات بحث دارند؛ با این وجود، رایج‌ترین سوال این است، همانطور که «یوید اوتور»، اقتصاددان برجسته دانشگاه ام‌آی‌تی در عنوان مقاله‌ای بیان می‌کند: «چرا هنوز این همه شغل وجود دارد؟» پاسخ کوتاه این است: فناوری به این سادگی‌ها نیاز به نیروی کار انسانی را از بین نمی‌برد بلکه ماهیت مشاغل در یک جامعه و در نتیجه انواع کارگران مورد نیاز جامعه را تغییر می‌دهد. خودکارسازی اغلب سطح مهارت موردنیاز برای انجام کارهای موجود را کاهش می‌دهد؛ پدیده‌ای که صنعت نساجی نیومیشاشر را در قرن نوزدهم شکل داد. عرضه ماشین‌های جدید، مشاغل جدیدی برای مهندسان بسیار ماهر ایجاد کرد، آن هم با دستمزد بالا که در نتیجه همه کارگران این بخش نه فقط متخصصان، از دستمزد بالاتری برخوردار شدند.

### رام کردن غول‌های فناوری

هر پیامدی ممکن است. نتایج اجتماعی خودکارسازی را خط مشی‌های سیاسی و تصمیمات سازمانی تعیین می‌کنند و در تاریخ می‌توان به چند راه حل به دردیخور رسید؛ به ویژه در تجربه انقلاب صنعتی که بسیار آموزنده است. در پی گسترش معادن و راه آهن‌ها و کارخانجات نساجی که با نیروی بخار کار می‌کردند، مشکلات جدیدی به وجود آمد و نابرابری‌های بزرگی ایجاد شد. دولت‌ها در واکنش به این مشکلات، دایرلاً عمل خود را قویا گسترش دادند. شروع کردند به تعیین معیارهایی برای برقراری از تباطات و ایمنی محصولات و بیشتر را برای آموزش فراهم کردند، حال آنکه جامعه نیز با تأسیس اتحادیه‌ها و تعاونی‌ها و انجمن‌های آموزشی و کتابخانه‌های عمومی که با کمک‌های مردمی اداره می‌شدند، به تغییرات پیش آمده پاسخ داد. پیشرفت را نه فقط فناوری به موازنه اجتماعی هم به رفمان آورد؛ موازنه‌ای که سعی کرد

ارائه کلیه مستندات و مدارک مثبته و براساس آخرین ضوابط و مقررات تعیین و اعلام می‌شود؛ مطابق مصوبه شورای رقابت، ملاک قیمت قطعی خودرو، رقم محاسباتی سازمان حمایت مصرف‌کننده‌گان و تولیدکنندگان خواهد بود که متعاقباً در سامانه یکپارچه خودروهای وارداتی بارگذاری خواهد شد. همچنین مبلغ پرداختی علی‌الحساب، پس از فراخوان اولیه به صورت ۵۰ درصد قیمت علی‌الحساب خواهد بود که پس از واریز مبلغ مذکور نسبت به انعقاد قرارداد با متقاضی توسط شرکت واردکننده اقدام می‌شود و درخصوص موارد یادشده و همچنین مواردی که قیمت قطعی خودرو تا زمان دریافت پیامک اعلام شود شرکت می‌تواند به صورت کامل قیمت قطعی را دریافت کند. عدم واریز وجه حداکثر تا پنج روز پس از فراخوان صورت گرفته، به منزله انصراف از طرح بوده و متقاضی از اولویت‌بندی سامانه حذف خواهد شد. حداکثر

زمان تحویل خودروها نیز برای قراردادهای منعقدہ سه ماه تعیین شده است؛ بنابراین واردکنندگان می‌بایست حداکثر تا تسه ماه پس از انعقاد قرارداد نسبت به صدور دعوت‌نامه تکمیل وجه براساس قیمت قطعی اعلام شده توسط شورای رقابت اقدام و همزمان طرح‌های آموزشی، ایجاد شبکه ایمنی پذیرد؛ در صورت تاخیر در تحویل، قراردادهای مذکور مشمول جرائم تاخیر در تحویل مقرر در آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از مصرف‌کنندگان شود و دستورالعمل‌های صادره در این خصوص خواهد شد. قراردادهای مذکور مطابق ضوابط مشمول سود مشارکت و انصراف نیستند. تخصیص خودروها نیز براساس رتبه ثبت‌نامی قبل متقاضی (اولویت‌بندی‌های صورت گرفته) و اولویت انتخابی خودروها (انتخاب سله اولویت‌خوردهایی که اولویت اول بسیار مهم است) انجام می‌گیرد.

فرصت امروز: رونمایی از چت‌بات اختصاصی «یلان ماسک» به نام گروک (Grok)، آخرین پرده از رقابت نتگانگ غول‌های فناوری در زمینه هوش مصنوعی است. گروک یک چت‌بات یا ربات گنت‌وگوستر است که می‌تواند با کاربران در مورد موضوعات مختلف گفت‌وگو کند. چیزی که گروک را از سایر مدل‌های مشابه از جمله چت جی‌بی‌تی (ChatGPT) متمایز می‌کند، توانایی آن برای دسترسی به اطلاعات شبکه اجتماعی X یا همان توییتر سابق است. این امر به گروک نسبت به رقابش، برتری قابل توجهی می‌دهد، چراکه اطلاعات به روز و مرتبط را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد. با وجود رونمایی «یلان ماسک» از ربات گفت‌وگوگر گروک اما او از جمله کسانی است که نسبت به پیامدهای منفی هوش مصنوعی هشدار می‌دهد. به اعتقاد «ماسک»، اگر برای هوش مصنوعی قانونگذاری شکل نگیرد، آینده‌ای فاجعه‌آمیز در انتظارمان خواهد بود. بنابراین برای جلوگیری از تبدیل‌شدن هوش مصنوعی به یک چیز غیرقابل کنترل، به یکسری قوانین احتیاج داریم.

نگرانی «یلان ماسک» در این زمینه قابل درک است. توسعه سریع هوش مصنوعی و فقدان قانونگذاری مشخص باعث شده تا او در کنار دیگر کارشناسان و رهبران فناوری جهان از توسعه‌دهندگان و حتی کاربران بخواهند تا از خطرات احتمالی این فناوری آگاه باشند. منتقدان می‌گویند هوش مصنوعی می‌تواند به گسترش شغل را از بین ببرد و یا حتی نسل بشر را نابود کند. این ترس‌ها به بحث‌های مربوط به آینده درخشان فناوری هوش مصنوعی سایه انداخته است. اگرچه پیشرفت‌های سریع در دهه‌های اخیر (از جمله در صنعت مخابرات و فناوری دیجیتال) اغلب با سرخوشی نامعقولی پذیرفته شده‌اند، جهش‌های اخیر در هوش مصنوعی، همه ما را نسبت به تغییرات فناورانه مخاطرات‌تر کرده است. اکثر مردم به جار و جنجال‌های تبلیغاتی مشکوک شده‌اند و دریافته‌اند که نوآوری ممکن است همیشه چیز خوبی نباشد. در این راستا، «ارن افرز» در گزارشی به قلم «ایان کویل» پژوهشگر حوزه علم و فناوری، تأثیرات فناوری در آینده جوامع انسانی را با نگاهی به نظرات «تارون عجم آغلو» و «سایمون جانسون» بررسی کرده است.

### نوآوری، فناوری و ناراضی‌تی

نوآوری‌های فناورانه، از ششم‌زدن بهتر در قرن وسطی و بافندگی کلبتیزه در قرن نوزدهم گرفته تا فناوری‌های رایانشی در آغاز قرن بیستم و یکم، جهان را متحول کرده‌اند، اما پیشرفت‌ها هرگز بی‌عیب و نقص نبوده‌اند. هر موج نوآوری، مشکلات خاص خود را دارد؛ بسیاری از مردم از نوآوری‌های فناوری‌ی‌بهره

مرحله جدید فروش خودروهای وارداتی از امروز آغاز می‌شود. با اعلام سامانه یکپارچه خودروهای وارداتی، از امروز (سه‌شنبه ۱۶ آبان) سامانه برای سومین دوره ثبت‌نام خودروهای وارداتی ویژه شرکت‌کنندگان مرحله اول (نوبت‌دارهای مرحله اول که سفند سال گذشته ثبت درخواست کرده‌اند) به مدت سه روز فعال خواهد شد. متقاضیانی که در مرحله اول ثبت‌نام خودروهای وارداتی در اسفند سال گذشته ثبت تقاضا کرده و نوبت‌دهی شده‌اند طی دو مرحله برای خودروهای واردشده به کشور که تمامی فرآیندهای قانونی اخذ مجوز آنها توسط شرکت‌های واردکننده طی شده است، عرضه صورت گرفت و بخشی از ۳۰ هزار نفر ثبت‌نام‌کننده خودروی خود را انتخاب کرده و نتایج تخصیص آنها مشخص شد. حال از امروز در حالی که دو هفته از عرضه قبلی می‌گذرد، سایت سامانه یکپارچه خودروهای وارداتی برای تمامی متقاضیان که هنوز



## یادداشت

### جایگاه گنگ بخش خصوصی در برنامه توسعه

سعید اشتیاقی

عضو اتاق بازرگانی ایران و چین



## وضعیت وخیم صندوق‌های بازنشستگی



فرصت امروز؛ آخرین برآوردهای جمعیتی نشان می‌دهد که جمعیت سالمند ایران تا ۳۰ سال دیگر حدوداً چهار برابر می‌شود. طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌های مجلس، جمعیت سالمند کشور در سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۴۳۰ چهار برابر خواهد شد و از ۴ میلیون و ۸۷۰ هزار نفر در سال ۱۳۹۵ به حدود ۱۹ میلیون نفر در سال ۱۴۳۰ خواهد رسید. همچنین بررسی تغییرات جمعیتی ایران نشان می‌دهد که در نیم قرن اخیر یعنی از سال ۱۳۴۵ تا ۱۳۹۵، جمعیت افراد بالای ۶۵ سال حدوداً پنج برابر شده است؛ در حالی که در همین دوره زمانی، جمعیت کل کشور حدوداً ۳،۲۲ برابر شده است.

تغییرات جمعیتی و افزایش سالمندی در جهان همه کشورها را با بحران در نظام‌های بازنشستگی روبه‌رو کرده و ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست. با افزایش تعداد سالمندان در سال‌های آینده، مصارف صندوق‌های بازنشستگی برای ایفای تعهدات افزایش یافته و با کاهش نرخ باروری، تعداد بیمه‌پردازان به صندوق‌ها و بالطبع میزان منابع وصولی توسط صندوق‌ها نیز کاهش خواهد یافت که این امر چالشی بزرگ پیش روی صندوق‌های بازنشستگی به شمار می‌رود. نظام بیمه‌ای (مشارکتی) در کشور به دو دسته صندوق‌های اصلی (شامل چهار صندوق سازمان تأمین اجتماعی، بازنشستگی کشوری، سازمان تأمین اجتماعی نیروهای مسلح و بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر) و صندوق‌های اختصاصی (شامل ۱۴ صندوق صنفی-اختصاصی) مختلف بازنشستگی می‌شود. صندوق‌های بازنشستگی به عنوان بخش مهمی از نظام رفاه و تأمین اجتماعی هر کشور، نوعی سازمان بیمه‌ای محسوب می‌شوند که در راستای تضمین امنیت اقتصادی شاغلان در زمان بازنشستگی فعالیت می‌کند. هر صندوق بازنشستگی برای اینکه بتواند به فعالیت ادامه دهد و تعهدات خود به بازنشستگان را بپردازد باید از نظر مالی پایدار باشد.

#### ۴ برابر شدن سالمندان تا ۱۴۳۰

بررسی روند تغییرات جمعیتی ایران نشان می‌دهد که در نیم قرن اخیر یعنی از سال ۱۳۴۵ تا ۱۳۹۵ جمعیت افراد بالای ۶۵ سال که عمده تعهدات اقتصادی، تشکک‌ها، ایضاف و بازگدانان نیز در تحقق اجرای قوانین برای تحقق اهداف از پیش تعیین شده هستند اما به نظر می‌رسد چنین برنامه‌ای باید به عنوان یک سند ملی قلمداد شود تا بار سنگینی که بر دوش دولت گذاشته می‌شود، سبک شود و از آن سو سهم و نقش بخش خصوصی، فعالان اقتصادی، تشککل‌ها، ایضاف و بازگدانان نیز در تحقق اهداف برنامه پنج ساله به درستی تعیین شود تا با استفاده از این ظرفیت‌ها در کنار دولت و با همراهی و همگامی هم، مسیر پیشرفت کشور در اجرای برنامه‌های توسعه‌ای با خوبی طی شود. به عنوان نمونه، اینکه دولت متکلف به اجرای قوانین شود اما توان و یا بودجه کافی برای عملیاتی کردن آن را نداشته باشد، بی‌فایده است. با این حال در برنامه توسعه هفتم به مردمی‌سازی اقتصاد با نقش آفرینی بخش خصوصی و ظرفیت‌هایی که این بخش دارد، توجه چندانی نشده است؛ در حالی که پیشرفت و ترقی و مقابله با چالش‌های اقتصادی با به میدان آوردن بخش خصوصی بی‌تردید بر تحقق اهداف برنامه‌های توسعه‌ای تأثیر ماندگار به جای می‌گذارد.

البته تفاوت برنامه هفتم توسعه با برنامه ششم در این است که در این برنامه نسبت به بخش‌های مختلف اقتصادی … و شاخص‌گذاری‌ها مورد توجه بوده و دولت و مجلس در کنار هم در صددند تا اجرای برنامه‌ها منجر به تحقق اهداف به‌ویژه در شاخص‌های موثر که تاثیر زیادی بر رشد اقتصاد، اشتغال، کاهش نرخ تورم، نقدینگی و… شده است، بشود؛ یعنی علاوهبر رفع چالش‌های گذشته، برنامه‌هایی که به طور مشخص می‌تواند اقتصاد کشور را متحول کند، مورد توجه قرار گیرد. توجه به کوچک‌سازی و چابک‌سازی دولت در برنامه هفتم که قرار است بر این اساس تعداد کارکنان دولت تا پایان برنامه بالغ‌بر ۱۵ درصد کاهش یابد و ۱۰۰ درصد خدمات دولت به شهروندان به صورت الکترونیک انجام شود، اقدامی درست و بجاست اما در کنار آن باید فضا برای بخش خصوصی و تشکل‌های صنفی نیز به خوبی فراهم شود تا این بخش که توان اشتغال‌زایی بالایی دارد، بتواند از آن بهره گیرد.

