

## یادداشت

### نفت یا مالیات؟

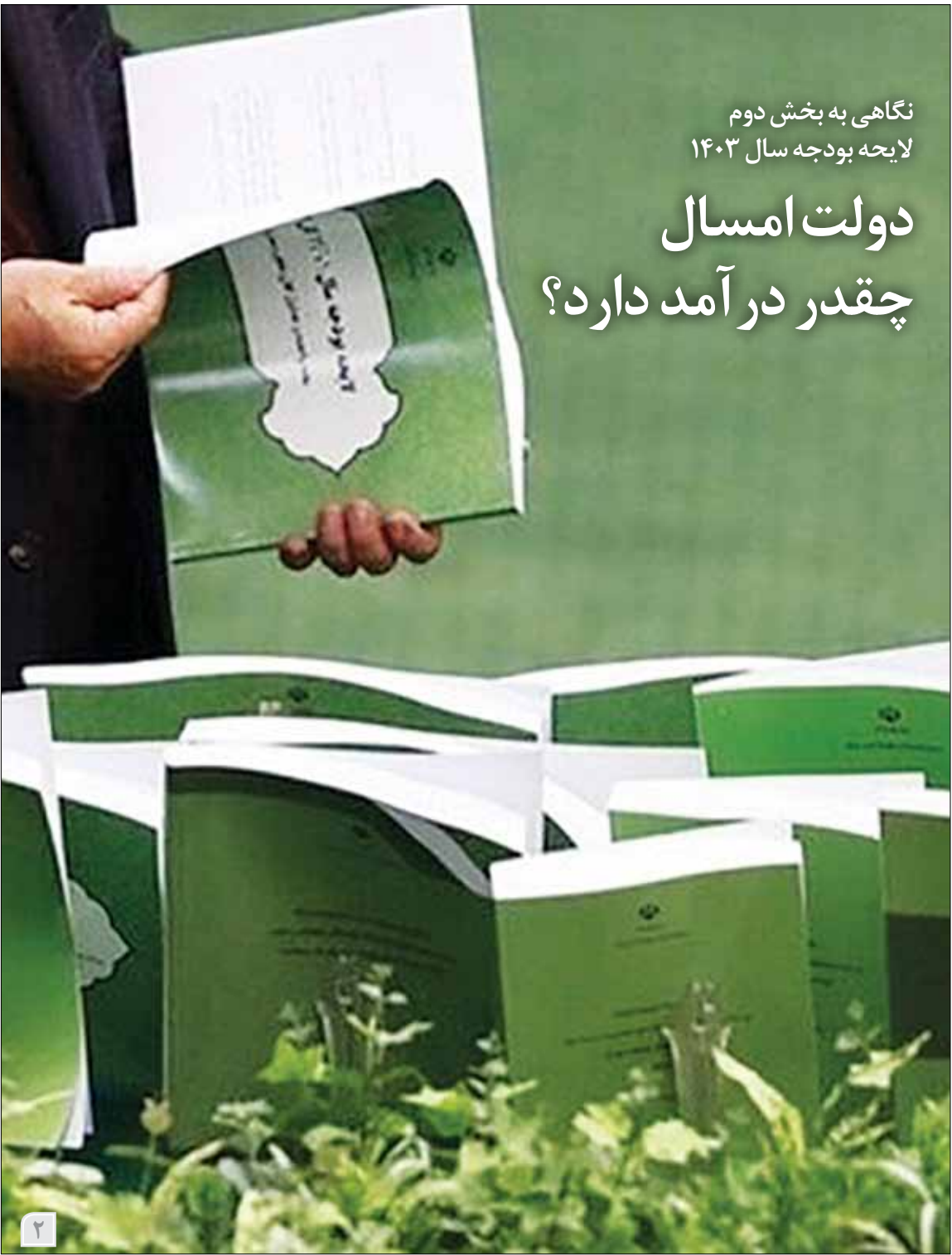
<b>مسعود سپهر</b> <p>جامعه‌شناس سیاسی</p>
<div><div><span><span> </span> <span> </span></span></div><span></span></div>
آینا جایگزینی درآمد نفت با مالیات، ایران را به سمت حکمرانی خوب سوق می‌دهد را بهبود می‌بخشد؟ مطالعات انجام‌شده در کشور و مطالعات بانک جهانی، مؤید این امر هستند که شاخص‌های حکمرانی خوب در کشورهای نفت‌خیز به شکل معناداری از کشورهای دیگر به‌ویژه ممالک توسعه‌یافته که عمدتاً براساس مالیات اداره می‌شوند، پایین‌تر است. از این‌رو نتیجه گرفته می‌شود که جایگزینی درآمد نفت با مالیات، گامی بلند در جهت تحقق حکمرانی خوب است، اما به گمان من، این نتیجه‌گیری شتاب‌زده و براساس یک هم‌زمانی ساده متغیرها یا حداکثر جابه‌جا شدن متغیر مستقل با وابسته و تنها یک نشانه از سیر به سمت حکمرانی خوب است. اصلاح نظام حکمرانی باید از جای دیگر شروع شود. پژوهش‌های پیرامون حکمرانی خوب در بانک جهانی توسط «کافمن» و همکاران پس از آن آغاز شد که مشخص گردید کمک‌ها و وام‌های بین‌المللی به کشورهای خواستار توسعه، به‌جای آنکه صرف بهبود حکمرانی و رشد اقتصادی گردد، به جیب دیکتاتورهای فاسد می‌رود و با گسترش فساد و رانت، وضعیت را بدتر می‌کند. ادامه در همین صفحه

پول‌های بادآورده نفت در واقع، همان نقش کمک‌های بین‌المللی به این کشورها را دارد. آنچه مهم است، منشأ پول نیست، نظام حکمرانی است که اگر پول نفت هم نباشد چون شاهان قاجار که با غارت رعیت به اسم مالیات قرض و فروختن همه‌چیز، بسطاط عیش خود را جور می‌کردند و کاری به توسعه و آبادانی مملکت نداشتند. حکمرانی خوب شامل سه مؤلفه است:

• اول؛ سازوکاری که از طریق آن صاحبان قدرت در جامعه انتخاب‌شده، مورد قضاوت قرار می‌گیرند یا تعویض می‌شوند که در شاخص‌های حق اظهارنظر مردم، پاسخگویی حکومت، ثبات سیاسی و مقابله با خشونت نمود پیدا می‌کند.
• دوم؛ ظرفیت و توانایی دولت به‌منظور اداره منابع به‌صورت کارآمد و اجرای سیاست‌های درست که شاخص اثربخشی دولت و کیفیت مقررات را دربر می‌گیرد.
• سوم؛ احترام شهروندان و دولت به نهادهایی که تعاملات

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



نگاهی به بخش دوم

لایحه بودجه سال ۱۴۰۳

## دولت امسال چقدر در آمد دارد؟

### نفت یا مالیات؟

دیگر، مورد کشورهای نفت‌خیز حوزه جنوبی خلیج‌فارس که در آن شهروندان یا معاف از مالیات هستند یا آنکه با نرخ‌های بسیار کمی، مالیات پرداخت می‌کنند، قابل‌ملاحظه است. این کشورها در توسعه اقتصادی شاخص‌های حکمرانی خوب در سال‌های اخیر، موفقیت‌های چشمگیری داشته‌اند. هرچند به دلیل نظام الیگارش‌ی حاکم بر این کشورها، در شاخص قابلیت پاسخگویی و تعویض حاکمان، وضعیت مطلوب نیست اما به لحاظ ثبات سیاسی، اثربخشی دولت است که درآمدهای نفتی خود را به صندوق سرمایه‌گذاری ملی می‌برد و با یک نظام مالیات تصاعدی با نرخ بالا ضمن تامین عدالت اجتماعی و مشارکت، در همه شاخص‌های حکمرانی خوب در بالاترین رده‌های مقایسه‌ای جدول‌های جهانی قرار دارد، اما فراموش نکنیم که ساختار دموکراتیک و توسعه‌یافته نرؤز، حتی قبل از کشف نفت در دریای شمال وجود داشت و پس از آن‌هم همچنان ادامه یافت. از سوی