جای این پرسش خالی است که چرا بخشی از اهداف برنامه‌های توسعه‌ای گذشته محقق نشده است؟ شاید بتوان گفت که دلیل آن، نبود منابع لازم یا عدم مدیریت درست در بخش اجرا بوده است. و این وجود وقتی دولت متکلف به اجرای برنامه‌ای می‌شود، مجلس نیز باید با ایجاد قوانین، راهکار و سازوکارهای لازم، مسیر را برای اجرا تسهیل کند. به بیان دیگر، باید گفت که در اجرای برنامه‌ها نباید متکی به منابع دولتی شد و باید از منابع غیردولتی و بخش خصوصی بهره برد که از ظرفیت، توان و منابع مالی زیادی برخوردار است و می‌تواند نسبت به جذب سرمایه‌گذاری خارجی اقدام کند که برای رسیدن به رشد ۸ درصدی باید سالانه حدود ۷۰ تا ۸۰ میلیارد دلار جذب سرمایه‌گذاری خارجی نیز انجام شود. بنابراین ضروری است که فرصت برای فعالیت این بخش با تسهیل قوانین ایجاد شود تا بخش خصوصی، اصناف و تشککل‌ها نیز بتوانند در تحقق اهداف برنامه نقش آفرینی کنند. البته یکی از مزیت‌های برنامه هفتم توسعه این است که به منظور تأمین حسن اجرای برنامه و در راستای هماهنگ کردن فعالیت دستگاه‌های دولت، شورای عالی راهبردی برنامه با مسئولیت معاون اول رئیس‌جمهور تشکیل می‌شود تا تحقق اهداف برنامه به درستی مشخص و در صورت عدم تحقق در برخی بخش‌ها و حوزه‌ها با همیاری مجلس، مشکلات و نواقص بررسی و برطرف شود.

شکاف امید به زندگی و سن بازنشستگی به ۲۵ سال رسید

# وضعیت وخیم صندوق‌های بازنشستگی



تأمین اجتماعی مصوب سال ۱۳۵۴ نیز به همین ترتیب بود، تا اینکه طبق قانون اصلاح مواد (۷۲) و (۷۷) و تبصره ماده (۷۶) قانون تأمین اجتماعی مصوب ۱۳۷۱ سن بازنشستگی مردان به ۵۰ و زنان به ۴۵ سال کاهش یافت. در سازمان تأمین اجتماعی متوسط بیمه‌پرداز ۲۳،۱ سال و مدت دریافت مستمری ۲۱،۲ سال است، فاصله سن بازنشستگی (۵۶،۵ سال) با امید به زندگی به طور متوسط ۱۸،۵ سال است و علاوه بر فرد، همسر و وراث اناث تا زمانی که مجرد هستند می‌توانند از مستمری بهره‌مند شوند. با وجود ۱۸ صندوق بازنشستگی، پوشش کامل بیمه‌های اجتماعی در بین گروه‌های جامعه محقق نشده است. ضریب پوشش بیمه‌های اجتماعی کشور، بیانگر سهم تعداد افراد تحت پوشش سازمان‌ها و صندوق‌های بیمه‌ای از جمعیت کشور است، این شاخص از تقسیم مجموع بیمه‌شدگان و مستمری‌بگیران و افراد تبعی آنها به تعداد جمعیت کشور به دست می‌آید و نشان‌دهنده کارایی سازمان‌های بیمه‌گر در ایجاد چتر حمایتی بیمه اجتماعی است.

در حال حاضر نسبت جمعیت تحت پوشش صندوق‌ها شامل بیمه‌شده اصلی و تبعی به علاوه مستمری‌بگیر اصلی و تبعی به جمعیت کشور ۷۳ درصد است. بخش عمده پوشش بیمه‌ای سه صندوق‌های اصلی یعنی سازمان تأمین اجتماعی، صندوق بازنشستگی کشوری و صندوق نیروهای مسلح و صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر اختصاص دارد. از این مقدار ۵۲ درصد سهم سازمان تأمین اجتماعی، ۷ درصد سهم صندوق بازنشستگی کشوری و حدود ۱۲ درصد سهم بقیه صندوق‌ها (نیروهای مسلح، کشاورزان، روستائیان و…) است. مهمترین نارسایی در پوشش جمعیت بیمه‌های اجتماعی، نبود نظام بیمه‌ای مناسب و عدم استمرار پوشش بیمه‌ای برای شاغلان غیرمزد و حقوق‌بگیر است. میانگین کشوری این شاخص برای سه صندوق تأمین اجتماعی، صندوق بازنشستگی کشوری و نیروهای مسلح در سال ۱۳۹۸ معادل ۶۶ درصد است؛ یعنی ۶۶ درصد جمعیت کشور تحت پوشش سه صندوق بیمه اصلی قرار گرفته‌اند و از ۶ درصد باقیمانده، ۴ درصد به صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر و ۲ درصد به سایر صندوق‌ها تعلق دارد.

#### ضریب پوشش بیمه‌ای شاغلان

هرچند از نظر پوشش نظام مستمری، ایران در مقایسه با کشورهای منطقه وضعیت مناسب‌تری دارد، اما چالش اساسی این است که نظام مستمری مشارکتی در جمعیت مزد و حقوق‌بگیر تمرکز دارد؛ به نحوی که قادر به تحت پوشش قرار دادن گروه‌های خوداشتغال به خصوص مشاغل غیررسمی نیست. برای درک بهتر این موضوع باید شاغلان را به تفکیک جمعیت مزد و حقوق‌بگیر و غیرمزد و حقوق‌بگیر بررسی کرد. براساس گزارش سالیانه مرکز آمار در پایان سال ۱۳۹۸، حدود ۲۳ میلیون و ۴۴۷ هزار نفر شاغل بوده‌اند که ۱۳ میلیون و ۲۹۴ هزار نفر آنان را مزد و حقوق‌بگیران شامل مزد و حقوق‌بگیران بخش عمومی و خصوصی و حدود ۱۰ میلیون نفر را غیرمزد و حقوق‌بگیران شامل کارفرمایان، کارکنان مستقل و کارکنان فامیلی بدون مزد تشکیل می‌دهند. از مجموع کل شاغلان کشور، ۱۹ میلیون و ۲۰۳ هزار نفر تحت پوشش بیمه اجتماعی قرار دارند. از این تعداد ۶ میلیون و ۸۷۱ هزار نفر را بیمه‌شدگان غیراجباری (کارفرمایان، کارکنان مستقل و کارکنان فامیلی بدون مزد) و ۱۲ میلیون و ۳۲۲ هزار نفر را بیمه‌شدگان اجباری (مزد و حقوق‌بگیران بخش عمومی و خصوصی) تشکیل می‌دهند. در حال حاضر ۴ میلیون و ۲۴۳ هزار نفر از شاغلان کشور فاقد گروه‌نه پوشش بیمه اجتماعی هستند. ضریب نفوذ بیمه‌ای در کشور ۸۲ درصد است که در مقایسه با سال ۱۳۹۹ که ضریب پوشش ۷۲،۶ درصد بوده، با افزایشی ۹ درصدی مواجه شده است.

با وقوع بحران سالمندی در دنیا و افزایش امید به زندگی و به منظور حفظ تعادل منابع و مصارف صندوق‌های بازنشستگی، سن و سابقه لازم برای بازنشستگی در اکثر کشورهای دنیا افزایش یافته و تناسب لازم بین سن و سابقه بازنشستگی و تغییرات جمعیتی صورت پذیرفته است. مطالعات حاکی از آن است که در یک دوره ۲۰ ساله از سالل ۱۹۹۵ تا پایان دسامبر ۲۰۱۵، ۵۰ کشور از جمله آلمان، اسپانیا، کره جنوبی، فرانسه، یونان و… به منظور کاهش هزینه‌های مالی، سن بازنشستگی را افزایش داده‌اند. اکثر کشورهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در میانه قرن حاضر دارای حداقل سن بازنشستگی ۶۷ سال خواهند بود. تعدادی از کشورها با ایجاد پیوند مستقیم بین افزایش سن بازنشستگی با روند تکاملی امید به زندگی، از این سن نیز فراتر خواهند رفت.

#### تنگنا قانونی صندوق‌های بازنشستگی

براساس گزارش مرکز پژوهش‌ها، در ایران نه تنها اصلاحاتی رخ نداده، بلکه قوانین و مقرراتی در کشور به تصویب رسیده است که شکاف بین سن و سابقه لازم برای بازنشستگی و امید به زندگی را افزایش داده که می‌تواند بر بحران صندوق‌های بازنشستگی دامن بزند. تلاش‌های انجام شده برای اصلاح قوانین مربوط به سن و سابقه بازنشستگی نیز تاکنون حاصلی نداشته و پارادایم غالب، کاهش سن و سابقه لازم برای بازنشستگی یا حفظ وضع موجود است تا شاید از این طریق و با خروج نیروی کار به روش بازنشستگی، بخشی از مشکلات مربوط به اشتغال جوانان حل شود؛ رویکردی که هزینه‌های قابل توجهی به صندوق‌های بازنشستگی و بودجه عمومی تحمیل کرده و با اصول بیمه‌ای در تعارض است.

بررسی‌ها حکایت از آن دارد که سن امید به زندگی در ایران از سال ۱۳۳۰ تا به امروز از ۴۶ سال به ۷۶سال افزایش یافته این در حالی است که طی همین سال‌ها متوسط سن بازنشستگی از ۵۷ سال به ۵۱ سال کاهش پیدا کرده است. فاصله سن بازنشستگی تا امید به زندگی که عاملی تعیین‌کننده در میزان سال‌های دریافت مستمری توسط مشترکان صندوق بیمه‌ای و هزینه‌های آن محسوب می‌شود، از منفی ۱۰ سال در سال ۱۳۳۰ به حدود مثبت ۲۵ سال در سال ۱۳۹۹ رسیده است. به عبارت دیگر، سن بازنشستگی که ۱۰ سال بزرگ‌تر از سن امید به زندگی بوده است، اکنون ۲۵ سال کوچک‌تر از آن است.

در ایران به طور متوسط نیروها پنج تا شش سال کمتر کسور می‌پردازند و پنج تا شش سن نیز بیشتر حقوق بازنشستگی و مستمری دریافت می‌کنند. مقایسه تطبیقی سن بازنشستگی در ایران با ۱۵ کشور منتخب حاکی از آن است که اختلاف سن بازنشستگی با امید به زندگی در ایران برای مردان حدود پنج سال و برای زنان شش سال و دو ماه بیشتر از میانگین این اختلاف در ۱۱ کشور منتخب اولیه است. به عبارت دیگر در ایران افراد به طور متوسط بین پنج تا شش سال کمتر کسور می‌پردازند و بین پنج تا شش سال نیز بیشتر حقوق بازنشستگی و مستمری دریافت می‌کنند. همچنین اختلاف سنن بازنشستگی با امید به زندگی در ایران برای مردان و زنان به ترتیب سه سال و یک سال و دو ماه از میانگین چهار کشور با سن بازنشستگی پایین‌تر بیشتر است.

#### روند قانونگذاری سن بازنشستگی

متناسفانه نه تنها مطابق با افزایش امید به زندگی، سنن و سابقه لازم برای بازنشستگی افزایش نیافته بلکه کاهش نیز یافته است. در شرایطی که مطابق لایحه تقاضای مصرفی و سپس خروج سرمایه‌گذارها از این بازار، بازنشستگی برای مردان ۶۵ و زنان ۶۰ سال تعیین شده بود؛ در قانون بیمه‌های اجتماعی کارگران مصوب سالل ۱۳۳۹ سنن بازنشستگی برای مردان ۶۰ و برای زنان به ۵۵ سال کاهش یافت. سن بازنشستگی در قانون

زمان انتظار برای خرید خانه از یک قرن گذشت

## سقوط آزاد قدرت خرید مسکن

خوبی مشخص می‌کند و آن هم رکود شدید در بازار مسکن است؛ اینکه به نظر می‌رسد سقوط شدید قدرت خرید، قیمت‌ها در بازار را نزولی کرده است. به‌طور استاندارد افراد باید یکسوم حقوق ماهانه خود را به مسکن اختصاص دهند و بر همین اساس، حالا زمان انتظار برای خانه‌دار شدن کارگران افزایش چشمگیری پیدا کرده است. با توجه به حقوق ۱۰ میلیون تومانی وزارت کار، اکنون کارگران باید حدود ۲۸ سال در انتظار باشند تا بتوانند با یک‌سوم حقوق خود در تهران، تنها یک متر خانه بخرند! همین محاسبات همچنین کارگران باید ۱۰۶ سال منتظر بمانند تا بتوانند تنها خانه‌ای ۵۰ متری بخرند! این در شرایطی است که دیگر وام‌های خرید مسکن، پاسخگوی نیاز متقاضیان بازار مسکن نیست؛ زیرا ارقام بازرپرداختی، بسیار فراتر از توان اقشار متوسط و پایین جامعه رفته است. در این شرایط، کارشناسان اعتقاد دارند که هم‌اکنون بازار مسکن از دو سمت، زیر تیغ افت فشار تقاضا قرار دارد؛ از یکسو رکود معاملات ناشی از خروج تقاضای مصرفی و سپس خروج سرمایه‌گذارها از این بازار، فضای معاملات خرید و فروش آبارتمان را رکودی کرده است. «فرشید پورحاجت»، کارشناس بازار مسکن درباره وضعیت حال حاضر این بازار می‌گوید: هم سیاست‌های انقباضی در کاهش قیمت مسکن موثر بوده هم اینکه قدرت نقدینگی مردم به شدت کاهش پیدا کرده است. شما نگاه کنید که در یک پرونده کوتاه‌مدت، افزایش سونامی‌وار قیمت در حوزه مسکن رخ داده است. از سوی دیگر، خریداران مسکن و کسانی که در بازار برای مسکن مصرفی می‌خواهند اقدام کنند، به میزانی که تورم در حوزه مسکن رخ داده، خودشان را نتوانستند با شرایط بازار مسکن وفق دهند. این کارشناس بازار مسکن تصریح می‌کند: شما می‌دانید برای اینکه کمبود نقدینگی مردم برای خرید مسکن جبران شود، دو کانال وجود دارد؛ یکی اینکه دولت حقوق و دستمزد را افزایش می‌داد تا قدرت نقدینگی مردم افزایش پیدا کند. مسیر دوم هم از سمت منابع بانکی تأمین می‌شد

گزارش جدید بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن به اعتقاد کارشناسان، یک نکته را به خوبی مشخص می‌کند و آن هم رکود شدید بازار مسکن است. به نظر می‌رسد سقوط شدید قدرت خرید، قیمت‌ها در بازار املاک را نزولی کرده است. به گزارش «خبرآنلاین»، بانک مرکزی بعد از ۱۰ ماه وقفه سرانجام آمار تحولات بازار مسکن را منتشر کرد. داده‌های سیاستگذار پولی از وضعیت بازار مسکن نشان می‌دهد که اگرچه متوسط ماهانه قیمت مسکن در تابستان کاهشی و متوسط تورم مسکن در این فصل منفی شد، اما در مقابل، متوسط رشد معاملات هم در تابستان منفی و آمارهای بازار مسکن، کاهش حجم معاملات را به ثبت رسانده است. شواهد آماری نشان می‌دهد که در هشت ماه گذشته، تنها در یک ماه رشد نقطه‌ای معاملات مسکن در تهران افزایش یافته است. در خرداد امسال تعداد معاملات مسکن تهران ۷۵ درصد نسبت به خرداد سال گذشته کاهش یافته که این بیشترین افت حجم معاملات مسکن از فروردین ماه ۱۳۹۶ به حساب می‌آید. با این وجود، به‌نظر می‌رسد در اولین ماه از پاییز ۱۴۰۲، اندکی از عمق رکود معاملات در شهر تهران کاسته شده است؛ اگرچه باز هم شاهد کاهش شدید تعداد معاملات نسبت به پارسال هستیم. در مه‌راه امسال ۳ هزار و ۱۳۳ واحد مسکونی در تهران معامله شده که نسبت به ماه قبل ۲۰ درصد افزایش و نسبت به اردیبهشت پارسل بیشتر شد. این رقم بالاترین رکورد از آبان ماه ۱۳۹۹ بعد بوده و یک رکورد ۳۰ ماهه محسوب می‌شود.

همانطور که اشاره شد، مشاهده این تصویر از بازار مسکن، یک نکته را به



## اخبار

طبق اعلام وزارت اقتصاد

### ۲۲ مجوز دیگر برای کسب و کار خودکار صادر می‌شود

در ادامه اجرای حکم قانون تسهیل صدور مجوزها درباره صدور خودکار مجوزهای تأخیر خورده، ۱۷ نوع مجوز و پنج نوع موافقت اصولی به‌صورت خودکار صادر شد. طبق اعلام وزارت اقتصاد، در ادامه اجرای حکم قانون تسهیل صدور مجوزها درباره صدور خودکار مجوزهای تأخیر خورده، ۱۷ نوع مجوز تأسیس کارگاه صنایع دستی و پنج نوع موافقت اصولی برای انواع تأسیسات گردشگری شامل اقامتگاه بوم‌گردی، گردشگری روستایی و مهمان‌پذیر به‌صورت خودکار صادر شد. در لحظه اول اجرای این حکم قانونی، ۱۱۸۳ متقاضی معطل مانده این مجوزها، صاحب مجوز شدند و بعد از این هم هر درخواست این ۲۲ مجوز که در موعد قانونی توسط وزارت میراث فرهنگی گردشگری و صنایع دستی صادر نشود توسط درگاه ملی مجوزها به طور خودکار صادر خواهند شد.

همه افرادی که از درگاه ملی مجوزها شناسه یکتا (مجوز الکترونیکی) دریافت می‌کنند تحت حمایت کامل قانون قرار دارند. از نظر دولت شناسه یکتا (مجوز الکترونیکی) کاملاً دارای اعتبار قانونی است و همه مجوزهای کاغذی تا پایان سال جاری به حکم قانون باید به شناسه یکتا تبدیل شوند.

دبیرخانه هیأت مقررات‌زادایی از همه مراجع صدور مجوز درخواست می‌کند درخواست‌های تأخیرخورده خود را در اسرع وقت به یکی از دو حالت صدور یا رد با ذکر دلیل، تعیین تکلیف کنند و هشدار می‌دهد؛ رد درخواست بدون دلیل موجه، معادل درخواست شرط اضافه از متقاضی مجوز است و جرم تلقی می‌شود. لازم به ذکر است پیش از این اعلام شده بود این هفته مجوز باشگاه ورزشی به طور خودکار صادر می‌شود ولی این اقدام به هفته بعد موکول شد.

### ایران چند میلیون گیرم حرفه‌ای دارد؟

بازی‌های رایانه‌ای در قرن جدید به شدت توجه علاقه‌مندان را به خود جلب کرده است؛ به گونه‌ای که اخیراً وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی اعلام کرده است آخرین آمار در پیمایش‌ها نشان می‌دهد ۳۴ میلیون ایرانی بازیکن هستند و میانگین سنی ۲۳ سال است و از این عدد ۴ میلیون بازیکن حرفه‌ای داریم که هفته‌ای بیش از ۲۱ ساعت بازی می‌کنند. به گزارش «ایسنا»، این روزها کمتر جوان یا نوجوانی پیدا می‌شود که یکی از جذاب‌ترین برنامه‌های سرگرمی‌اش گیم نباشد. بازی‌ها با کنسول، رایانه و یا حتی گوشی تلفن همراه به راحتی در دسترس قرار گرفته‌اند و گزینه مناسبی برای پر کردن فراغت افراد به شمار می‌روند. این بازی‌ها بین متولدین اواخر دهه ۷۰ به بعد که نسل تکنولوژی هم هستند، محبوبیت بیشتری دارند، اما همه برای سرگرمی سراغ گیم نمی‌روند بلکه برخی دوست دارند این صنعت را حرفه‌ای‌تر دنبال کنند، بنابراین آنها به دنبال بازی‌سازی و طراحی بازی می‌روند و یا به گیم و استریم شدن فکر می‌کنند.

در حال حاضر گیم در دنیا جزو پرسودترین صنعت‌هاست و سرمایه‌گذاری در این بخش می‌تواند بازگشت خیلی زیادی داشته باشد و در همه جا توجه خاصی به این موضوع وجود دارد. در حالی‌که حه‌حالا علی‌رغم زندگی خوبی دارند و از ابتدایی، مقام‌های بالای جهانی در این صنعت در دست ایرانیان است. بر این اساس حمایت دولت از این صنعت و فعالان آن از جمله درخواست‌هایی که از سوی گیمرها مطرح می‌شود. اگرچه در تمام حرفه‌ای گیمرهای حرفه‌ای زندگی خوبی دارند و از لحاظ هزینه‌ها تأمین هستند ولی با همه این احوال ایجاد بستر بازی‌های آنلاین و اینترنت و آی‌پی‌های مناسب و تسهیلات اخذ ویزا از تسهیلات مالی مهم‌تر است. در واقع یکی از مشکلات اخذ گیمرهای کشور همواره با آن روبه‌رو بودند، سرعت پایین دالندو بازی‌ها و آپدیت آنها به همسره پینگ یا زمان تأخیر بالای بازی آنلاین بود که سبب اختلال و تجربه کاربری نامناسب گیمرها در ایران می‌شد بنابراین وعده کاهش پینگ بازی و افزایش سرعت بازی‌ها از سوی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات مطرح شد و درنهایت ۲۷ دی ماه سال ۱۴۰۱ سایت و اپلیکیشن کاهش پینگ بازی‌های رایانه‌ای رومانی و با همکاری بخش خصوصی، بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای و شرکت ارتباطات زیرساخت، به نام رادار بازی راهاندازی شد است.

استفاده از این سایت و اپلیکیشن آن علاوه بر افزایش قابل توجه سرعت دالندو بازی‌ها و آپدیت آنها باعث کاهش چشمگیر پینگ بازی‌ها نیز خواهد شد که در نتیجه تجربه‌ای دلچسب در بازی آنلاین برای کاربران رقم خواهد خورد. این اتفاق از طریق انتقال CDN های این بازی‌ها به داخل کشور و کوتاه کردن مسیر دسترسی کاربران داخلی کشور به سرورهای بازی و طراحی ابزارهای خاص توسط متخصصان جوان کشورمان صورت گرفت و گیمرها می‌توانند از طریق مراجعه به آدرس radar.game این حس خوب را تجربه کنند.

در همین رابطه چندی پیش محمدمهدی اسماعیلی- وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی- که به صورت برخط از استان کردستان در آیین پایانی هشتمین جام قهرمانان بازی‌های ویدئویی حضور یافت، گفت: روزی که جلسات آغاز این لیگ را برگزار می‌کردیم هدف‌گذاری ما بر عدد ۱ میلیون نفر بود و امروز او نیم میلیون از فرزندان ما در این لیگ شرکت کرده‌اند و برگزاری این دوره از لیگ تجربه بسیار خوبی بود. براساس اعلام وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، وی افزود: این لیگ مختص بازی‌سازان ایران بود و این اتفاق بسیار خوب است امروز بخش مهمی از بازی‌ها راهی برای گره‌گشایی مسائل مهم اجتماعی است.

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در ادامه سخنان خود تأکید کرد: آخرین آمار در پیمایش‌ها نشان می‌دهد ۳۴ میلیون ایرانی بازیکن هستند و میانگین سنی ۲۳ سال است و از این عدد ۴ میلیون بازیکن حرفه‌ای داریم که هفته‌ای بیش از ۲۱ ساعت بازی می‌کنند و این نشان می‌دهد بازی بخش مهمی در زندگی افراد است که باید با نگاه فرصت به این ماجرا نگاه و از آن استفاده کرد.

گفتنی است در آخرین پیمایشی که به بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای تا ابتدای سال ۱۴۰۰ انجام داده است؛ از هر ۱۰۰ ایرانی، ۴۰ نفر بازی دیجیتال (گیم) انجام می‌دهند به این ترتیب، در سال ۱۴۰۰ از هر ۱۰۰ مرد، ۴۶ نفر و از هر ۱۰۰ زن ایرانی ۳۵ نفر بازیکن هستند؛ این در حالی است که در سال ۱۳۹۸ این تعداد بازیکنان ۲۹ نفر بود. گفته شده میانگین سنی بازیکنان ایرانی ۲۱ سال بوده که این افراد به طور میانگین ۹۵ دقیقه در روز بازی (گیم) می‌کنند. متوسط مردان بازیکن ۱۱۵ دقیقه و متوسط زنان بازیکن ۶۴ دقیقه در روز است و تقریباً ۵۸ درصد گیمرها آنلاین، ۵۶ درصد کل آنها هر روز بازی می‌کنند، اما بیش جمعیت کل بازیکنان، ۳ درصد آنها میانسال، ۱۸ درصد بزرگسال، ۳۴ درصد جوان، ۱۹ درصد نوجوان، ۱۷ درصد کودک، ۹ درصد خردسال هستند. مجموع هزینه‌کرد بازیکنان ایرانی برای ساخت‌افزار و نرم‌افزارهای بازی‌های دیجیتال در سال ۱۴۰۰، ۱۹ میلیارد و ۲۷۹ میلیون تومان برآورد شده است که تقریباً با ۲۷۹ میلیون دلار برابری می‌کند.



بانک پاسارگاد، بیشترین ورود سپرده طی نیمه ابتدایی امسال مربوط به

بانک‌های ملت و تجارت بوده، طی این دوره به مانده سپرده‌های بانک‌های ملت بیش از ۵۵ هزار میلیارد تومان و به تجارت نیز حدود ۵۱ همت افزوده شده است، اما بررسی میزان رشد مانده سپرده بانک‌ها در شش ماهه نخست امسال حکایت از پیشروی موسسه اعتباری ملل نسبت به دیگر بانک‌ها دارد؛ این موسسه اعتباری بیشترین رشد را در میان بانک‌ها به ثبت رسانده که حدود ۴۹ درصد است. مانده سپرده‌های موسسه اعتباری ملل در پایان شهریورماه امسال به بیش از ۵۶ همت رسیده است. کمترین میزان رشد مانده سپرده‌های بانکی طی نیمه نخست امسال نیز به بانک خاورمیانه با میزان رشد ۱٫۶ درصدی تعلق دارد.

بررسی تغییرات مانده تسهیلات پرداختی بانک‌ها در نیمه نخست امسال نشان از میانگین رشد ۱۱٫۲ درصدی مجموع ۱۳ بانک مورد اشاره دارد. در همین راستا مقایسه رشد مانده تسهیلات پرداختی به تفکیک بانک‌ها طی نیمه نخست امسال نیز نشان می‌دهد بانک اقتصاد نوین با بیشترین رشد همراه بوده است. مانده تسهیلات پرداختی بانک اقتصادنوین طی نیمه نخست امسال معادل ۲۳٫۲ درصد افزایش یافته و در پایان شهریور به ۱۹۴ همت رسیده است. پس از بانک اقتصادنوین، بیشترین رشد میزان مانده تسهیلات پرداختی با رشد ۱۹ درصدی به بانک سامان و رشد ۱۸ درصدی به بانک پاسارگاد تعلق دارد. در حالی که میزان مانده سپرده‌های موسسه اعتباری ملل در نیمه نخست امسال حدود ۴۹ درصد افزایش یافته، اما میزان مانده سپرده‌های آن تنها ۱۳ درصد رشد داشته است. کمترین رشد مانده تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی نیمه نخست امسال نیز به پست بانک ایران تعلق دارد که رشد ۱٫۸ درصدی را به ثبت رسانده است.

#### استاندارد وادهمی رعایت نشد

بررسی عملکرد ۱۴ بانک نشان می‌دهد میزان استاندارد تسهیلات‌دهی رعایت نشده و قریب به اتفاق بانک‌های چندین برابر سرمایه خود اقدام به پرداخت تسهیلات کرده‌اند. در واق، برخی بانک‌های کشور بدون رعایت استاندارد، بیش از ۴۰ برابر میزان سرمایه خود تسهیلات پرداخت کرده‌اند که این موضوع یکی از عوامل ناترازی بانک‌ها از محل عدم رعایت نسبت سرمایه است. از میان بانک‌های کشور تنها بانک‌های پاسارگاد، ملت، اقتصاد نوین، پست بانک ایران، صادرات، کارآفرین، سینا، دی، خاورمیانه، سامان، پارسیان، تجارت، رسالت و موسسه اعتباری ملل نسبت به انتشار گزارش عملکرد و وضعیت ماهانه مانده تسهیلات خود در سایت کدال اقدام کرده‌اند و گزارش عملکردی از دیگر بانک‌ها در دسترس نیست.

فرصت امروز: بررسی عملکرد بانک‌ها در نیمه نخست امسال حاکی از آن است که میزان رشد مانده تسهیلات پرداختی بانک‌ها از میزان رشد مانده سپرده‌ها کمتر بوده و به عبارتی، تسهیلات از سپرده عقب افتاده است. آمارهای رسمی نشان می‌دهد که در نیمه نخست سال ۱۴۰۲، میزان رشد تسهیلات پرداختی بانک‌ها با میزان رشد سپرده‌های بانکی تناسبی ندارد، به طوری که بانک‌های کشور به تناسب میزان سپرده‌ای که جذب کرده‌اند اقدام به پرداخت تسهیلات نکرده‌اند. از میان بانک‌های کشور تنها بانک‌های پاسارگاد، ملت، اقتصاد نوین، پست بانک ایران، صادرات، کارآفرین، سینا، دی، خاورمیانه، سامان، پارسیان، تجارت و موسسه اعتباری ملل نسبت به انتشار گزارش عملکرد ماهانه خود در سایت کدال اقدام کرده‌اند و متأسفانه گزارش عملکردی از دیگر بانک‌ها در دسترس نیست. بررسی عملکرد ۱۳ بانک مذکور نشان می‌دهد که در نیمه نخست سال جاری بیش از ۴۳۰ همت به مانده سپرده‌های این بانک‌ها افزوده شده است. این در حالی است که تنها ۳۰۴ همت به مانده تسهیلات پرداختی بانک‌های یادشده افزوده شده است.