است؛ به‌طوری‌که کشورهایی مانند عربستان در سال‌های اخیر در رده‌های اول جذب سرمایه و سرعت رشد اقتصادی قرار گرفته‌اند. از سوی دیگر، معافیت مالیاتی با نرخ پایین آن، کشورها را به بهشتی برای سرمایه‌گذاری تبدیل می‌کند که می‌تواند یکی از عوامل اصلی جذب سرمایه و تداوم رشد اقتصادی بالا باشد. مشکل اول فرآیند توسعه ایران در حال حاضر، فساد است که از هر روزنه‌ای برای گسترش خود استفاده می‌کند. اگر تحریم سرفه و سلامت و نیازهای اولیه بیشتر مردم را تهدید کند، کاسیان تحریمی هستند که هر روز فربه‌تر می‌شوند و حتی آنقدر قدرت می‌یابند که در راه رفع تحریم‌ها مانع تراشی کنند. اگر مالیاتی وضع می‌شود، بیشتر برای طبقات متوسط به پایین است و نوکیسگان رانت‌خوار اصلا در فهرست مالیات‌دهندگان قرار نمی‌گیرند. تورم مستمر دورقمی ۵۰ ساله که در پنج سال اخیر مستمرا به حدود ۴۰ درصد رسیده است، در واقع، مالیات پنهان

وحشتناکی است که مستقیما طبقات متوسط و حقوق‌بگیر را به فقر چاه فقر فرو می‌کشد. کوچک کردن دولت و کاستن از هزینه‌های آن برای کاهش رشد نقدینگی، اولین راهکار فوری کاهش تورم است و این هیچ ربطی به منشأ بودجه که مالیات یا نفت باشد، ندارد. ایجاد شفافیت با افزایش قدرت نهادهای مدنی و آزادی بیان و اطلاعات و گردش مردم‌سالارانه قدرت در نخبگان حاکم، می‌تواند با اراده حاکمیت و اصلاح قوانین اتفاق بیفتد و زمینه‌ساز اعتماد جامعه و پرداخت داوطلبانه و همراه با رضایت مالیات باشد. بیش از نیم قرن از انتشار کتابی با عنوان «نفت، طلای سیاه یا بلای ایران» می‌گذرد. نفت ما طلاست اگر در یک حکمرانی خوب، صرف توسعه و قدرت ملی ایران شود و بلاست همچون شعل‌های چاه‌های نفت کشور که تنها می‌سوزد و آلوده می‌کند و دیگ پلوی مفسدان را گرم نگه می‌دارد.

کردن اعداد و ارقام و تقسیم سهم بین سازمان و مؤسسات تبدیل شده است. چنانکه هر ساله فقط بر روی کاغذ تراز می‌شود و در واقعیت همچون برنامه‌های توسعه‌ای، کسر بزرگی از آن محقق نمی‌شود (بنابه نظراتی کسری بودجه ۴۵۰ هزار میلیارد تومانی سال ۱۴۰۲) و با چاپ پول و افزایش نقدینگی به آوار توموسی می‌انجامد، تومی که اکنون در محدوده ۴۰ تا ۵۰ درصد تورل دارد و کشورمان را صاحب رکورد جهانی به‌واسطه طول مدت دورقمی بودن تورم کرده است (به اعتقاد بسیاری، ایران تنها کشوری در جهان است که به مدت بیش از چهار دهه دارای تورم دورقمی است).

بر این اساس، لایحه بودجه سال ۱۴۰۳ نیز افزایش روشنی را چشم‌انداز نمی‌گشاید. چنانکه از حدود ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان بودجه عمومی حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار میلیارد تومان صرف هزینه‌های جاری و پرداخت بدهی‌های دولت و تنها ۳۷۰ هزار میلیارد تومان صرف پروژه‌های عمرانی می‌شود که مهمترین شاخص سرمایه‌گذاری در یک سال آتی کشور است. بودجه‌ای که با انواع ناترازی‌های مالیاتی، یارانه‌ای، بانکی و از همه مهمتر، ناترازی درآمد- هزینه نیز مواجه است. «انتظار از بودجه برای معجزه به‌جای اصلاح دولت و اقتصاد، به راه اشتباه رفتن و دور خود چرخیدن است پس راه چاره، اصلاح بیخ و بنیان و تاروپود اقتصاد است. اقتصاد باید متنوع، غیرمتکی به نفت و دارای درآمدهای پایدار باشد و دولت هم باید خوش‌فکر، متکی به خواست و اراده مردم و به دنبال صلحت بلندمدت مردم (و نه صرفاً رضایت کوتاهمدت آنها) باشد تا تصویر ترکیبی آن، یعنی بودجه هم اصلاح شود» (بودجه به زبان ساده، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی).

در دومین روز محدودیت قیمتی، شاخص کل بورس تهران ۱۰ هزار واحد بالا رفت

## بازگشت بورس به کانال ۲.۲ میلیونی

فرصت امروز؛ شاخص کل بورس تهران در دومین روز محدودیت نوسان قیمت سهام به کانال ۲.۲ میلیونی بازگشت. در معاملات روز گذشته، نامگر اصلی بورس تهران ۱۰ هزار و ۱۴۰ واحد نسبت به روز کاری قبل بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۲۰۶ هزار و ۹۰۷ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۲ هزار و ۴۵۸ واحدی در تراز ۷۲۴ هزار واحدی ایستاد. در آن سوی…

آنکتاد از پیش‌بینی رشد مبادلات تجاری در سال ۲۰۲۴ خبر داد

# چشم‌انداز دلگرم‌کننده تجارت جهانی

فرصت امروز؛ از نگاه آنکتاد، چشم‌انداز کلی تجارت در سال ۲۰۲۴ مثبت است و تقاضای فزاینده برای کالا‌های زیست محیطی، به ویژه خودروهای برقی، نقش مهمی در رشد اقتصادی ایفا می‌کند. به نظر می‌رسد کالا‌های سبز به برگ برنده تجارت جهانی تبدیل شده‌اند. آخرین به‌روزرسانی گزارش تجارت جهانی آنکتاد (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) از نشانه‌های دلگرم‌کننده در میان چالش‌های مداوم حکایت دارد. انتظار می‌رود تجارت جهانی در سال ۲۰۲۴ پس از تجربه چند فصل نزولی بهبود یابد. ارقام اولیه حاکی از کاهش یک تریلیون دلاری تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ است که عمدتاً از کاهش تقاضا در کشورهای توسعه‌یافته و تجارت ضعیف در منطقه شرق آسیا و آمریکای لاتین ناشی شده است. در حالی که تجارت کالا در سال گذشته میلادی کاهش یافت، تجارت خدمات به رشد خود ادامه داد که نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری در میان شرایط چالش‌برانگیز است.

براساس آخرین گزارش کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل یا همان آنکتاد، تجارت بین‌المللی پس از مواجهه با چندین فصل نزولی، در سال ۲۰۲۴ در آستانه بازگشت به مدار رشد است. تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ به رقم ۳۱ تریلیون دلار رسید که در مقایسه با رکورد ۳۲ تریلیون دلاری سال ۲۰۲۲، نشان‌دهنده افت ۳ درصدی معادل یک تریلیون دلار است. در سال ۲۰۲۳ همچنین تجارت کالا بیشترین آسیب را شاهد بوده که نسبت به سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۱.۳ تریلیون دلار معادل ۵ درصد افت کرده است. کشورهای در حال توسعه، به ویژه کشورهای آفریقا، شرق آسیا…