بررسی تغییرات مانده تسهیلات پرداختی و مانده سپرده‌های سرمایه‌گذاری شده در ۱۳ بانک مورد اشاره نشان می‌دهد که به طور میانگین مانده تسهیلات این بانک‌ها در نیمه نخست امسال (مقایسه ارقام در پایان شهریورماه امسال نسبت به اسفندماه ۱۴۰۱) حدود ۱۱٫۲ درصد و مانده سپرده‌های آنها به طور میانگین حدود ۱۶٫۷ درصد افزایش یافته است. از سوی دیگر، بررسی عملکرد بانک‌ها نشان می‌دهد که میزان استاندارد و مجاز تسهیلات‌دهی رعایت نشده و قریب به اتفاق بانک‌ها چندین برابر سرمایه خود اقدام به پرداخت تسهیلات کرده‌اند. در گزارش حاضر، نسبت مانده تسهیلات پرداختی بانک‌ها به میزان سرمایه یثنی آنها مورد بررسی قرار گرفته است. بالاترین نسبت به بانک قرض‌الحسنه رسالت تعلق دارد و این بانک بیش از ۹۶ برابر میزان سرمایه خود، تسهیلات پرداخت کرده است. از سوی دیگر، کمترین نسبت تسهیلات پرداختی به سرمایه به بانک دی تعلق دارد و این بانک ۱٫۳ برابر سرمایه خود تسهیلات داده است.

#### وادهمی به مرز هشدار رسید

بررسی عملکرد ۱۳ بانک در شش ماهه نخست امسال نشان می‌دهد که میزان رشد مانده تسهیلات پرداختی بانک‌ها از میزان رشد مانده سپرده‌ها کمتر بوده است. نگاهی به عملکرد بانک‌های مورد اشاره نشان می‌دهد در نیمه نخست امسال بانک پاسارگاد، مقصد اصلی سپرده‌ها بوده است، به طوری که حدود ۶۸ همت به مانده سپرده‌های این بانک افزوده شده و میزان آن در پایان شهریور امسال به ۵۲۶ همت رسیده است. بعد از

۲ سناریو برای تغییر رفتار ناگهانی دولت

# دولت ۱۰۰ همت از منابع خود نزد بانک مرکزی را بیرون کشید

بدهی دولت درحال کوچکتر شدن است، الزاما باید اجزای دیگر پایه پولی رشد فزاینده داشته باشند تا رشد کل پایه پولی در یکی از سقف‌های تاریخی خود قرار بگیرد.

درباره افزایش ناگهانی سپرده‌های دولت و کاهش ناگهانی آن، دو سناریو مطرح است. سناریوی اول این است که دولت به طور موقتی بخشی از سپرده‌های خود را نزد بانک مرکزی به امانت گذاشته و سپس آنها را برداشت کرده است. سناریوی دوم هم این است که در انتهای سال گذشته دولت به دارایی‌های خود افزوده و در ابتدای سال ۱۴۰۲ به دلیل محقق نشدن برخی از پیش‌بینی‌هایش از منابع درآمدی خود، دوباره مجبور به برداشت از سپرده خود شده است.

در نهایت بررسی‌ها نشان می‌دهد که در مقایسه نقطه‌به‌نقطه از ابتدای سال ۱۴۰۲ تا تیرماه، سنگین‌ترین عامل رشددهنده پایه پولی، خالص بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و در مقایسه هر ماه امسال نسبت به اسفندماه ۱۴۰۱ در تمامی ماه‌های اصلی‌ترین عامل رشددهنده پایه پولی، رشد خالص بدهی دولت به بانک مرکزی بوده است. براساس محاسبات صورت گرفته، پس از افزایش شدید میزان سپرده‌های دولت در انتهای سال ۱۴۰۱، ادامه برداشت‌از سپرده‌های جدید منجر به بیشتر شدن خالص بدهی‌های دولتی و انبساط پایه‌پولی از این ناحیه تا تیرماه ۱۴۰۲ شده است. در مقابل مشاهده می‌شود که در تمامی ماه‌های فروردین تا تیرماه سال جاری، اثر رشد خالص بدهی دولت تا حدودی با کاهش در دارایی‌های خارجی بانک مرکزی جبران شده است. گفتنی است گزارش منتشرشده براساس به‌روزترین آمارها انجام شده و دلیل محدودشدن آن تا تیرماه ۱۴۰۲ به عدم دسترسی به آمارهای جزئی پایه پولی مربوط می‌شود.

بانک مرکزی منفی بوده است، به عبارت دیگر، در این بازه زمانی، همواره سپرده‌های دولت نزد بانک مرکزی بیش از مطالبات بانک مرکزی از دولت به ثبت رسیده است. این در حالی است که حجم مطالبات بانک مرکزی از دولت طی فروردین ماه ۱۴۰۱ تا تیرماه ۱۴۰۲ باروند تقریباً یکسانی در حال حرکت بوده است. مسئله قابل توجه این است که حجم سپرده‌های دولت نزد بانک مرکزی در یک بازه زمانی سه تا چهار ماهه دچار نوسان شدید شده و سپس به روند عادی خود بازگشته است.

براساس داده‌های آماری بانک مرکزی، حجم کل سپرده‌های دولت نزد بانک مرکزی که در دی ماه ۱۴۰۱ حدود ۳۱۸ همت بوده، تنها در عرض دو ماه این رقم حدود ۱۵۲ همت افزایش یافته و در اسفندماه ۱۴۰۱ به ۴۷۱ همت می‌رسد. پس از این زمان ثبت دولت فروکش می‌کند و دوباره حجم سپرده‌های خود را تا اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ به ۳۶۹ همت می‌رساند. به عبارت دیگر، گویی دولت حدود دو ماه در بانک شدیداً سپرده‌گذاری کرده و سپس آن را از بانک مرکزی خارج کرده است. در نهایت مقایسه‌های آماری نشان می‌دهد که بخش دولتی در چهار ماه نخست امسال حدودا ۱۰۱ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان از سپرده‌های خود نزد بانک مرکزی را بیرون کشیده است.

در نتیجه این اتفاقات، خالص بدهی دولت به بانک مرکزی شدیداً افت کرده و از دی تا اسفندماه ۱۴۰۱ از حدود منفی ۷۱٫۹ همت به منفی ۱۹۸٫۵ همت رسیده است. منفی‌تر شدن خالص بدهی دولت، به معنای کوچک‌تر شدنش پایه پولی از این ناحیه است. این در حالی است که در اسفندماه ۱۴۰۱ و فروردین ماه ۱۴۰۲ رشد پایه پولی به ترتیب ۴۲ درصد و ۴۵ درصد به ثبت رسیده بود که جزو بالاترین ارقام رشد پایه‌پولی در دهه اخیر محسوب می‌شوند. زمانی که پایه پولی در حال رشد است اما

براساس آمارهای رسمی، خالص بدهی‌های دولت به بانک مرکزی در تیرماه امسال، مهم‌ترین عامل رشد چهار ماهه پایه پولی بوده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که دلیل این اتفاق، خروج ۱۰۱ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان سپرده بخش دولتی از بانک مرکزی بوده است. به گزارش «کوپران»، پس از رشد غیرعادی سپرده‌های دولت نزد بانک مرکزی در اسفندماه ۱۴۰۱، دولت اقدام به برداشت از سپرده‌های خود کرده و همین عامل منجر به تشدید رشد پایه پولی در ابتدای سال ۱۴۰۲ شده است. به همین ترتیب، اصلی‌ترین عامل افزایش پایه پولی از فروردین ماه ۱۴۰۲ تا تیرماه سال جاری، رشد خالص بدهی‌های دولت تلقی می‌شود. این در حالی است که با کاهش دارایی‌های خارجی بانک مرکزی در دوره زمانی مورد بررسی، بخشی از آثار رشد خالص بدهی‌های دولتی خنثی شده است.

چاپ پول براساس دارایی‌های ثبت شده در ترازنامه بانک مرکزی صورت می‌گیرد. بر این اساس، منابع پایه پولی از اسکناس و مسکوک در دست افراد، سپرده‌های دیداری و غیردیداری تشکیل شده است. در سمت مقابل در سمت مصارف پایه پولی، خالص دارایی خارجی بانک مرکزی، خالص بدهی دولت، خالص بدهی بانک‌ها و سایر دارایی‌ها قرار گرفته است.

براساس سازوکار اقتصادی، به ازای دارایی‌های بانک مرکزی در اقتصاد پول پرقدرت تزریق می‌شود.

خالص بدهی دولت یکی از اجزای مهم پایه‌پولی را تشکیل داده است. زمانی که حجم سپرده‌های دولت نزد بانک مرکزی از کل مطالبات بانک مرکزی از دولت کسر شود، خالص بدهی دولت حاصل می‌شود. اگر خالص بدهی دولت منفی باشد، پایه پولی از این حیث کاهش می‌یابد. بررسی‌ها نشان می‌دهد به‌طور کلی پس از خردادماه ۱۴۰۱ خالص بدهی دولت به



## خبرنامه

کاهش تقاضا برای گازوئیل و نفتا

### زنگ خطر برای اروپا به صدا در آمد

اگر قرار باشد بازار نفت سرخ‌رنگی در مورد وضعیت اقتصاد جهان ارائه دهد، این سرخ از زاویه دید دو فرآورده نفتی گازوئیل و نفتا ارائه خواهد شد و در اروپا، اخبار مربوط به این محصولات بسیار ناامیدکننده است.

انتظار می‌رود مصرف سالانه گازوئیل و نفتا در سال جاری در اروپا و کشورهای گروه توسعه و همکاری‌های اقتصادی، OECD، کاهش پیدا کند و مصرف نفتا به کمترین میزان خود از سال ۱۹۷۵ برسد؛ کاهشی که نشان‌های هشداردهنده درباره وضعیت اقتصاد اروپا است. گازوئیل به عنوان سوخت کامیون‌ها، قطارها، کشتی‌ها و صنایع مختلف ازجمله کشاورزی و ساخت‌وساز استفاده می‌شود. نفتا سوخت مایع هیدروکربنی است که توسط بخش پتروشیمی برای تولید همه‌چیز از تجهیزات پزشکی گرفته تا آدامس استفاده می‌شود. آلن گلدر، معاون پالایش، مواد شیمیایی و بازارهای نفت در شرکت مشاوره Wood Mackenzie Ltd معتقد است رشد ضعیف اقتصادی اروپا به بخش تولید ضربه شدیدی زده است و همین موضوع میزان تقاضا برای نفتا و گازوئیل که هر دو برای صنایع حیاتی هستند را به شدت کاهش داده است.

میزان تقاضای اروپا حتی در دنیایی که معامله‌گران به شدت بر پتانسیل اختلالات عرضه ناشی از جنگ در خاورمیانه متمرکز هستند، هنوز از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. کاهش مصرف مورد انتظار در این دو نوع سوخت در سال جاری بیش از نیم میلیون بشکه در روز در مقایسه با میزان مصرف قبل از دوران همه‌گیری رسیده است؛ مقداری که فاصله چندانی با مصرف کلی نفت بلژیک ندارد. به عنوان واردکننده اصلی سوخت دیزل از خاورمیانه، هند و آمریکا و به‌عنوان صادرکننده منظم نفتا به آسیای شرقی و آمریکای لاتین، هر اقت قابل توجهی در مصرف اروپا احتمالا اثرات منفی بر اقتصادها و بازارهای نفت در سراسر جهان خواهد داشت.

بخشی از کاهش تقاضای اروپا در سال جاری به دلیل روندهای بلندمدت ساختاری است. خریداران در اتحادیه اروپا مدت‌هاست که گزینه‌های بنزینی را به دیزل ترجیح می‌دهند و افزایش فروش خودروهای برقی هم به مصرف سوخت ضربه زده است، اما ضعف اقتصادی اروپا هم عامل بزرگی به شمار می‌رود. داده‌های شاخص مدیران خرید نشان می‌دهد که تقاضات مداوم در ساخت‌وساز و تولید منطقه یورو ادامه دارد، درحالی‌که تورم بالاتر از هدف باقی‌مانده قوی به حقیقتی اقتصاد آلمان، بزرگ‌ترین اقتصاد اتحادیه اروپا، در سه ماهه گذشته کوچک شد و در معرض خطر ورود به رکود دار.

به گفته سیاران هیللی، تحلیلگر بازار نفت در آژانس بین‌المللی انرژی، اعداد نفتا واضح هستند؛ مصرف سال جاری در مقایسه با سال ۲۰۲۱ بیش از یک‌چهارم کاهش خواهد داشت و به ۸۴۴ هزار بشکه در روز خواهد رسید که کمترین میزان در ۴۸ سال گذشته است. درحالی‌که نفتا در ترکیب برای ساخت بنزین هم استفاده می‌شود، دیدمان مصرف سوخت اروپا این آمار را شامل آمارهای خود نکرده است و در عوض نفتای مورداستفاده به‌عنوان مواد اولیه پتروشیمی را محاسبه کرده است.

در پنج اقتصاد بزرتر قاره اروپا یعنی آلمان، فرانسه، انگلیس، ایتالیا و اسپانیا، تمامی داده‌های جدید از کاهش تقاضا برای سوخت دیزل خبر می‌دهند. فروش دیزل جاده‌ای فرانسه در ماه سپتامبر نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۳٫۴ درصد کاهش یافته است. در آلمان، انتظار می‌رود که تقاضای کلی نفت در سال جاری حدود ۹۰ هزار بشکه در روز کاهش یابد، که این بیشترین میزان کاهش تقاضای نفت نسبت به هر کشور دیگری در جهان به غیر از پاکستان است، براساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، تقاضای سوخت نوع دیزل در اروپا در سال جاری نسبت به دوران پیش از همه‌گیری کرونا حدود ۳۸۰ هزار بشکه در روز کاهش خواهد داشت.

توضیح جهانی از وضعیت اروپا هم آشفتنه‌تر است. در چین، علی‌رغم چالش‌هایی که بخش املاک برای اقتصاد این کشور ایجاد کرده است، تقاضا در حال رونق است. در ماه‌های ژانویه تا اوت سال جاری، سوخت دیزل نسبت به مدت‌زمان مشابه در سال ۲۰۱۹ افزایشی ۴۰ درصدی داشته و مصرف نفتا در دوره مربوطه بیش از دو برابر شده است. چین سرمایه‌گذاری هنگفتی در بهبود ظرفیت پتروشیمی خود انجام داده است. جهش در تولید، بسیاری از محصولات این صنعت مانند اتیلن، پروپیلن و آروماتیک‌ها را به عرضه بیش‌ازحد سیوق داده و جذابیت چین را به عنوان یک‌قطب تولید افزایش داده‌ان.

در آمریکا هم تقاضای ضمنی برای محصولات تقطیری شامل گازوئیل و روغن گرمایی در چند هفته گذشته کمتر از استانداردهای فصلی کاهش‌یافته است. براساس پیش‌بینی‌های دولت، انتظار می‌رود تقاضای این محصولات در سه ماهه چهارم سال جاری و پیش از افزایش در اوایل سال آینده، کمتر از میزان سال قبل باقی بماند. به گفته تحلیلگران JPMorgan، پالین‌حال، صنعت حمل‌ونقل برای نشان‌هایی از بهبودی از خود نشان داده‌اند و تقاضای بخش حمل‌ونقل ریلی برای این محصولات هم در حال افزایش است. در آمریکا نفتا معمولاً برای تولید بنزین استفاده می‌شود درحالی‌که مایعات گازی طبیعی ارزان‌تر که محصول جانبی حفاری نفت شیل هستند، به‌عنوان مواد اولیه پتروشیمی مورداستفاده قرار می‌گیرند. به گفته کارشناسان، چشم‌انداز هر دوی این محصولات برای اروپا در سال ۲۰۲۴ بسیار ضعیف است.