۲

ارزش اقتصادی بازار تحول دیجیتال به بیش از ۱.۶ تریلیون دلار رسید

## کاربرد صنعتی هوش مصنوعی

۳

### مدیریت و کسب‌وکار



## بازاریابی مشتری‌محور: رمز موفقیت در دنیای رقابتی امروز

دنیای کسب و کار بدون مشتریان تمام معنای خود را از دست می‌دهد. کافی است کمی خلاقیت به خرج داده و سناریویی را تصور کنید که در آن هیچ خبری از مشتریان نیست. خب اینطوری تمام محصولات برندها روی دست‌شان باد کرده و دیگر خریداری برای خدمات مختلف نیز نبود. درست به همین خاطر در کار آفرینی مدرن این مشتریان هستند که در کانون توجه قرار می‌گیرند. اگر شما نتوانید توجه کافی به آنها کرده و مطابق میل‌شان رفتار کنید، خیلی زود از گردونه رقابت کنار گذاشته خواهید شد. نکته بالا بدون هیچ کم و کاستی درباره دنیای بازاریابی نیز مصداق دارد. این یعنی شما بدون توجه به ویژگی‌های مربوط به مشتریان و قرار دادن‌شان در کانون توجه هیچ شانس‌ی برای موفقیت بازاریابی نخواهید داشت. در دنیای رقابتی امروز، سازمان‌ها برای بقا و پیشرفت نیازمند استراتژی‌های بازاریابی قوی هستند…

۸

تصویری که رئیس اتاق اخیرا از وضعیت صنعت

وبنگاه‌های صنعتی کشور ترسیم می‌کند نیز پرده دیگری از وخامت حال‌روز اقتصاد و صنعت کشور را نمایش می‌دهد: «در اغلب شهرک‌های صنعتی سوله‌های خالی، خاک‌گرفته و متروکه بسیار است. پنجره‌های شکسته و تار عنکبوت‌بسته، تصویر تعدادی از شهرک‌های صنعتی شده است. در برخی شهرک‌های صنعتی پرزده بر نمی‌زنند. از چند کارخانه و سوله‌های کنار هم به‌ندرت یکی یا چند تا کار می‌کنند و بقیه تعطیل هستند. شهرک‌ها بر از ساختمان‌های نیمه‌ساز و سوله‌های نیمه‌کاره شده‌اند، آن‌هم نه در نقاط دورافتاده کشور، بلکه در همین شهرک‌های کنار گوش پایتخت که روزگاری صنایع مهم برای در اختیار گرفتن زمین و احداث کارخانه در آنها سر و دست می‌شکستند.»
وضعیتی شبیه فضای ویران مرثیه شعری بلند «سرزمین بی‌حاصل» اثر «تی. اس. ایوت»، شاعر بزرگ انگلیسی که بعد از جنگ جهانی اول سروده شده است: «در اینجا آبی نیست و همه سنگ است/ صخره است و بی‌آبی و گذرگاهی شنی/ در اینجا نه مجال ایستادن هست، نه خفتن و نه آرامیدن/ در این هوسراها حتی سکوت هم نیست/ فقط تندر خشک سترون است که در آن نیست آبی/ در این سنگستان حتی نیست تنهایی.»

اینکه بخشی از جامعه ایران، یعنی جامعه صنعتی کشورمان که مرکز و محور توسعه است، بدون بروز جنگ و اصابت بمب و موشک به چنین روزی دچار شده، نتیجه سیاست‌گذاری‌های فاجعه‌باری است که طی چند دهه در حوزه اقتصاد و صنعت به کار بسته‌شده و متأسفانه همچنان بر آن اصرار و تأکید می‌شود؛ سیاست‌هایی که کم از بمب و موشک نداشته است. از سیاست خارجی

سخن رفته است که تورم سال جاری در محدوده ۴۰ درصد پیش‌بینی می‌شود. بر این اساس حقوق‌بگیران می‌بایست نیمی از تورم تحمیلی دولت را از محل کوچک شدن سرفه خود بپردازند؛ کمتر و بدتر بخورند و بیاشامند و ضرورت‌های درمانی و بهداشتی و آموزشی خود را بیش از پیش محدود نمایند و استفاده از اوقات فراغت و تفریحات را به خاطره بپردازند.

«فرهاد نیلی»، اقتصاددان مطرح کشورمان در گفت‌وگویی با بهره‌گیری از ادبیات و نمایشنامه درخشان «باغ آلبالو» نوشته «آنتون چخوف»، نویسنده انسان‌دوست روسیه (که البته هیچ نسبتی با سیاستمداران روسیه امروز ندارد) اوضاع کشور را چنین تشریح می‌کند: «در شرایطی که بسر می‌بریم که املاک و منابع قدیمی کشور را داریم می‌فروشیم. همه اینها به ما ارث رسیده، اما زحمتی برای حفظ آنها نمی‌کشیم. شبکه مخابرات کشور به ما به ارث رسیده است. شبکه راه‌آهن و این پل‌های عظیمی که داریم به ما به ارث رسیده است. تالاب‌های ما، دریاچه‌های ما، همه اینها باغ‌های آلبالوی ما به شمار می‌روند. مدیران دستگاه‌ها در حال واگذاری و فروختن باغ‌های آلبالو هستند. در معاملاتنی که هیچ‌وقت جزئیاتش افشا نمی‌شود، دارایی‌های ما به فروش می‌رسد. خوشبختانه کشور ما هنوز هم خیلی ثروتمند است. باید هر چه زودتر، به داد باغ‌های آلبالو برسیم. متأسفانه منابع زیادی از دست داده‌ایم. زمانی سرفه‌های آب زیرزمینی داشتیم، تالاب‌های ما زنده بودند. کیفیت خاک ما عالی بود و فرسایش خاک‌مان کم بود. کیفیت دریا‌های ما خیلی خوب بود. بندرگاه‌های ما در موقعیت برتر قرار داشتند. ظرفیت گمرک‌های ما زیانزد بود، اما همه اینها از دست رفت.»



۸۸۹۳۶۶۵۱

سازمان آگهی‌ها

## نگاه

پاییز ۱۴۰۲، گرم‌ترین پاییز نیم‌قرن اخیر بوده است
**چالش‌های سیاستگذاری آب در ایران**

بررسی‌ها نشان می‌دهد که میانگین بارش کشور در فصل پاییز ۱۴۰۲ نسبت به پاییز ۱۴۰۱ حدوداً ۷ درصد افزایش داشته، اما نسبت به بازه بلندمدت به دو سوم کاهش یافته است. پاییز سال گذشته با اختلاف زیادی، گرم‌ترین فصل پاییز ثبت شده در جهان بوده است. همچنین در سطح کشور نیز میانگین دما در فصل پاییز به میزان ۱.۲ درجه سلسیوس بیشتر از متوسط دمای فصلی ۵۰ سال گذشته بوده و یکی از سه پاییز با بیشترین شدت و وسعت خشکسالی طی سه دهه اخیر محسوب می‌شود. همچنین مناطق وسیعی از استان‌های واقع در فلات مرکزی، جنوب و شمال غرب کشور با خشکسالی شدید و بسیار شدیدی مواجه شده‌اند. در پاییز سال گذشته در بین کشورهای منطقه، تنها ترکیه در شرایط ترسالی قرار داشته و انتظار می‌رود که سرشاخه‌های رودخانه‌های ارس، دجله و فرات از شرایط نسبتاً بهتری برخوردار باشند. حجم سدهای کشور نیز با رشد ۱۰ درصدی نسبت به پاییز ۱۴۰۱ به حدود ۲۰ میلیارد مترمکعب رسیده است، اما وضعیت ذخایر چاه نیمه‌ها در استان سیستان و بلوچستان بحرانی بوده و ذخایر سدهای استان‌های فارس، خراسان رضوی، هرمزگان، کرمان، مرکزی، اردبیل و سدهای حوضه دریاچه ارومیه نیز در فصل پاییز پارسل، افت محسوسی داشته است. آرزاییی مرکز پژوهش‌های مجلس از «تحلیل شاخص‌های کلان بخش آب در بخش آب نیز تا انتهای آذرماه ۱۴۰۲ به حدود ۴۵ درصد اعتبارات مصوب رسیده و علاوه بر این، اعتبارات از صندوق توسعه ملی برای طرح آب‌های مرزی نیز تخصیص یافته است. کاهش بارش و وقوع خشکسالی در فصل پاییز از یکسو و ثبت رکوردهای شدید و بی‌سابقه دمایی در سطح کشور و جهان از سوی دیگر، تأثیرات منفی بر میزان منابع آب در دسترس کشور خواهد داشت و تداوم این شرایط در فصل زمستان، بسیاری از مصارف را در فصول آبی با مشکلات جدی مواجه خواهد کرد. از همین رو شاید افزایش شدید میانگین دمای پاییز در سطح کشور، به‌دلیل تأثیر آن بر کاهش ذخیره برقی کشور بسیار حائز اهمیت باشد. با توجه به اینکه رودخانه‌های اصلی کشور دارای منشأ ذوب برفی هستند، کم‌آبی و تنش در تامین مصارف مختلف و نیز وقوع تنش‌های ثانویه منأثر از آن به‌ویژه در فصل تابستان ۱۴۰۳، دور از انتظار نخواهد بود. در شرق کشور، کاهش شدید ذخایر چانیمه‌ها در استان سیستان و بلوچستان که منبع اصلی تامین آب شرب منطقه سیستان و بخش قابل توجهی از شهر زاهدان بوده و کاملاً به منابع آب ورودی از افغانستان وابسته هستند، مشکلات عدیده‌ای را در مابین آب شرب این مناطق در فصل پاییز ایجاد کرده و با توجه به حجم بسیار اندک آب در چانیمه‌ها عملاً در آستانه خشک‌شدگی کامل قرار گرفته‌اند.