با توافق عربستان و روسیه

### نفت به مسیر صعود قیمت بازگشت

قیمت نفت در معاملات روز دوشنبه بازار آسیا، در پی تایید تصمیم عربستان سعودی و روسیه برای تمدید کاهش عرضه اضافی تا پایان سال میلادی جاری، افزایش یافت. بهای معاملات نفت برنت با ۳۵ سنت معادل ۰٫۴۱ درصد افزایش، به ۸۴ دلار و ۸۹ سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با ۴۱ سنت معادل ۰٫۵۱ درصد افزایش، در ۸۰ دلار و ۹۲ سنت در هر بشکه ایستاد. هر دو شاخص هفته گذشته بیش از شش درصد کاهش ثبت کرده بودند که دومین کاهش هفتگی متوالی آنها بود. عربستان سعودی در بیانیه‌ای که از سوی یک منبع در وزارت انرژی منتشر شد، تایید کرد این کشور به کاهش داوطلبانه اضافی خود به میزان یک میلیون بشکه در روز ادامه می‌دهد که به منزله تولید حدود ۹ میلیون بشکه در روز در دسامبر است. تصمیم اروپا مطابق با پیش‌بینی تحلیلگران بود. پس از بیانیه عربستان سعودی، روسیه هم اعلام کرد که به کاهش روزانه ۳۰۰ هزار بشکه‌ای صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی خود تا پایان دسامبر ادامه خواهد داد.

همانطور که تحلیلگران پیش‌بینی کرده بودند، شرکت آرامکو سعودی قیمت فروش رسمی گرید نفتی عرب لایت برای دسامبر را برای مشتریان آسیایی تغییر نداد و روند افزایش قیمت پنج ماهه را متوقف کرد. قیمت فروش عرب لایت، چهار دلار در هر بشکه بالاتر از میانگین قیمت نفت عمان لایبی ماند.

نفت در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۴، دچار مازاد عرضه می‌شود و این کاهش تولید، متعاقب کند. سورو سرکار، تحلیلگر دی بی اس در سنسناپور گفت: بازار در مقطع فعلی، روی ریسک ژئوپلیتیکی زیادی حساب نمی‌کند. وی با اشاره به ادامه کاهش عرضه، پایان افزایش نرخ‌های بهره و کاهش دلار آمریکا، پیش‌بینی کرد نفت برنت در محدوده ۸۰ تا ۸۵ دلار در هر بشکه، حمایت خواهد شد.

سرمایه‌گذاران هفته جاری منظر انتشار آمار تقاضای بیشتری از سوی چین هستند که دومین مصرف‌کننده بزرگ نفت در جهان به شمار می‌رود. به گزارش رویترز، شرکت خدمات انرژی بیکر هیوز اعلام کرد شرکت‌های انرژی آمریکایی، تعداد دک‌های حفاری نفت و گاز طبیعی را هفته گذشته هشت حلقه کاهش دادند و به ۴۹۶ حلقه رساندند که پایین‌ترین میزان از ژانویه سال ۲۰۲۲ است.

روند صعودی بورس در واکنش به اعلام نرخ خوراک پتروشیمی ادامه یافت

# صعود پتروپالایشی‌ها به صدر بورس



۰٫۱۱ درصدی نرخ تسعیر ارز سیگنال افزایشی محدودی را به ارمغان آورد. از ۲۵ محصول پلیمری که قیمت پایه آن توسط دفتر توسعه صنایع تکمیلی اعلام می‌شود، نرخ ۱۷ محصول برمبنای دلار در بازار مبادله تسعیر شده و بهای هشت محصول همچنان برمبنای دلار ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی تعیین می‌شود. نرخ تسعیر ارز ۱۷ محصول پتروشیمی که برمبنای حواله ارز در بازار مبادله تعیین می‌شود؛ رشدی ۰٫۱۱ درصدی داشت. در شرایطی که قیمت جهانی برخی محصولات پلیمری نظیر PVC و استایرن بوتادین در بازه هفتگی تغییری نداشت، این رشد محدود نرخ ارز باعث شد تا قیمت‌های پایه این محصولات، با افزایش اندک اعلام شود. با این وجود قیمت پایه اغلب محصولات پلیمری، بی‌توجه به سیگنال ارزی و متأثر از افت قیمت‌ها در بازار جهانی کاهش داشته است.

سقوط بهای نفتا در بازار جهانی ظرف هفته‌های اخیر ادامه‌دار شده و این موضوع سیگنال کاهش موثری برای رینگ پتروشیمی به همراه داشته است. از نفتا به عنوان خوراک واحدهای پتروشیمی استفاده می‌شود؛ بنابراین نوسان بهای این محصول به قیمت در رینگ پتروشیمی جهت‌دهی می‌کند.

#### کاهش تولید مانع رکود رینگ پتروشیمی

بهای هر تن نفتا با ثبت کاهشی ۳٫۳ درصد هفتگی به ۶۲۵ دلار در بازار جهانی رسید. این رقم کمترین نرخ فروش آن پس از ابتدای ماه اوت بود. به این ترتیب این محصول در کف نرخ ۹۰ روز اخیر خود جای گرفت. بهای اغلب محصولات پلیمری نوسانی همگرا با نرخ نفتا دارد و بنابراین قیمت نفتا به معاملات محصولات پلیمری جهت‌دهی می‌کند. کاهش بهای نفت و تضعیف داده‌های اقتصادی چین در بخش تولید از عقبگرد بهای نفتا ظرف روزهای گذشته حمایت کرده است. شاخص مدیران خرید

بخش تولید چین برای ماه اکتبر با نرخی کمتر از ۵۰ واحد اعلام شد؛ این موضوع در حالی که فعالان بازارهای کالایی را از رونق بزرگ‌ترین اقتصاد جهانی به مسیر رشد ناامید کرد، سیگنال منفی موثری برای کالایی‌ها به ارمغان آورد که نتیجه آن در بهای محصولات پتروشیمی نمایان بود.

استمرار سقوط قیمتی در رینگ جهانی پتروشیمی باعث می‌شود تا قیمت پایه این محصولات در بازار داخل برای مدت کاهشی باشد. در این شرایط انتظار می‌رود که صنایع تکمیلی به امید افت نرخ در صدد تعویق خرید برآیند؛ اما با توجه به اورهال صنایع پتروشیمی مادر در کشور و احتمال کسری عرضه، بعید است که صنایع تکمیلی ریسک تعویق خرید را بپذیرند. به این ترتیب، اگرچه قیمت‌های پایه کاهشی است، اما افزایش تقاضا می‌تواند باعث شود تا نرخ محصولات نهایی در رینگ پتروشیمی ظرف روزهای آینده افزایش یابد.

نفت بدهید تا به بخش مسکن پول بدهیم

## شرط نفتی صندوق توسعه ملی

صندوق توسعه ملی آمادگی تامین مالی را دارد، به شرطی که وزارت نفت متعهد به ارائه این نفت در قبال حواله‌ها باشد، در غیر این صورت معادلات دچار مشکل خواهد شد.

وی با تاکید بر اینکه صندوق توسعه ملی طبق قانون، اجازه ارائه تسهیلات به مسکن را ندارد، توضیح داد: اما استیجازه اخذ شده است مبنی بر اینکه ۲میلیارد دلار از حواله‌های نفتی را در نهضت ملی مسکن استفاده کنند. از آنجایی که تبدیل حواله‌های نفتی به نفت و منابع مالی زمان‌دار است، صندوق توسعه ملی اعلام کرد در صورتی که مشخص شود فرآیند تبدیل حواله‌ها به نفت به چه صورت خواهد بود، آمادگی تامین مالی را در قبال دریافت حواله‌های نفتی دارد. به گفته «میرمحمد صادقی»، طبق مذاکراتی که با وزارت راه و شهرسازی انجام شده است، به هر میزانی که حواله‌ها صادر شده و در اختیار صندوق توسعه ملی قرار گیرد و مشخص شود نفت یا پول چه زمانی به صندوق داده می‌شود، صندوق توسعه ملی نیز منابع را در اختیار وزارت راه‌وشهرسازی قرار خواهد داد.

این عضو هیأت‌عامل صندوق توسعه ملی با بیان اینکه حواله‌های مذکور بین‌المللی هستند، گفت: حواله‌ها با یا مبلغ دلاری یا با تعداد بشکه هستند، البته حواله‌ها در حال طراحی هستند و باید مانند حواله‌های بورس کالا سررسید داشته باشند. در این راستا مذاکرات بین صندوق توسعه ملی،

### صعود رشد اقتصادی گروه بریکس

جاری، ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور روسیه مدعی شد که بریکس از نظر برابری قدرت خرید (PPP) از کشورهای گروه هفت پیشی گرفته است. کارشناسان پیش‌بینی کردند که مجموع تولید ناخالص داخلی (GDP) بریکس توسعه‌یافته برحسب برابری قدرت خرید حدود ۶۵ تریلیون دلار خواهد بود. این امر سهم این گروه از تولید ناخالص داخلی جهانی را از ۳۱٫۵ درصد فعلی به ۳۷ درصد خواهد رساند. در مقایسه، سهم گروه هفتی که در حال حاضر حدود ۲۹٫۹ درصد است. بریکس در اصل اصطلاحی است که اقتصاددانان با استفاده از حرف اول چهار کشور برزیل، روسیه، هند و چین که پتانسیل تسلط بر اقتصاد جهان در قرن بیست و یکم را دارند، ابداع کردند. این کشورها ابتدا در سال ۲۰۰۶ گردهم آمدند و بعدها

فرصت امروز؛ به نظر می‌رسد صنایع پتروپالایشی در معاملات روز گذشته به اعلامی خوراک و سوخت مصرفی واکنش مثبت نشان دادند. روز یکشنبه اعلام شد که سقف نرخ خوراک ۷ هزار تومان و نرخ خوراک شهر یور ۴۸۰۰ تومان تعیین شده است. بر همین اساس در واکنش به اعلام نرخ خوراک پتروشیمی، نمادهای شینا، شیدیس، تایپکو، شیندر و شستران جزو نمادهای سبزیپوش بورس بودند و بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. همگام با رشد دسته‌جمعی نمادهای بورسی، خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار مثبت شد و ۹۶ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار وارد شد.

بازار سرمایه در سومین روز هفته هم روند صعودی خود را ادامه داد و شاخص کل بورس با افزایش بیش از ۱۴ هزار واحدی به سطح ۲ میلیون و ۳۰ هزار واحد رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن که از همه نمادها به یک اندازه تاثیر می‌پذیرد و نماگر دقیق‌تری برای رصد جریان بازار است، دیروز با رشد ۵ هزار و ۹۱۷ واحدی در تراز ۶۸۴ هزار و ۸۲۷ واحد ایستاد. در اِسِن بازار بیش از ۳۱۹ هزار معامله به ارزش ۴۳ هزار و ۵۸۸ میلیارد ریال انجام شد. پالایش نفت اصفهان، پتروشیمی پردیس، سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین، پتروشیمی بندرعباس، پتروشیمی تهران، شرکت ارتباطات سیار ایران و گروه مینا از جمله تاثیرگذارترین نمادهای بر شاخص کل بورس بودند. در آن سویی بازار سرمایه نیز فرابورس همین وضعیت را داشت و شاخص کل آن با افزایش ۱۵۱ واحدی به ۲۴ هزار و ۷۲۱ واحد رسید. در این بازار بیش از ۱۶۱ هزار معامله به ارزش ۲۳۲۷ هزار میلیارد ریال انجام شد. پلیمز آریانساول، سرمایه‌گذاری مالی سپهر صادرات مدیریت انرژی امید تابان هور، فولاد هرمزگان جنوب، نفت پاسارگاد، بیمه پاسارگاد و پالایش نفت لاون از تاثیرگذارترین نمادها بر شاخص کل فرابورس بودند.

#### صعود شاخص‌ها در نیمه آبان ماه

در معاملات روز دوشنبه ۱۵ آبان ماه، شاخص کل بورس تهران ۱۴ هزار و ۱۴۳ واحد نسبت به روز کاری قبل بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۳۰ هزار و ۸۷۸ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با افزایش ۵ هزار و ۹۱۸ واحد در رقم ۶۸۴ هزار و ۸۲۷ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس هم با رشد ۱۵۱ واحدی به رقم ۲۴ هزار و ۷۲۱ واحد و شاخص هم‌وزن فرابورس با افزایش هزار و ۳۴۰ واحد به سطح ۱۲۱ هزار و ۶۸۱ واحد رسید. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار مثبت شد و ۹۶ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد. نماد بالبر بیشترین ورود پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۳۲ میلیارد تومان بود. در سوی دیگر، بیشترین خروج پول حقیقی به نمادهای فعلی، آریان، بیاس، وایند

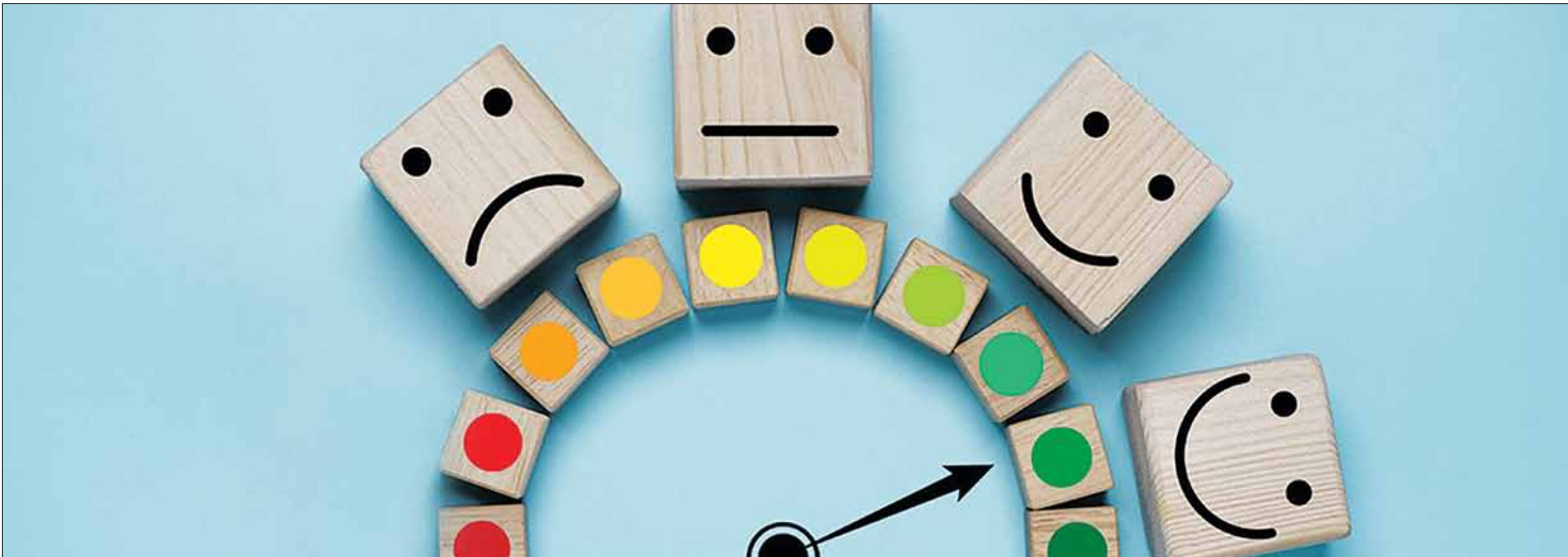






فرصت امروز بررسی می‌کند

## چطور انتظارات مشتریان را بر آورده کنیم؟



### نویسنده: علی آل علی

اولین آرزوی هر کارآفرینی در دنیا جذب چند تا مشتری برای شروع کارش است. اینطوری هم درآمد شرکت کمی افزایش پیدا می‌کند، هم اینکه اعتماد به نفس آدم برای توسعه برندش بی‌نهایت بیشتر خواهد شد. البته این فقط اول ماجراست؛ چراکه صرفاً حضور چند تا مشتری هیچ کارآفرینی را قانع نمی‌کند. همانطور که تیم‌های ورزشی بزرگ طرفدارهای دوآنتیسه دارند، مدیران هم همیشه دنبال مشتریان وفادار هستند. منظور ما از مشتریان وفادار آن دسته از خریدارانی است که بارها و بارها محصولات شما را تهیه کرده و هیچ جوهره راضی نیستند برندان را با بقیه رقبا عوض کنند. درست مانند طرفداران یک تیم ورزشی که حتی به حمایت از بقیه تیم‌ها فکر هم نمی‌کنند!