براساس آمارهای رسمی، از ابتدای سال آبی تا ۲۵ فروردین‌ماه، ارتفاع کل ریزش‌های جوی کشور معادل ۱۷۰.۲ میلی‌متر است. این مقدار بازندگی نسبت به میانگین دوره‌های مشابه بلندمدت (۲۰۳.۱ میلی‌متر) حدود ۱۶ درصد کاهش و نسبت به دوره مشابه سال آبی گذشته (۱۷۸.۱ میلی‌متر) حدود ۴ درصد کاهش نشان می‌دهد. استان‌های ایلام با ثبت رقم ۴۲۸.۹ میلی‌متر، گلستان با ۳۷۵.۶ میلی‌متر، همدان با ۳۱۴.۱ میلی‌متر و آذربایجان شرقی با ۲۲۰.۶ میلی‌متر و آذربایجان غربی با ۳۲۱.۲ میلی‌متر نسبت به سال قبل افزایش بارش داشته‌اند. همچنین براساس این آمار، میزان ورودی مخازن کل کشور معادل ۲۲.۸۹ میلیارد مترمکعب بوده که در مقایسه با سال گذشته (با رقم ۲۵.۵۷ میلیارد مترمکعب)، افت ۱۰ درصدی داشته است. همچنین میزان کل خروجی سدهای کشور نسبت به سال قبل، تفاوتی نداشته است.

حجم آب موجود در مخازن اکتون ۳۰۰۸ میلیارد مترمکعب ثبت شده که این عدد نسبت به سال قبل (با رقم ۳۰۵ میلیارد مترمکعب)، تفاوت چندانی نداشته است. میزان بردشگی سدهای کشور نیز تا این تاریخ ۶۰ درصد ثبت شده است. وضعیت برخی از سدهای مهم کشور، بیانگر این است که در اسر آذربایجان شرقی، سد شهید قنبری استان آذربایجان غربی، سد کوه کنگلیکویه و یویراحمد، سد رودبار استان لرستان، سد ایلام و سد قشلاق استان کردستان ۱۰۰ درصد پر هستند. همچنین ۸ سد دوستی و طرق استان خراسان رضوی، سد ۱۵خراد حوضه قمرود، سد نهرین خراسان جنوبی، سد رودبار داراب استان فارس، چانیمه‌های استان سیستان و بلوچستان، سد تنگویه سیرجان استان کرمان و سد ساوه استان مرکزی کمتر از ۲۰ درصد آب دارند.

براساس گزارش مرکز پژوهش‌ها، میانگین بارش کل کشور در سه ماهه پاییز ۱۴۰۲ نسبت به پاییز ۱۴۰۱ در حالی ۷درصد افزایش داشته که کشور همچنان در شرایط کم‌بارش قرار دارد. به‌طوری‌که نسبت به میانگین بارش بلندمدت پاییز ۳۳ درصد کاهش داشته است. در سال ای اخیر، بررسی وضعیت بارش در استان‌های مختلف کشور نیز حاکی از آن است که میزان بارش در فصل پاییز به‌جز چهار استان مازندران، خراسان شمالی، سمنان و گلستان، متناقله در سایر استان‌ها نسبت به میانگین بلندمدت کاهش داشته است. همانطور که عنوان شد، فصل پاییز ۱۴۰۲، گرم‌ترین پاییز ۵۰ سال‌ه اخیر بوده است. به‌طوری‌که تمامی استان‌های کشور، دمایی بالاتر از میانگین دمای بلندمدت را تجربه کرده‌اند. در این فصل هیچ منطقه‌ای از کشور، دمای نرمالی با کمتر از آن را تجربه نکرده و میانگین دما در مناطق مختلف کشور از ۵ تا ۲۵.۵ درجه سلسیوس بیشتر از نرمال بوده است. میانگین دمای کل کشور در فصل پاییز ۲.۱ درجه بیشتر از نیمه جنوبی بیشتر است. با توجه به شاخص‌های مهم آب و هواشناسی در سه ماهه پاییز ۱۴۰۲، در مناطق وسیعی از استان‌های واقع در فلات مرکزی، جنوب و شمال‌غرب کشور خشکسالی شدید و بسیار شدید حاکم بوده است. بسیاری از استان‌های عمدتاً واقع در امتداد رشته‌کوه‌های زاگرس ازجمله آذربایجان شرقی، کردستان، همدان، لرستان، چهارمحال و بختیاری، غرب اصفهان و شمال خوزستان نیز با خشکسالی متوسط تا خفیف مواجه بوده‌اند. در قسمت‌هایی از استان‌های آذربایجان غربی، مازندران، گلستان، اردبیل و شرق خراسان شمالی ترسالی بوده است. با وجود این، پاییز سال ۱۴۰۲ یکی از سه پاییز با بیشترین شدت و وسعت خشکسالی طی سه دهه اخیر، در سطح کشور بوده است.

درخصوص حوضه‌های آبریز فرامرزی و مشترک در سه ماهه پاییز، اغلب مناطق واقع در مجاورت مرزهای شمال غرب کشور به‌ویژه در آذرماه از بارش‌های مناسبی برخوردار بوده‌اند. به‌طوری‌که مجموع بارش در مناطق شرقی ترکیه و شمال عراق ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلی‌متر بوده است. در شرق کشور نیز میزان بارش در حوضه آبریز رودخانه هیرمند کمتر از ۱۰ میلی‌متر است. اما در حوضه آبریز هیرود با وجود عدمبارش در ابتدای فصل، در انتهای این فصل مجموع بارش‌های تجمعی حوضه حدود ۵۰۰ میلی‌متر بوده است.

دمای جهانی در فصل پاییز ۱۴۰۲ با اختلاف زیادی گرم‌ترین دمای ثبت‌شده در این فصل بوده است. در دوره‌ای که داده‌های ثبت‌شده از دما برای آن وجود دارد، یعنی از سال ۱۸۵۰، هر سه ماه این فصل به‌عنوان سه ناهنجاری درجه حرارت یک ماهه بزرگ به‌شمار می‌روند. میانگین جهانی دمای این فصل ۱۵.۳ درجه سلسیوس بوده است. در دوره سلسیوس بالاتر از میانگین فصلی دوره ۳۰ ساله بین سال‌های ۱۹۹۱ تا ۲۰۲۰ بوده و دمای این فصل از گرم‌ترین پاییز این دوره زمانی نیز (که در سال ۲۰۲۰ رخ داده)، ۰.۴۳ درجه سلسیوس بالاتر است. شرایط گرم پاییز سال گذشته به‌ویژه در آسیای مرکزی، شمال کانادا، شمال آفریقا، غرب آسیا، آمریکا جنوبی، بخش‌هایی از اقیانوس اطلس و بخش‌هایی از اقیانوس هند حاکم بوده است. در دوره سه ماهه منجمد به آذرماه ۱۴۰۲ اغلب کشورهای منطقه، خشکسالی خیلی شدید تا متوسط رخ داده، به‌نوعی که در کشورهای واقع در شبه‌جزیره عربستان و مناطق واقع در فلات مرکزی ایران، غرب افغانستان، غرب عراق و شرق سوریه و قسمت‌هایی از ترکمنستان شرایط خشکسالی شدید حاکم بوده است. در این مدت همچنین سواحل شرق مدیترانه، ترکیه، شمال عراق، عمده مناطق ارمنستان، جمهوری‌آذربایجان و قسمت‌هایی از سواحل جنوب شرقی دریای خزر در شرایط نرمال یا ترسالی پراکنده قرار داشته‌اند. در سه ماه تابستان نیز در کشورهای منطقه، تنها ترکیه در شرایط ترسالی قرار داشت، بنابراین انتظار می‌رود با تداوم این روند، سرشاخه‌های رودخانه‌های ارس، دجله و فرات از شرایط مناسبی برخوردار باشند. در این مدت بیشتر مناطق آسیای میانه، جنوب شرق اروپا، مدیترانه و شمال آفریقا در شرایط خشکسالی خفیف تا شدید قرار داشته و در مقابل، برخی از مناطق شمال دریای خزر و برخی مناطق پراکنده از هند و قزاقستان، شمال شرق اروپا و شاخ آفریقا در وضعیت مرطوب بوده‌اند.

آکتاندا از پیش‌بینی رشد مبادلات تجاری در سال ۲۰۲۴ خبر داد

# چشم‌انداز دلگرم‌کننده تجارت جهانی



فرصت امروز: از نگاه آکتاندا، چشم‌انداز کلی تجارت در سال ۲۰۲۴ مثبت

است و تقاضای فزاینده برای کالاهای زیست محیطی، به ویژه خودروهایی برقی، نقش مهمی در رشد اقتصادی ایفا می‌کند. به نظر می‌رسد کالاهای سبزر به برگ برنده تجارت جهانی تبدیل شده‌اند. آخرین به‌روزرسانی گزارش تجارت جهانی آکتاندا (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) از نشانه‌های دلگرم‌کننده در میان چالش‌های مداوم حکایت دارد. انتظار می‌رود تجارت جهانی در سال ۲۰۲۴ پس از تجربه چند فصل نزولی بهبود یابد. ارقام اولیه حاکی از کاهش یک تریلیون دلاری تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ است که عمدتاً از کاهش تقاضا در کشورهای توسعه‌یافته و تجارت ضعیف در منطقه شرق آسیا و آمریکای لاتین ناشی شده است. در حالی که تجارت کالا در سال گذشته میلادی کاهش یافت، تجارت خدمات به رشد خود ادامه داد که نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری در میان شرایط چالش‌برانگیز است.

براساس آخرین گزارش کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل با همان

آکتاندا، تجارت بین‌المللی پس از مواجهه با چندین فصل نزولی، در سال ۲۰۲۴ در آستانه بازگشت به مدار رشد است. تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ به رقم ۳۱ تریلیون دلار رسید که در مقایسه با رکورد ۳۲ تریلیون دلاری سال ۲۰۲۲، نشان‌دهنده افت ۳ درصدی معادل یک تریلیون دلار است. در سال ۲۰۲۳ همچنین تجارت کالا بیشترین آسیب را شاهد بوده که نسبت به سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۱.۳ تریلیون دلار معادل ۵ درصد افت کرده است. کشورهای در حال توسعه، به ویژه کشورهای آفریقا، شرق آسیا و جنوب آسیا، بیشترین رشد تجاری را در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۳ تجربه کرده‌اند. گزارش آکتاندا از رشد مثبت اما اندک تجارت کالا و خدمات در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۴ حکایت دارد.

**تقاضای فزاینده کالاهای سبز**

تجارت جهانی با وجود چالش‌های مداوم در سال گذشته در مجموع، روندی مثبت را سپری کرد. به گفته آکتاندا، تجارت کالا در پایان سال ۲۰۲۳ در چندین اقتصاد بزرگ جهان از جمله چین و هند شاهد رشد بود اما در مقابل، اتحادیه اروپا و روسیه با رشد منفی تجارت روبه‌رو شدند. آکتاندا همچنین چشم‌انداز کلی تجارت در سال ۲۰۲۴ را مثبت ارزیابی می‌کند و بر این باور است که تقاضای فزاینده برای کالاهای سبز و زیست محیطی، به ویژه خودروهایی برقی، نقش مهمی در رشد اقتصادی در سال جاری ایفا می‌کند. براساس آخرین گزارش کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آکتاندا)، ارزش تجارت جهانی در سال ۲۰۲۳ کاهش یافت که عمدتاً به کاهش تقاضا در کشورهای توسعه‌یافته و ضعف تجارت در منطقه شرق آسیا و آمریکای لاتین برمی‌گردد. کاهش قیمت کالاها نیز نقش مهمی در افت ارزش تجارت جهانی داشت. در اس‌وی دیگر، تجارت خدمات در اغلب برهه‌های زمانی سال ۲۰۲۳، روند مثبتی را طی کرد و تا حدودی توانست افت ارزش تجارت کالا را پوشش دهد. در سال گذشته میلادی از بین بخش‌های مختلف تجارت خدمات، گردشگری و خدمات

زنجیره‌های تامین جهانی خواهد شد.

در سالی که گذشت، اقتصادهای بزرگ جهان با چالش‌های متعددی مواجه شدند. افت کلی تجارت کالا، یکی از چالش‌های آشکار سال ۲۰۲۳ بود؛ هرچند روسیه در این میان یک استثنای قابل توجه به شمار می‌رود. گرچه واردات روسیه در سال گذشته میلادی به رشد ۶ درصدی رسید، با این حال این رشد را باید در چارچوب نوسانات ارزی و سطوح بسیار پایین تجارت در سال ۲۰۲۲ گنجاند. صادرات روسیه در سال ۲۰۲۳ با کاهش شدیدی مواجه شد که عمدتاً ناشی از بازارهای انرژی بود. در مقابل، برزیل و اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۳، رشد اندک صادرات را تجربه کردند.

**تجارت کدام کالاها کمتر شد؟**

براساس این گزارش، چندین اقتصاد بزرگ جهان از جمله چین و هند در سال ۲۰۲۳ شاهد رشد تجارت بودند. هرچند مقایسه رشد سالانه و سه ماهه از بهبود قابل توجهه در روند برخی از اقتصادها حکایت دارد، اما در مجموع، آمار کلی سال ۲۰۲۳ همچنان منفی است. کاهش تجارت جهانی در این سال، وضعیت اقتصادی همه کشورهای را تحت‌تأثیر قرار داد، اما این تأثیر برای کشورهای درحال توسعه بیشتر بود. واردات و صادرات کشورهای درحال توسعه در طول سال ۲۰۲۳ در حالی به‌طور میانگین ۵ درصد و ۷ درصد افت داشته که کاهش تجارت برای کشورهای توسعه‌یافته کمتر بوده است. واردات اقتصادهای توسعه‌یافته در سال گذشته حدوداً ۴ درصد و صادرات‌شان حدوداً ۳ درصد کاهش داشته است. البته آمارهای فصلی نشان‌دهنده یک روند مثبت برای کشورهای درحال توسعه است؛ درحالی‌که تجارت کشورهای توسعه‌یافته در این مدت ثابت و بدون تغییر باقی مانده است. از اس‌وی دیگر، تجارت جنوب-جنوب (تجارت در بین کشورهای درحال توسعه) در سال ۲۰۲۳ در حالی کاهش یافته که این کاهش در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۳ با رشد فصلی ۳ درصدی جایگزین شده است.