پیدا کردن مشتریان وفادار برای خیلی از کارآفرینان مثل یک پازل پیچیده به نظر می‌رسد؛ از آن دست پازل‌هایی که هرچه در آن جلوتر می‌رویم، احساس سردرگمی بیشتری می‌کنیم. اگر شما هم بارها و بارها در طول زندگی‌تان چنین احساسی داشته‌اید و دست آخر هم تمام مشتریان‌تان جذب رقبا شده‌اند، دیگر لازم نیست نگران باشید. فرمول طلایی جذاب همیشگی مشتریان در یک کلمه خلاصه می‌شود: برآورده کردن انتظارات آنها.

بی‌شک صحبت کردن درباره برآورده کردن انتظارات مشتریان خیلی راحت‌تر از اجرای آن است. به همین خاطر اغلب مقالات دنیای کسب و کار فقط شامل توصیه‌های بی‌سر و ته در این باره است. از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز اصلاً دوست نداریم وقت شما را تلف کنیم، در این مقاله خلاف جهت رودخانه شننا کرده‌ایم. هرچه باشد وقت طلاست و نباید همینطور الکی پای مقالات کلیشه‌ای هدرش داد. پس اگر دوست دارید یک بار برای همیشه به این سوال که «چطور انتظارات مشتریان را برآورده کنیم؟» پایان دهید، این مقاله کاملاً مخصوص شماست. در ادامه بعضی از مهمترین تکنیک‌ها در این ماموریت به ظاهر غیرممکن را مرور خواهیم کرد. **شناخت دوباره مشتریان: عنصر فراموش شده دنیای کسب و کار** خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند مشتریان را مثل کف دست‌شان می‌شناسند. دقیقاً به همین خاطر حتی یک دقیقه هم وقت‌شان را برای شناخت خریداران تلف نمی‌کنند. راستش را بخواهید چنین کاری مثل بی‌خیالی یک کارگردان بابت اجرای نمایشش در سالنی چند هزار نفری است. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که یک تئاتر بی‌برنامه همراه با کارگردانی تنبل هیچ وقت رضایت مخاطب را به دست نمی‌آورد، مگر نه؟

اولین فرمول ما برای جلب رضایت مشتریان تلاش برای شناخت دوباره‌شان است. قبول دارم هر کارآفرینی کمابیش درکی از وضعیت مشتریان دارد. با این حال چنین درکی هرگز به شما کمک نخواهد کرد؛ چراکه مشتریان روز به روز سطح انتظارات‌شان از شما بیشتر شده و اگر دیر بجنبید حتی با یک کارت قرمز مستقیم از بازار اخراج خواهید شد.

شناخت دوباره مشتریان فرصتی طلایی برای تجدید نظر در ساختارهای کسب و کارتان به دست می‌دهد. چه بسا شما در طول سال‌های اخیر برخلاف انتظارات مشتریان فعالیت کرده باشید و حالا نوبت بازگشت به مسیر اصلی باشد. اگر هیچ وقت نظر مشتریان درباره اوضاع کسب و کارتان را جویا نشوید، کم کم مشتریان هم دیگر توجهی به شما نخواهند کرد. اگر هم فکر می‌کنید بازیابی مشتریان مثل فیلم‌های هری پاتر با یک ورد جادویی امکان‌پذیر است، احتمالاً خیلی وقت است برندان در مرز ورشکستگی به سر می‌برند.

همانطور که مردم درباره روش‌های پخت یک غذای درجه یک کلی با هم اختلاف نظر دارند، درباره شیوه‌های شناخت دقیق مشتریان هم کلی

جنگ و دعوا وجود دارد. ما برای اینکه شما در چنین نبرد سهمگینی زخمی نشوید، از قبل یک راه حل استاندارد را برای‌تان جدا کرده‌ایم. راهکار ما «مطالعه بازار» یا به قول فرنگی‌ها «Market Research» است. در این تکنیک شما باید تمام اطلاعات در دسترس درباره مشتریان مثل سن، محل سکونت، میزان درآمد و طبقه اجتماعی را گردآوری کنید. این اطلاعات اساسی به شما برای شناخت دوباره مشتریان کمک زیادی خواهد کرد. دست آخر هم برای اطمینان از دقت بالای شناخت‌تان می‌توانید یک گفت و گوی کوتاه با نظرسنجی از مشتریان داشته باشید. اینطوری دیگر مو لای درز کارتان نمی‌رود.

### تعامل با مشتریان درست: اتلاف وقت ممنوع!

گاهی اوقات آدم فکر می‌کند در حال فروش محصولات به مشتریان درست است اما عملاً فقط کارش را سخت و سخت‌تر می‌کند. اجازه دهید از یک مثال دم دستی برای فهم هرچه بهتر این مسئله استفاده کنیم. فرض کنید شما دوستی دارید که طرفدار پر و پاقرص مسابقات فرمول یک است. احتمالاً این دوست‌تان برای اینکه هنگام تماشای این مسابقات در پیست‌های حرفه‌ای تنها نباشد، یک بلیت اضافه هم برای شما تهیه خواهد کرد. حالا اگر شما حتی راندگی هم دوست نداشته باشید، چه اتفاقی خواهد افتاد. بگذارید یک پیشگویی دقیق بکنم، به راحتی با دوست‌تان دعوی‌تان خواهد شد!

وقتی کسی به کسب و کار شما علاقه‌ای ندارد، الکی نباید وقت‌تان را تلف کنید؛ چراکه نه از چنین آدمی مشتری وفادار برای‌تان درمی‌آید، نه حتی می‌توانید رضایتش را جلب کنید. در عوض کارآفرینان حرفه‌ای همیشه دنبال کسانی هستند که اندک علاقه‌ای به کسب و کارشان داشته باشند. آن وقت با یک سرمایه‌گذاری دقیق و تعامل نزدیک طوری دل‌شان را به دست می‌آورند که نگو و نپرس.

اگر شک دارید مشتریانی که روی آنها هدف‌گذاری کرده‌اید به دردتان می‌خورند یا نه، لازم نیست خیلی به خودتان سخت بگیرید. در عوض سوالات زیر را از خودتان بپرسید و سعی کنید بدون رو در بایستی به آنها جواب دهید:

- آیا مشتریان مدنظر شما با دیدن محصولات‌تان کمی شگفت‌زده می‌شوند؟ به زبان خودمانی اصلاً محصولات‌تان برای آنها جذابیتی دارد؟
- کسانی که به عنوان مشتری هدف انتخاب کرده‌اید، در زندگی به محصولات یا خدمات شما نیاز دارند؟
- چرا فکر می‌کنید مشتریان کنونی به درد کسب و کارتان نمی‌خورند؟

کارآفرینانی که به اندازه کافی با خودشان صادق باشند تا به سوالات بالا جواب‌های الکی ندهند، خیلی زود درباره مشتریان به جمع‌بندی درست خواهند رسید. آن وقت می‌توانید تخته گاز به سمت برآورده ساختن انتظارات آنها بروید.

### رفع نیازهای مشتریان به سبکی متفاوت: تغییر همبسته خوشایند است

حالا که مشتریان‌تان را دوباره از نو شناختید و دور آنهایی که علاقه‌ای به برندان ندارند هم خط کشیدید، کم کم باید برویم سراغ اصل مطلب. در این مرحله شما با نیازهای مشتریان آشنا شده و آنها را تا جای ممکن رفع خواهید کرد. اجازه دهید با هم روراست باشیم، شما همین الان هم پیشفرض‌هایی درباره نیاز مشتریان دارید. پس لازم نیست خیلی به خودتان سخت بگیرید. گپ و گفت‌های دوستانه با مشتریان هنگام خرید، برگزاری همایش‌های مخصوص مشتریان و صداالته توجه به باشگاه مشتریان منابع اطلاعاتی مهمی برای شناسایی نیازهای آنها خواهد بود. متأسفانه خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند همین که بیکار نیاز مشتریان را بررسی کردند، دیگر تا آخر عمرشان باید فقط آنها را برآورده کنند.

اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید بگوییم سخت در اشتباهید؛ چراکه نیازهای مشتریان خیلی زود تغییر می‌کند؛ دقیقاً مثل فصل‌های سال که تا به خودتان بیایید عوض شده‌اند!

امروزه شبکه‌های اجتماعی نقش بی‌نهایت پررنگی در زندگی روزمره مردم پیدا کرده است. بنابراین بد نیست کمی از برنامه‌های‌تان را هم با توجه به این پلتفرم‌ها طراحی کنید. اشتباه نکنید، ما قصد نداریم الکی گجت‌تان کنیم. در عوض همه حرف‌مان استفاده از ظرفیت‌های آنلاین برای اطلاع از نیازهای مشتریان است. هرچه باشد مردم در شبکه‌های اجتماعی فقط دنبال خنده و تفریح نیستند، بلکه مشکلات‌شان را هم با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند. بنابراین اگر نیم‌نگاهی به اینستاگرام، یوتیوب یا بقیه پلتفرم‌ها داشته باشید، خیلی ضرر نخواهید کرد.

بعد از اینکه نیازهای تازه مشتریان به دست‌تان رسید، باید به فکر رفع آنها از طریق روش‌های تازه باشید. قبول دارم برخی از نیازهای مشتریان در طول زمان هیچ تغییری نمی‌کند، اما قرار نیست شما به سبک دوران باستان آن نیازها را رفع کنید؛ چراکه مردم دوست دارند برندها برای جلب رضایت‌شان همیشه در تلاش باشند. وقتی شما نیازها و خواسته‌های مشتریان را با روش‌های جدید رفع می‌کنید، ناخودآگاه تاثیر ویژه‌ای روی آنها خواهید گذاشت. همین هم کافی است تا برندان طوری بین مردم مشهور شود که دیگر حتی یک رقیب هم به گرد پای‌تان نرسد.

### تعریف استانداردهای واضح برای تیم شرکت: تقویت نیروی کار و دیگر هیچ

پشت هر کارآفرین موفق تعداد زیادی کارمند وجود دارد که با تمام قوا کار می‌کنند. متأسفانه خیلی از مدیران به این نکته ظریف توجه ندارند و همه فکر و ذکرشان مشتریان است. اگر شما هم چنین رفتاری از خودتان نشان می‌دهید، احتمالاً دیر یا زود مشتریان از دست‌تان عصیان خواهند شد؛ چراکه در بازارهای امروز فقط تولید محصول بهتر ملاک نیست. در عوض مشتریان قبل از خرید زیر و بم وضعیت شرکت‌ها را زیر ذره بین می‌برند. اگر شما رفتار خوبی با نیروی کار نداشته یا استانداردهای کاری‌تان ناقص باشد، خیلی زود از فهرست طلایی مشتریان خط خواهید خورد. به همین خاطر معمولاً برندهای بزرگ استانداردهای کاری سختی دارند که هیچ جوهره از آنها کوتاه نمی‌آیند.

شاید فکر کنید استانداردهای کاری فقط فشار بیشتری روی نیروی کار می‌آورد. در این صورت باید نگاه‌تان درباره استانداردهای کاری را عوض کنیم. وقتی درباره این موضوع حرف می‌زنیم، در واقع قوانین فضای کاری را مد نظر داریم. مثلاً اینکه هر کارمند در طول ماه چند تا مرخصی دارد و چقدر باید کار کند نیز در این چارچوب قرار می‌گیرد. از آنجایی که مشتریان در دنیای مدرن دوست ندارند محصولی را بخرند که با کار سخت و طاقت‌فرسای نیروی کار تولید شده، رعایت این نکات احساس رضایت بیشتری به آنها می‌دهد. احتمالاً شما هم تبلیغات برندهای مختلف درباره رعایت حقوق کارمندان یا رسیدگی به وضعیت رفاهی نیروی کار را دیده‌اید. چنین کمپین‌های سفت و سختی نه از روی دلخوشی صرف بلکه برای برآورده کردن انتظارات بالای مشتریان طراحی می‌شود. ماجرا به بخش جالبش رسید، دید، نه؟

اگر شما هم دوست دارید مشتریان همیشه از دست‌تان راضی باشند، باید خیلی زود به فکر تعریف استانداردهای کاری دقیق و روشن برای تیم شرکت بروید. به علاوه، مانور دادن روی این استانداردها را هم فراموش نکنید. اینطوری مشتریان بابت فعالیت درست‌تان هم که شده خرید بیشتر از برندان را در دستور کار قرار خواهند داد.

**توسعه فرهنگ مشتری‌محور؛ همه چیز به مشتریان ختم می‌شود!**

همه دوست دارند در کانون توجه دیگران باشند. اینکه شما دائماً مورد محبت و توجه بقیه باشید، از نظر روانی احساس اعتماد به نفس بالایی به همراه دارد. چنین رویکردی در تعامل با مشتریان نیز همیشه جواب می‌دهد. بی‌شک هر کارآفرینی به خوبی می‌داند مشتریان دوست دارند مثل سوپرستاره‌های سینما همیشه در کانون توجه برندها باشند. پس چرا دست روی دست گذاشته‌اید؟ همین امروز کارتان را برای جلب نظر مشتریان با این دست فرمان شروع کنید.