در مجموع، سال ۲۰۲۳ سال پرچالشی برای تجارت جهانی بود و اکثر کشورها و مناطق با رشد منفی تجارت مواجه شدند. تنها استثنا منطقه آفریقا بود که تجارت درون منطقه‌ای آن به‌طور چشمگیری افزایش یافت. در عوض، روسیه و اقتصادهای آسیای مرکزی، کاهش شدید صادرات و در عین حال، افزایش قابل توجه واردات را تجربه کردند. در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۳ نیز تجارت در منطقه آسیا داشته است. سهم درآمدهای مرکزی همچنان ضعیف باقی ماند، اما رشد تجارت در منطقه آفریقا و شرق آسیا مثبت شد. در سال گذشته همچنین تجارت جهانی در اکثر بخش‌ها کاهش یافت. البته به‌جز دارو، تجهیزات حمل‌ونقل و خودروهایی برقی شاهد افزایش قابل‌توجه تجارت بودیم. ارزش تجاری پوشاک، مواد شیمیایی، فلزات انرژی، تجهیزات اداری و منسوجات در سال ۲۰۲۳ بیش از ۱۰ درصد افت کرد. در سه ماهه آخر سال گذشته نیز اکثر بخش‌ها از جمله تجهیزات ارتباطی و حمل‌ونقل، رونق دوباره را تجربه کردند، البته به غیر از پوشاک که تجارت آن کماکان در حال کاهش است.

نگاهی به بخش دوم لایحه بودجه سال ۱۴۰۳

## دولت امسال چقدر درآمد دارد؟

هزار میلیارد تومان و درآمدهای متفرقه معادل ۳۴ هزار میلیارد تومان باشد. همچنین سهم مجموع درآمدهای عمومی دولت از کل منابع بودجه در سال جاری حدود ۲۴ درصد است. در این میان، بررسی جزئیات لایحه نشان می‌دهد که نسبت به سال گذشته درآمدهای مالیاتی ۵۶ درصد، درآمدهای حاصل از مالکیت دولت ۴۱.۵ درصد، درآمدهای حاصل از فروش کالا و خدمات ۷۴.۹ درصد، درآمدهای حاصل از جرایم و خسارات معادل ۱۱۱ درصد و درآمدهای متفرقه ۶۱.۸ درصد افزایش یافته است.

نکته خاص دیگر کاهش ۳.۵ درصدی برآورد منابع حاصل از نفت است. بررسی خلاصه واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای نشان می‌دهد که سهم این بخش از کل منابع بودجه ۱۰.۱ درصد است. همچنین منابع ۶۴۴ هزار میلیارد تومانی واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای شامل ۵۸۲ هزار میلیارد تومان منبع حاصل از نفت و فراورده‌های نفتی و ۶۱ هزار میلیارد تومان منابع حاصل از فروش و واگذاری اموال منقول و غیرمنقول خواهد بود. در این میان امسال منابع حاصل از واگذاری طرح تملک دارایی‌های سرمایه‌ای صفر در نظر گرفته شده است. گفتنی است منبع حاصل از نفت و فراورده‌های نفتی ۳.۵ درصد و منابع حاصل از فروش و واگذاری اموال منقول و غیرمنقول ۴۲.۷ درصد نسبت به سال قبل کاهش یافته است. منابع حاصل از فروش و واگذاری اموال اوراق مالی و اسلامی، ۱۴۶.۶ میلیارد تومان در سال گذشته به صفر رسیده است.

بررسی خلاصه واگذاری دارایی‌های مالی نیز نشان می‌دهد که سهم این بخش از کل بودجه ۶.۲ درصد است. همچنین منابع ۳۹۴ هزار میلیارد تومانی واگذاری دارایی‌های مالی شامل ۳۲۹ هزار میلیارد تومان منابع حاصل از فروش و واگذاری اموال اوراق مالی و اسلامی، ۱۴۶.۶ میلیارد تومان در سال گذشته از دریافت اصل وام‌ها، ۶۰ هزار میلیارد تومان منابع حاصل از واگذاری شرکت‌های دولتی و ۳۱۰۰ میلیارد تومان منابع حاصل از برگشتی سال‌های قبل خواهد بود. این چهار عدد نسبت به سال گذشته به ترتیب ۷۸.۲ درصد افزایش، ۲۰.۲ درصد افزایش، ۴۳.۴ درصد کاهش و نزدیک به ۱۷۰ درصد افزایش داشته است. همچنین منابع حاصل از استفاده از تسهیلات خارجی، منابع حاصل از سایر واگذاری‌ها و انتشار اوراق صکوک اجاره به منظور تسویه مطالبات قطعی اشخاص حقیقی و حقوقی در این بخش مانند سال گذشته صفر برآورد شده است.

<sup>[1]</sup> دولت امسال چقدر درآمد دارد؟

<sup>[2]</sup> دولت امسال چقدر درآمد دارد؟

ارزش اقتصادی بازار تحول دیجیتال به بیش از ۱.۶ تریلیون دلار رسید

## کاربرد صنعتی هوش مصنوعی



فرصت امروز: فناوری‌های نوظهور و پیشرو انقلاب چهارم صنعتی، نظیر هوش مصنوعی هر روز در حال گسترش هستند و در این بین، کسب وکارهایی که می‌توانند از این فناوری‌ها درون عملیات و فعالیت خود استفاده کنند، برتری‌های رقابتی قابل توجهی نسبت به رقبای خود پیدا می‌کنند. این روند در حال دگرگون کردن چهره همه کسب وکارها، به ویژه کسب وکارهای فعال در بخش صنعت است. به نظر می‌رسد به تدریج وارد عصری می‌شویم که در آن، بنگاه‌هایی که نمی‌توانند به صورت عملیاتی و مؤثر از فناوری‌هایی همچون هوش مصنوعی استفاده کنند، بسیار ناکارآمد و دور از روند جاری صنعت جلوه می‌کنند.

در همین زمینه، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران در یک گزارش پژوهشی، ۲۳ مورد از شرکت‌های پیشرو و اقداماتی که در حوزه هوش مصنوعی داشته‌اند، به همراه جزئیات دستاوردهای آنها معرفی کرده است. اتاق تهران در این گزارش به بررسی «تحول دیجیتال در بخش‌های صنعتی» و «هونه‌های عینی کاربرد هوش مصنوعی در صنعت» پرداخته است و با اشاره به شرکت‌های پیشرو و برنامه‌های‌شان (به عنوان مثال، کاربرد هوش مصنوعی در شبکه فانوس‌های دریایی و مطالعات مرکز انقلاب چهارم صنعتی ترکیه درباره خلق ارزش از هوش مصنوعی در بخش تولید) نشان می‌دهد که صنایع می‌توانند از هوش مصنوعی برای سلامت و ایمنی، کیفیت، تعمیر و نگهداری، فرآیند تولید، زنجیره تامین و مدیریت انرژی در کسب‌وکارشان استفاده کنند. طبق ارزیابی بازاری پژوهشی اتاق تهران، تحول دیجیتال در صنعت، یک تغییر مدل ذهنی شامل بازتعریف مدل و فرآیندهای کسب‌کار، تغییر نگاه به ذی‌نفعان و شناسایی دقیق آنها و نیازهای‌شان و به‌کارگیری مناسب و به‌اندازه فناوری‌های نوپدید است. براساس آمارها و با استناد به گزارش موسسه تحقیقات بازار IDC، ارزش اقتصادی بازار تحول دیجیتال در سال ۲۰۲۲ بیش از ۱۶ تریلیون دلار بوده و پیش‌بینی می‌شود که این رقم با متوسط نرخ رشد سالانه ۱۶.۴ درصدی تا سال ۲۰۲۶ به بیش از ۳.۴ تریلیون دلار برسد.

**ارزش اقتصادی بازار تحول دیجیتال**

آنطور که گزارش موسسه تحقیقات بازار IDC نشان می‌دهد، ارزش اقتصادی بازار تحول دیجیتال در سال ۲۰۲۲ میلادی به بیش از ۱۶ تریلیون دلار رسیده است و پیش‌بینی می‌شود که این میزان با متوسط نرخ رشد سالانه ۱۶.۴ درصدی تا سال ۲۰۲۶ میلادی به بیش از ۳.۴ تریلیون دلار برسد. به نظر می‌رسد این آمار، بزرگ‌ترین نرخ رشد در حوزه فناوری و یکی از بزرگ‌ترین‌ها در کل رشته‌های کسب‌وکار است که بر استقبال دنیا از انقلاب چهارم صنعتی صحه می‌گذارد. این موضوع همچنین زنگ خطر برای کشورها و اقتصادهایی همچون ایران را به صدا درمی‌آورد که هنوز تحول دیجیتال متوقف خود را از آن‌گونه که باید و نباید شروع نکرده‌اند. در همین راستا، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران با راه‌اندازی میز مجازی اقتصاد دیجیتال، مهم‌ترین روندهای دنیا در حوزه اقتصاد و تحول دیجیتال را رصد کرده و مجموعه‌ای از سیاست‌ها و اقدامات پیشنهادی را در یک سطح برای تحول دیجیتال کل صنعت کشور و در سطح دیگر برای مجموعه‌ای از زنجیره‌های ارزش منتخب ارائه کند.

امروزه جهان با مفهوم نوظهوری از تکنولوژی با نام هوش مصنوعی روبه‌رو شده است. هوش مصنوعی در حال حاضر در ابتدای مسیر پیشرفت خود قرار دارد، اما می‌توان افق نزدیکی برای همه‌گیر شدن آن به زودی

ارزش اقتصادی بازار تحول دیجیتال به بیش از ۱.۶ تریلیون دلار رسید



قابل مشاهده خواهد بود.

همانطور که گفته شد، فناوری‌های پیشرو انقلاب چهارم صنعتی، نظیر هوش مصنوعی روبه‌رور در حال گسترش هستند و در این بین کسب‌وکارهایی که می‌توانند از این فناوری‌ها درون عملیات و فعالیت خود استفاده کنند، دارای برتری‌های رقابتی قابل توجه نسبت به رقبای خود می‌شوند. این روند در حال دگرگون کرون چهره همه کسب‌وکارها و از جمله بخش صنعت است؛ تا جایی که به تدریج وارد عصری می‌شویم که بنگاه‌هایی که نمی‌توانند به‌صورت عملیاتی و مؤثر از فناوری‌هایی نظیر هوش مصنوعی استفاده کنند، بسیار قدیمی و دور از روند جاری صنعت و ناکارآمد جلوه می‌کنند.

**جولان هوش مصنوعی در بازار کار**

در حال حاضر، بازارهای کار به دلیل عواملی مانند رشد اقتصادی، ژئوپلیتیک، پایداری و فناوری، تغییرات قابل‌توجهی را تجربه می‌کنند. بر همین اساس، پیش‌بینی می‌شود که ۲۳ درصد مشاغل جهانی در پنج سال آینده دستخوش تغییر شوند. این تغییر با پیشرفت فناوری‌های هوش مصنوعی مولد صورت می‌گیرد. هوش مصنوعی و فناوری‌های پردازش متن، تصویر و صدا از اولویت‌های اصلی کسب‌وکارها هستند. بسیاری از سازمان‌ها، برنامه‌هایی برای استفاده از هوش مصنوعی و این فناوری‌ها در عملیات خود دارند که این امر نگرانی‌ها را در مورد تاثیر فناوری‌های جدید بر سازمان‌ها و بازارهای کار در سراسر جهان افزایش می‌دهد. سوال این است که چگونه وظایف شغلی را می‌توان با استفاده از مدل‌های زبانی بزرگ به صورت اتوماسیونی انجام داد و یا آن را بهبود بخشید؟ به نظر می‌رسد وظایف روتین می‌توانند توسط مدل‌های زبانی بزرگ اتوماسیونی شوند؛ در حالی که وظایفی که نیاز به تعامل انسانی دارند، از طریق همکاری با مدل‌های زبانی بزرگ ارتقا می‌یابند. مدل‌های زبانی بزرگ دارای پتانسیل تحول‌آفرین هستند و به‌طور قابل‌توجهی چشم‌انداز اشتغال آینده را تغییر خواهند داد.

بررسی مشاغل آینده با ظهور فناوری‌های نوین، تاثیر تحول‌آفرین مدل‌های زبانی بزرگ بر مشاغل و ماهیت وظایف را برجسته می‌کند. با پذیرش مدل‌های زبانی بزرگ، مشاغل خاصی جایگزین مشاغل فعلی می‌شوند؛ در حالی که برخی دیگر از مشاغل بهبود یافته و در کنار آنها، نقش‌های کاملا جدیدی ایجاد خواهد شد. برای اطمینان از اینکه پتانسیل هوش مصنوعی مولد به نفع همه افراد جامعه است، برای کسب‌وکارها و دولت‌ها ضروری است که به طور فعال نیروی کار را برای این تحول قریب‌الوقوع آماده کنند. هوش مصنوعی مولد، مصرف‌الگوی جدیدی از همکاری بین انسان و هوش مصنوعی (ربات) است که بازتعریف چگونگی انجام وظایف پرداخته و به تغییر شکل ماهیت نقش‌های شغلی مختلف منجر می‌شود. پیش‌بینی قطعی در خصوص نقش‌های جدیدی که با پذیرش زبان مدل‌های زبانی بزرگ ممکن است ایجاد شوند، وجود ندارد. با این حال، پرواضح است که فضایی برای توسعه شغلی در چند حوزه کلیدی وجود دارد. دسته‌بندی بصری ذیل، از مشاغل نوظهور می‌تواند به کشف ارزش هوش مصنوعی مولد و کاهش پیامدهای مرتبط کمک کند. مدل مهندسی سریع هوش مصنوعی، طراحان رابط و تجربه کاربری (طراحان رابط و تعامل)، تولیدکنندگان محتوای هوش مصنوعی، متصدیان و مربیان داده و متخصصان اخلاق و حکمرانی از جمله این مشاغل هستند.

### اخبار

عضو کمیسیون اجتماعی مجلس پاسخ داد

**بانک‌ها شامل تعطیلی «پنجشنبه» می‌شوند؟**

یکی از اعضای کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی گفت که در صورت تصویب قانون افزایش تعطیلات آخر هفته، بانک‌ها نیز مشمول این قانون می‌شوند. «علی بابایی کارنامی» در پاسخ به این پرسش که آیا لایحه اصلاح ماده (۸۷) قانون مدیریت خدمات کشوری در صورت تصویب در مجلس شامل بانک‌ها نیز می‌شود؟ به «ایسنا» توضیح داد: دستگاه‌هایی که مشمول قانون خدمات کشوری و همچنین ماده ۲۹ برنامه ششم هستند، مشمول این لایحه می‌شوند و با توجه به اینکه بانک‌ها از قانون خدمات کشوری بیرو می‌کنند، در صورت تصویب لایحه مذکور در مجلس، بانک‌ها نیز در روزهای پنجشنبه تعطیل خواهند بود. او همچنین در پاسخ به پرسشی درباره انتقادات درخصوص تعیین روز پنجشنبه به عنوان دومین روز تعطیل پایان هفته و ایجاد فاصله میان اقتصاد کشور با دنیا گفت: این حرف به نوعی درست است و به همین دلیل نیز بیشتر در کمیسیون اجتماعی روز شنبه به عنوان دومین روز تعطیل پیشنهاد شده بود. طبیعی است که با تعطیلی پنجشنبه با عدم سرویس دهی دستگاه‌های دولتی روی بخش خصوصی، اثرات منفی خواهد گذاشت اما ان‌شاءالله این تاثیرات را رضایت‌مندی که ایجاد می‌شود، جبران می‌شود. دستگاه‌های مندرج در قانون خدمات کشوری عبارتند از: کلیه وزارخانه‌ها، مؤسسات دولتی، مؤسسات یا نهادهای عمومی غیردولتی، شرکت‌های دولتی و کلیه دستگاه‌هایی که شمول قانون بر آنها مستلزم ذکر و یا تصریح نام است از قبیل شرکت ملی نفت ایران، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، بانک مرکزی، بانک‌ها و بیمه‌های دولتی. نمایندگان در جلسه مجلس شورای اسلامی در جلسه روز یکشنبه ۲۰ اسفندماه ۱۴۰۲ در جریان رسیدگی به کلیات لایحه اصلاح ماده ۸۷ قانون مدیریت خدمات کشوری با کلیات این لایحه موافقت کردند. این لایحه پس از تصویب به صورت دوشوری جهت رسیدگی بیشتر به کمیسیون اجتماعی مجلس ارجاع داده شد. «حسین گودرزی»، سخنگوی کمیسیون اجتماعی مجلس نیز در این باره گفت که در جلسه روز یکشنبه ۲۶ فروردین ماه ۱۴۰۳ این کمیسیون، لایحه اصلاح ماده (۸۷) قانون مدیریت خدمات کشوری در دستور کار کمیسیون قرار داشت که در نهایت مصوب شد روزهای تعطیل هفته پنجشنبه و جمعه و روزهای کاری هفته از شنبه تا چهارشنبه تعیین شود. همچنین براساس این لایحه، ساعت کاری دستگاه‌های اجرایی تابع قانون خدمات کشوری از ۴۴ ساعت در هفته به ۴۰ ساعت کاهش پیدا می‌کند.