یادتان باشد توجه به مشتریان همینطور خشک و خالی نمی‌شود. اگر شما فقط در حرف به مشتریان‌تان توجه کنید، دیر یا زود دست‌تان برای آنها رو خواهد شد. آن وقت دیگر حتی یکی از حرف‌های‌تان هم خریدار نخواهد داشت. توصیه ما در روزنامه فرصت امروز توجه واقعی به مشتریان است. مثلاً اگر ادعا دارید عملکردتان براساس نیازها و خواسته‌های مشتریان است، وقتی مشتریان درخواست‌های تازه از شما دارند باید عملکردتان را عوض کنید. اینطوری اعتماد مشتریان به شما بی‌نهایت افزایش پیدا کرده و دامنه مشتریان وفادار‌تان روز به روز بیشتر می‌شود.

این روزها بعضی از برندها حتی برای تصمیم‌گیری‌های مهم برندشان هم از نظرات مشتریان استفاده می‌کنند. قبول دارم این کار خیلی سخت به نظر می‌رسد، اما فناوری‌های دیجیتال همیشه بغل دست‌تان هستند تا اوضاع‌تان هرچه بهتر شود. پس اگر دل‌تان خواست مشتریان را در تک تک تصمیم‌گیری‌های برند شریک کنید، همیشه شبکه‌های اجتماعی همین گوشه و کنارها هستند تا در یک چشم به هم زدن به هدف‌تان برسید.

**سرمایه‌گذاری بر روی خدمات مشتری: مهمترین بخش کار** آیا تا به حال فکر کرده‌اید چرا مراکز فروش بزرگ همیشه کلی مشتری دارند؟ شاید یک جواب دم دستی تنوع محصولاتی باشد که در این مراکز به چشم می‌خورد اما اگر کمی دقیق‌تر ماجرا را بررسی کنیم، به جواب جالب‌تری می‌رسیم. اغلب مراکز فروش بزرگ خدمات جانبی بی‌نهایت جذابی برای مشتریان دارند. دقیقاً به همین خاطر مردم همیشه خرید از آنها را به هر گزینه دیگری ترجیح می‌دهند.

ما در روزنامه فرصت امروز خدمات مشتری را کلید اصلی جلب رضایت مشتریان می‌دانیم. کافی است کمی بیشتر به این بخش توجه کرده و یک تیم مجزا برای آن طراحی کنید. وظیفه اصلی تیم خدمات مشتری تعامل نزدیک با مشتریان و تلاش برای رفع نیازهای جانبی‌شان به ساده‌ترین شکل ممکن است. بی‌شک کارآفرینان در حالت عادی وقت کافی برای گوش دادن مداوم به درد و دل یا خواسته‌های مشتریان را ندارند. به همین خاطر راه‌اندازی یک تیم مجزا برای چنین کاری بهتری گزینه ممکن خواهد بود. اینطوری دیگر لازم نیست خودتان را خیلی به زحمات نداشتن یا از کار روزمره‌تان بزنید.

یادتان باشد رضایت مشتریان آنگذر معیار مهمی برای توسعه کسب و کار هست که یک تیم مجزا با بودجه‌ای مناسب برای آن طراحی کنید. پس لطفاً بهانه‌های کلیشه‌ای را کنار گذاشته و بخشی از بودجه‌تان را به این بخش مهم اختصاص دهید.

منابع:  
<https://freshdesk.com/customer-support/meet-customer-expectations-blog>  
<https://www.truppglobal.com/blog/effective-10-ways-to-meet-customer-expectations-quality-customer-service>  
<https://www.plumvoice.com/resources/blog/ways-set-meet-customer-expectations>

### آگهی مناقصه عمومی

**جمع آوری وام‌ها، زباله و تنظیفات در محدوده منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی شماره ۱۴۰۲**

**موضوع مناقصه :** جمع آوری و امحاء زباله و تنظیفات در محدوده منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی.

**دستگاه مناقصه کتبی :** سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی

**مبلغ تضمین :** ۹۷۷۰۴۴۰/۱۴۶ ریال (نه میلیارد و هشتصد و هشتاد میلیون و چهارصد و چهل هزار و یکصد و چهل و شش ریال)

**نوع تضمین :** ضمانت نامه بانکی شرکت در مناقصه یا چک بانکی تضمین شده در وجه سازمان و یا واریز نقدی به حساب شماره ۴۱۰۰۷۳۳۸۱۶۵۶۷۷

**نزد بانک مرکزی :** ۱.۱ به نام سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی.

**هزینه خرید اسناد مناقصه :** مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ (پنج میلیون) ریال واریز به حساب شماره ۴۱۰۰۷۳۳۸۱۶۵۶۷۷ نزد بانک مرکزی ۱.۱ به نام سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی.

**تاریخ فروش اسناد مناقصه :** از تاریخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۵ لغایت ۱۴۰۲/۰۸/۲۲

**آخرین مهلت ارائه پیشنهادات :** روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۴

**تاریخ برگزاری پیشنهادات :** روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۵ رأس ساعت ۱۱ صبح

**محل برگزاری پیشنهادات :** ساختمان اداری سازمان منطقه آزاد انزلی ، دفتر معاونت توسعه مدیریت.

**محل فروش اسناد:** کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) به آدرس اینترنتی [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد.

**محل تحویل پاکت تضمین :** گیلان ، منطقه آزاد انزلی ، بلوار شهید فلاحی ، مقر تجارت و گردشگری ، ساختمان اداری سازمان منطقه آزاد انزلی ، طبقه همکف، دبیرخانه سازمان.

- به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط ، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل شود و همچنین پیشنهادهای فاقد سپرده سپرده های مخدوش یا سپرده های کمتر از میزان مقرر چک شخصی ونظایر آن مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

**مدت اعتبار پیشنهاد مالی:** پیشنهادات مالی ارائه شده می بایست به مدت سه ماه از تاریخ برگزاری پیشنهاد قیمت دارای اعتبار باشد.

- هزینه آگهی مناقصه بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.

- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به اسناد مناقصه مندرج است.

- متقاضیان می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۴۴۴۵۳۰۲۳ - ۰۱۳ دیرزخانه کمیسیون معاملات سازمان تماس حاصل نموده و یا به پایگاه ملی مناقصات به نشانی [www.lets.mporg.ir](http://www.lets.mporg.ir) و سایت [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) و سایت سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی به نشانی [www.anzalizf.ir](http://www.anzalizf.ir) مراجعه نمایند.

- کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا برگزاری پیشنهادات و عقد قرارداد از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد.

**نوبت اول**

(( هنگام خرید وسایل برقی، تجهیزاتی را انتخاب کنیم ، که مصرف برق کمتر و بازده بالاتری دارند. ))

## آگهی مناقصه عمومی شماره (۱۴۰۲/۳۰)

شرکت مدیریت تولید برق اهواز - نیروگاه رامین در نظر دارد خرید ۲/۰۰۰/۰۰۰ کیلوگرم نمک صنعتی خود را از طریق مناقصه عمومی به یکی از شرکت‌های واجد شرایط که سابقه کار مرتبط با موضوع مناقصه را داشته باشد واگذار نماید.

لذا از شرکت‌هایی که توانایی انجام کار مذکور را دارا می‌باشند دعوت بعمل می‌آید از تاریخ ۱۴۰۲/۰۸/۲۴ لغایت ۱۴۰۲/۰۸/۲۴ جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه نمایند. ضمناً جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۴-۴۱۰۳۴۴۹۹۰۶۱-۰۶۱ داخلی ۴۸۵۸ تماس حاصل فرمایید.

**الف- نوع مناقصه:** عمومی یک مرحله ای

**ب- تاریخ و ساعت بازگشایی قیمت پیشنهادی :** روز شنبه ۱۴۰۲/۰۹/۰۴ تا ساعت ۱۲:۰۰

**ج- تاریخ و ساعت بازگشایی پاکت‌های الف و ب:** روز شنبه ۱۴۰۲/۰۹/۰۴ رأس ساعت ۱۴:۰۰

**د- محل تامین اعتبار:** از محل بودجه جاری می باشد.

**ه- تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار:** مبلغ ۱/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و سیصد میلیون ریال ) می باشد که بر اساس آخرین آیین نامه تضمین برای معاملات دولتی ، می بایست تهیه و تسلیم گردد.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.

حق الذبح درج نوبت آگهی در روزنامه بعهده برنده مناقصه می باشد.

**تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۸/۱۶**

**تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۸/۱۷**

**روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق اهواز - نیروگاه رامین**

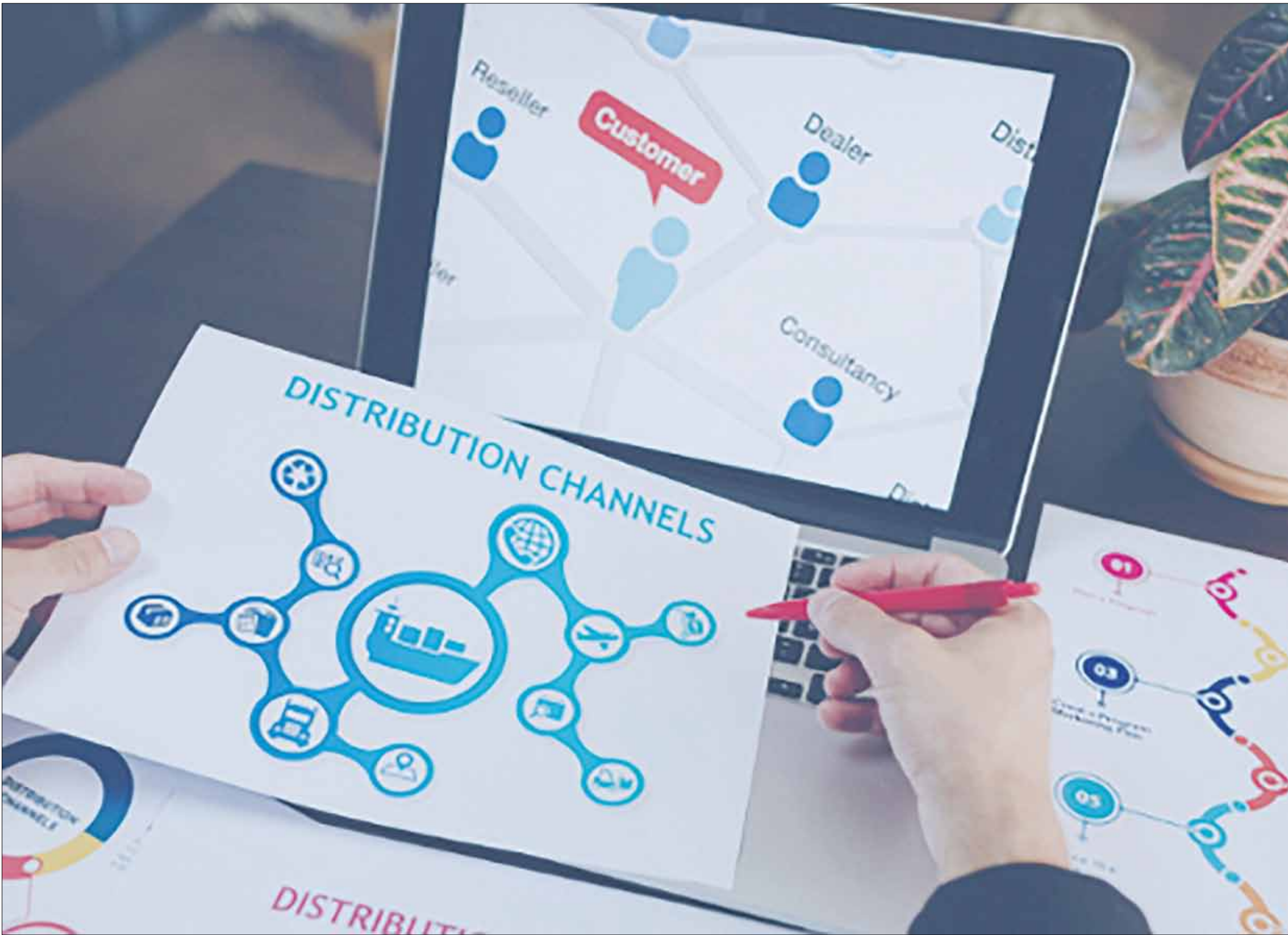
۴۷۱







# چطور وارد دنیای فروش آنلاین شویم؟ یک راهنمای قدم به قدم



کمک می کنند. مثل اینکه مشتریان تان با چه پلتفرم‌هایی بیشتر سر و کار دارند، چراغ راهنمای بی‌نیهایت جذابی خواهد بود.

این روزها بسیاری از مردم در شبکه‌های اجتماعی شب و روزشان را سپری می‌کنند. به همین خاطر هم کلی از برندها نه تنها اکانت رسمی در پلتفرم‌های مختلف دارند، بلکه در صف طولانی دریافت تیک آبی هم هستند. این وسط شما باید خیلی زود تکلیف خودتان را روشن کنید. آیا دوست دارید در شبکه‌های اجتماعی فروش‌تان را دنبال کنید یا یک سایت فول امکانات را ترجیح می‌دهید؟ جواب این سوال علاوه بر سلیقه مشتریان به وضعیت کسب و کارتان هم بستگی دارد. این روزها معمولا فروشندگهای بزرگ که اسم و رسمی برای خودشان به هم زده‌اند سراغ طراحی سایت می‌روند. پس اگر هنوز اول راه هستید، باید این گزینه را کاملا فراموش کنید. وگرنه هیچ مزیتی برای تان به همراه نخواهد داشت.

از بین شبکه‌های اجتماعی هم نباید همینطور الکی دست به انتخاب بزنید. شاید اینستاگرام یا توئیتر کاربران بی‌نیهایت زیادی در سراسر دنیا داشته باشند، اما نکته مهم سلیقه مشتریان هدف‌تان است، نه کل مردم دنیا!

ما در روزنامه فرصت امروز نظر خواهی از مشتریان هدف درباره شبکه‌های اجتماعی مورد علاقه‌شان را بهترین راه برای انتخاب از بین اینتوه پلتفرم‌های مختلف می‌دانیم. اگر حواس‌تان به این نکته مهم نباشد، در هزارتوی بی‌پایان شبکه‌های اجتماعی گیر افتاده و چه بسا هیچ وقت رنجت را پیدا نکنید.

**تعیین روش‌های پرداخت: سادگی و دیگر هیچ!**

خریده‌های آنلاین معمولا روش‌های پرداخت متفاوتی هم دارند. بی‌شک اغلب مردم دست کم یکبار هم که شده تجربه پرداخت هزینه سفارشات با درگاه‌های بانکی را داشته‌اند. البته این تنها روش پرداخت برای فروشگاه‌های آنلاین نیست. این روزها انواع رمزارزها نیز به کمک مردم دنیا آمده تا به ساده‌ترین شکل ممکن پول موردنیازشان را حساب به حساب کنند. از آنجایی که نحوه پرداخت هزینه بابت خریده‌های آنلاین ارتباط تنگاتنگی با مسئله امنیت سایبری دارد، ما در روزنامه فرصت امروز همیشه همکاری با درگاه‌های پرداخت مشهور را توصیه می‌کنیم. اینطوری دست کم خیال مشتریان‌تان بابت امنیت اطلاعات بانکی‌شان راحت خواهد بود.

شما را نمی‌دانم، ولی من که وقتی مشغول خرید آنلاین هستم، اگر به درگاه‌های عجیب و غریب برسم، خیلی زود قید خریدم را خواهم زد. هرچه باشد آدم پولش را از سر راه نیآورده که همینطور الکی به باد دهد!

اگر دوست دارید خیلی زود در دنیای فروش آنلاین مشهور شوید، استفاده از روش‌های پرداخت قطعی همیشه جواب می‌دهد؛ چراکه مشتریان عاشق خرید در لحظه و پرداخت هزینه‌اش در بلندمدت هستند. به علاوه، اگر پرداخت به محل را هم به کارتان اضافه کنید، دیگر مو لای درز شیوه‌های پرداختی‌تان نخواهد رفت. اینطوری بدون اینکه خیلی کارتان را سخت کنید، کلی مشتری پر و پاقرص پیدا خواهید کرد.

منابع:  
<https://www.shopify.com/blog/how-to-sell-online>  
<https://www.oberlo.com/blog/how-to-sell-online>  
<https://mailchimp.com/resources/how-to-sell-a-product-online>

بود. بنابراین اصلا نباید سراغ بقیه مشتریان بروید. وگرنه فقط خودتان را خسته خواهید کرد؛ همین و بس.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم یکی از راهکارهای ساده برای شناسایی مشتریان هدف استفاده از انواع نظرسنجی‌های کاربردی است. وقتی شما نظرات مشتریان را به واضح‌ترین شکل ممکن متوجه شوید، خیلی خوب آنها را ارزیابی خواهید کرد. نتیجه کار هم تمرکز بر روی آن دسته از مشتریانی است که اندک علاقه یا نیازی به محصولات فروشگاه‌تان دارند. البته اگر حوصله چنین کاری را ندارید، می‌توانید مثل آب خوردن اوضاع رقابتی‌تان را زیر نظر بگیرید. هرچه باشد مشتریان رقیب اصلی‌تان احتمالا استقبال خوبی از محصولات شما هم خواهند کرد. پس هیچ دلیلی ندارد دست روی دست گذاشته و فقط موفقیت رقیبا را تماشا کنید.

**قیمت‌گذاری رقابتی: وقتی همه چیز به قیمت‌ها ختم می‌شود**

آیا کسی را سراغ دارید که خرید گران قیمت را دوست داشته باشند؟ مردم حتی وقتی کالاهای لوکس هم می‌خرند، دنبال تخفیف‌های بیشتر هستند. بنابراین تعجبی ندارد هزاران نفر برای خریده‌های روز جمعه سبیها (Black Friday) از مدت‌ها قبل جلوی فروشگاه‌ها صف می‌کشند. شاید فکر کنید چنین اتفاقی‌هایی فقط سالی یکبار روی می‌دهد، اما راستش را بخواهید فروشگاه‌های آنلاین با قیمت‌گذاری رقابتی به راحتی هرچه تمام‌تر فرصت استفاده از چنین شرایطی را پیدا می‌کنند. خب وقتی شما هزینه‌هایی مثل اجاره دفتر کار یا حتی حقوق بالای کارکنان را ندارید، دیگر دلیلی ندارد قیمت محصولات‌تان را خیلی زیاد تعیین کنید.

یادتان باشد این روزها مردم با چشم‌شان خرید می‌کنند. این یعنی محصولاتی که عرضه می‌کنید باید ظاهر بی‌نیهایت زیبایی داشته باشد. وگرنه هیچ شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نخواهید کرد. البته این تمام ماجرا نیست. قیمت محصولات‌تان هم باید منطقی و نسبتا ارزان‌تر از بازار باشد؛ چراکه مردم برای خرید آنلاین همیشه دنبال بهانه‌هایی به منظور صرف نظر از ثبت نهایی سفارش هستند. به علاوه، وقتی پای ارزیابی حضوری محصولات وسط نباشد، خیلی‌ها برای خرید فقط به قیمت نهایی چشم خواهند دوخت. آن وقت این شما هستید که باید انتخاب قیمت‌های دقیق و منطقی را در دستور کار قرار دهید. وگرنه اوضاع‌تان حسابی به هم می‌ریزد.

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه به کارآفرینانی که دنبال فروش آنلاین هستند توصیه می‌کنیم اول حسابی اوضاع بازار را زیر نظر بگیرند؛ چراکه اوضاع بازار هیچ وقت شوشی‌برداری نیست. پس اگر فکر کرده‌اید همینطور الکی با تعیین یک قیمت تصادفی شانسی برای موفقیت در دنیای آنلاین دارید، باید کاملا ناامیدتان کنیم. در عوض تمام مزیت شما ارزیابی قیمت خرده‌فروشی‌های مختلف و پیشنهاد یک قیمت پایین‌تر برای محصولات‌تان خواهد بود. شاید اینطوری حاشیه سودتان خیلی کم شود، اما در عوض شانس رقابت بلندمدت در بازار را به دست می‌آورید.

**انتخاب کانال‌های فروش: مهمترین بخش ماجرا**

حالا که با کلی از مشکلات در مسیر شروع مسیرتان در عرصه فروش آنلاین دست و پنجه نرم کرده‌اید، نوبتی هم باشد باید کانال فروش خود را مشخص سازید. همانطور که تهیه‌کنندگان سریال‌های تلویزیونی باید از بین پیشنهاد مالی شبکه‌های مختلف فقط یکی را انتخاب کنند، شما هم باید از بین گزینه‌های مختلف بهترین را روی هوا انتخاب کنید. البته در این مسیر معیارهای بسیار زیادی به شما

مسیرمان به سوی موفقیت در این عرصه را پیدا کنیم. هرچه باشد خیلی از کارآفرینان کمابیش اسم فروش آنلاین به گوش‌شان خورده، اما هیچ وقت وارد گود این حوزه نشده‌اند. ما در ادامه سعی می‌کنیم با توصیه‌های بی‌نیهایت ساده و به دور از اصطلاحات پیچیده شما را وارد زمین بازی فروش آنلاین کنیم. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا قلم و کاغذتان را آماده کنید تا نکات کنکوری را با هم مرور کنیم.

**پیدا کردن حوزه کاری و مزیت رقابتی: گام اول یعنی همه چیز**

خانواده‌ای را در نظر بگیرید که بعد از ماه‌ها برای دور هم جمع شدن راهی سینما می‌شوند و یکی از فیلم‌های روزی پرده را انتخاب می‌کنند. احتمالا انتظار خانواده مورد نظر مواجهه با اثری شاد و لذت‌بخش خواهد بود. حالا اگر شروع فیلم آنقدر کسل‌کننده باشد که همه حاضران خواب‌شان بگیرد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ بی‌شک خیلی زود تهیه‌کننده چنین اثری ورشکست شده یا دست کم شکستی تمام عیار در گیشه را تجربه خواهد کرد. وضعیت شما در دنیای فروش آنلاین هم تقریبا همینطور است. اگر حواس‌تان نباشد و شروع نامناسبی داشته باشید، تا آخر عمر این آغاز ناامیدکننده دنبال‌تان خواهد کرد.

فرمول طلایی ما برای رهایی از شر شروع‌های ناامیدکننده پیدا کردن یک حوزه کاری مناسب است. کافی است کمی درباره اینکه «چه چیزی می‌خواهید بفروشید؟» فکر کنید. اینطوری حساب‌تان از ۹۰ درصد کارآفرینان دنیای آنلاین جدا خواهد شد. باور کنید یا نه، خیلی از آدم‌هایی که در به در دنبال راه‌اندازی فروشگاه آنلاین هستند حتی یک دقیقه هم درباره اینکه قصد فروش چه چیزی را دارند، فکر نکرده‌اند.

بعد از اینکه درباره حوزه فروش‌تان حسابی فکر کردید، باید بدون معطلی وارد مرحله بعد شوید؛ درست مانند بازی‌های کامپیوتری که حتی یک دقیقه هم به گیمرها استراحت نمی‌دهند! در مرحله جدید ماموریت ویژه شما تعیین مزیت رقابتی‌تان است. خب تا وقتی فروشگاه‌هایی مثل آمازون یا eBay در بازار وجود دارد، اصلا چرا مردم باید سراغی از شما بگیرند؟ قبول دارم چنین سوالی به این راحتی‌ها جواب داده نمی‌شود، اما دست روی دست گذاشتن هم دردی از شما دوا نخواهد کرد.

یادتان باشد مزیت شما باید واقعا زندگی مشتریان را راحت‌تر کند. مثلا اگر شما یک فروشگاه آنلاین محلی هستید، مزیت‌تان می‌تواند ارسال هرچه سریع‌تر محصولات برای مشتریان باشد. اینطوری دیگر لازم نیست مردم روزهای متمادی در صف انتظار خرده‌فروشی‌های بزرگ معطل شوند.

**انتخاب مشتریان هدف: قدم به قدم تا فروش واقعی!**

هیچ‌کس در دنیا نمی‌تواند ادعا کند همه مردم مشتریان هدفش هستند؛ چراکه اصولا مردم نیازهای بی‌نیهایت متنوعی دارند. به همین خاطر اگر کسی پیدا شود و در عین ناباوری شروع به بازاریابی برای تک تک مشتریان دنیا کند، قطعاً فقط بودجه در دسترسش را دود هوا خواهد کرد. بنابراین به جای ولخرجی‌های عجیب درباره بودجه‌تان یک راست سر اصل مطلب بروید. اینکه دقیقا محصولات شما به درد چه کسانی می‌خورد، اولین قدم برای شناخت مشتریان هدف خواهد بود.

اجازه دهید به جای توضیحات نظری کمی از مثال‌های کاربردی استفاده کنیم. فرض کنید شما یک فست‌فود خانگی دارید و فروشگاه‌تان هم بر مدار عرضه همین خوراکی‌ها شکل گرفته است. در این صورت احتمالا شرکت‌های بزرگ و کسانی که وقت آشپزی ندارند، مشتریان هدف‌تان خواهند

عرصه فروش آنلاین بدل به نوعی نیاز فوری برای آنها شده است. پس اگر دوست ندارید از این جریان مهم جا بمانید، باید همین امروز دست به کار شوید. ما در این مقاله کنار تان هستیم تا اولین قدم‌ها در عرصه فروش آنلاین را برداشته و فروشگاه‌تان را همیشه در کوله‌پشتی‌تان این طرف و آن طرف کنید.

**فروش آنلاین چیست؟**

قبل از اینکه با عجله سراغ اصل مطلب برویم، بد نیست کمی درباره فروش آنلاین بیشتر فکر کنیم. اصلا فرق بین فروش آنلاین و شیوه‌های کلاسیک در چیست؟ چرا بعضی از کارآفرینان برای این الگو خودشان را به آب و آتش می‌زنند؟ ما در این بخش سعی می‌کنیم به چنین سوالاتی جواب قانع‌کننده بدهیم.

اگر از مخاطب‌های قدیمی روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را با تعریف دقیق یک اصطلاح شروع می‌کنیم. فروش آنلاین، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، الگوی فروش مبتنی بر اینترنت است. به زبان خودمانی، هر محصولی که شما در اینترنت به فروش برسانید، در قالب فروش آنلاین طبقه‌بندی می‌شود. اصلا هم فرقی ندارد در فروشگاه آنلاین خودتان این کار را انجام دهید یا شبکه‌های اجتماعی یا حتی خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل علی بابا.

نکته دیگری که اینجا باید بدان اشاره کنیم، علاقه بالای کارآفرینان برای حضور در این عرصه است. انگار که هیچ‌کار مهم دیگری در این دنیا به غیر از فروش آنلاین وجود ندارد. راستش را بخواهید چنین تکنیکی هزینه‌های کارآفرینان را طوری کاهش می‌دهد که نگو و نپرس. هرچه باشد در این الگو شما نیازی به اجاره یک فروشگاه و استخدام کلی نیروی کار ندارید. در عوض با خیال راحت در خانه‌تان نشسته و آب هم در دل تان تکان نمی‌خورد.

تکنیک‌های فروش آنلاین: پیش به سوی الگویی جدید!

حالا که با مفهوم فروش آنلاین آشنا شدید، کم‌کم باید

**نویسنده: علی آل‌علی**

کارآفرینانی که به طور تخصصی در زمینه فروش فعالیت دارند، معمولا روزشان را با عجله شروع می‌کنند تا یک وقت دیر به محل کار نرسند. بعد هم با حالتی خواب‌آلود پشت میز کارشان نشسته و تا عصر مشغول رسیدگی به کارهای مربوط به فروش محصولات مختلف خواهند بود. این سناریو هر روز بدون کم و کاست تکرار می‌شود. حالا شاید این وسط گاهی اوقات خبری از موفقیت‌های دلگرم‌کننده یا شکست‌های سنگین باشد اما حتی در این حالت هم کارآفرینان باید هر روز در محل کارشان حاضر شوند. اگر تجربه عضویت در تیم‌های فروش را داشته باشید، احتمالا بارها و بارها پیش خودتان فکر کرده‌اید که ای کاش فروشگاه شما همیشه در کوله‌پشتی‌تان بود و ۲۴ ساعته به آن دسترسی داشتید.

قبول دارم جا به جا کردن فروشگاه برند در کوله‌پشتی مثال خیلی عجیبی به نظر می‌رسد و اگر آن را با آدم‌های کارکننده این حوزه در میان بگذارید، احتمالا چیزی به جز یک خنده سرد تحویل‌تان نخواهند داد. با این حال دنیای امروز پر از شگفتی‌های حیرت‌انگیز است. شما لازم نیست حتما یک چوب جادوی متعلق به دنیای هری پاتر دم دست‌تان باشد تا رویاهای دور و درازتان را برآورده کنید؛ چراکه اینترنت نزدیک به دو دهه‌ای هست این مسئولیت

مهم را برعهده گرفته است. ماجرا جالب شد، نه؟

فروش آنلاین فرآیندی است که از زمان توسعه اینترنت بیشتر و بیشتر مورد توجه کارآفرینان قرار گرفته است. این روند با شروع به کار آمازون و دیگر فروشگاه‌های آنلاین جان‌تازهای گرفته و حالا تقریبا همه مردم خرید آنلاین را به نمونه آفلاینش ترجیح می‌دهند. ماجرا در این میان دقیقا مثل ظهور کنسول‌های بازی ویدئویی است که آن اوایل کسی زیاد تحویل‌شان نمی‌گرفت، اما حالا جایگزین تمام بازی‌ها شده‌اند. از آنجایی که کارآفرینان هیچ وقت نباید از جریان توسعه دنیای فروش جا بمانند، شروع فعالیت در

## فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۱۶ آبان ۱۴۰۲ | شماره ۲۳۵۲ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمد رضا قدیمی

چاپ: ربیحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

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)