کاهش فشار کمبود نقدینگی در شبکه بانکی

**نرخ بهره رو به کاهش گذاشت**

بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ بهره بین بانکی در هفته منتهی به ۲۲ فروردین ماه ۱۴۰۳ به سطح ۲۳.۴۸ درصد رسیده که در مقایسه با پایان سال ۱۴۰۲، حدود ۰.۱۸ درصد کاهش یافته است. به گزارش «کوابران»، نرخ بهره بازار بین بانکی در سه هفته ابتدایی سال ۱۴۰۳ رو به کاهش گذاشته و به بی این موضوع مشاهده می‌شود که میزان بسط اعتبار توسط بانک مرکزی در دو بازار باز و اعتبارگیری قاعدهمند نیز کاهش یافته است. براساس تحلیل‌های کارشناسان به نظر می‌رسد دلیل این موضوع، به عبور کشور از آستانه پایان سال و کاهش فشار کمبود نقدینگی در شبکه بانکی کشور برمی‌گردد.

براساس گزارش‌های منتشرشده از بانک مرکزی، نرخ بهره بین بانکی در هفته منتهی به ۲۲ فروردین ماه ۱۴۰۳ معادل ۲۳.۴۸ درصد اعلام شده است. مشاهده روند تغییرات نرخ بهره در چهار ماه اخیر نشان می‌دهد که این نرخ از ابتدای سال ۱۴۰۳ و طی سه هفته گذشته با کاهش قابل توجهی مواجه شده است. مشاهده می‌شود از ۲۹ اسفندماه ۱۴۰۲ نرخ بهره از حدود ۲۳.۶۶ درصد به ۲۳.۴۸ درصد در هفته گذشته رسیده است، نرخی که طی هشت هفته اخیر دور از دسترس بوده است. این درحالی است که به نظر می‌رسد فشار روی دوش بانک مرکزی از جانب تزریق در بازار بساز و اعتباردهی قاعده‌مند به بانک‌ها نیز کاسته شده است. براساس بررسی‌ها طی هفته‌های پایانی سال گذشته عمدتا میزان تزریق بانک مرکزی در بازار باز حدود ۱۴۵ همت بود و کمبود نقدینگی بانک‌ها از سوی اعتباردهی قاعده‌مند بانک مرکزی به شبکه بانکی تامین می‌شد؛ به طوری که هفته‌های حتی حجم اعتباردهی قاعده‌مند بالغ بر ۱۰۰ همت اعلام شد. در هفته پایانی سال گذشته میزان تزریق اعتبار در بازار باز به جزی نیز در ۲۰ فروردین تکرار شد. همین موضوع منجر شد تا میزان بسط اعتبار بانک مرکزی در دو بازار باز و اعتباردهی قاعده‌مند نیز ۱۴۰۲ به شکل قابل توجهی افزایش یابد. در مقابل طی هفته گذشته بسط پول در بازار باز افزایش و اعتباردهی قاعده‌مند بانک مرکزی کاهش یافت. به نظر می‌رسد بانک مرکزی توانسته با افزایش تزریق اعتبار در بازار باز در دو سری اخیر، بخشی از تقاضای شبکه بانکی به منابع نقد را کاهش دهد. به همین ترتیب، نرخ بهره بازار بین بانکی که از برخورد عرضه و تقاضای منابع نقد در بازار میان بانک‌ها حاصل می‌شود، احتمالا با کاهش فشار تقاضا همراه شده و منجر به افت نرخ بهره طی سه هفته اخیر شده است.

به‌طور کلی، بانک‌ها تامین منابع از طریق بازار باز را به اعتبارگیری قاعده‌مند ترجیح می‌دهند؛ چراکه نرخ بهره این شکل از اعتبارگیری، معادل با ۲۳ درصد و نرخ بهره اعتبارگیری قاعدهمند درحال حاضر معادل با ۲۴ درصد است. در این شرایط قابل مشاهده است که علاوه بر افزایش تزریق در بازار بساز و اعتباردهی قاعده‌مند، نرخ بهره بین بانکی نیز برای سه هفته متوالی کاهش‌ی بوده که برمیانی استدلال برخی از کارشناسان احتمالا به گذر کردن شبکه بانکی از بحیوحه پایان سال و بستن حساب‌ها مربوط است.

یک کارشناس بازار سرمایه:

**سهامداران هیجانی خرید و فروش نکنند**

یک کارشناس بازار سرمایه از سهامداران خواست از خرید و فروش‌های هیجانی خودداری کنند. «علیرضا رستمی» با اشاره به نوسانات بازار سرمایه در چند روز اخیر، عمده این نوسانات را هیجانی و ناشی از ریسک‌های سیاسی تحولات منطقه دانست و به «ایسنا» گفت: این هیجانات به زودی فروکش می‌کنند. در روز گذشته (دوشنبه ۲۷ فروردین) نیز وضعیت بازار نسبت به روز ووز قبل بهتر بود که بیانگر کاهش هیجانات است. این تحلیل‌ها بورس در بلندمدت سرمایه‌از کاهش فشار فروش سهام در روز دوشنبه نسبت به روزهای گذشته یاد کرد و ادامه داد: محدودکردن دامنه نوسانات نیز به بهبود وضعیت بازار و کاهش فشار فروش بی‌تاثیر نبوده است، به گونه‌ای که بسیاری از سهامی که در روزهای گذشته صف فروش داشتند، روز دوشنبه با صف خرید مواجه شدند. او از سهامداران خواست در چنین شرایطی از خرید و فروش‌های هیجانی خودداری کنند و حتما نگاه آنها به بازار سرمایه با دید بلندمدت باشد. این فعال بورسی درباره چشم‌انداز بلندمدت بازار نیز عنوان کرد: اکنون اکثر سهام در کف قیمت دارند و بازار سرمایه نسبت به بسیاری از بازارهای دیگر جا مانده و شاخص صنایع در چنین سطحی باشد. «رستمی» با بیان اینکه شاخص کل بورس تا پایان اسنل باید حداقل به حدود ۲.۸ میلیون واحد و در بلندمدت به بیش از این میزان برسد، افزود: چنانچه ریسک ناخوسته‌ای به بازار سرمایه تحمیل نشود، چشم‌انداز بورس در بلندمدت مثبت به نظر می‌رسد، خصوصا اینکه اکنون عمده سهام در کف قیمت خود قرار دارند و برای سرمایه‌گذاری با نگاه بلندمدت مناسب هستند.

ریزش قیمت نفت و طلا یک روز پس از حمله تلافی‌جویانه ایران

### ورق بورس برگشت

در بازار سرمایه نیز پس از افت هیجانی شاخص کل بورس در دو روز ابتدای هفته، بورس تهران در روز دوشنبه سبزهپوش شد و شاخص کل بورس با رشد بیش از ۱۰ هزار واحدی بر دیگر به کانال ۲.۲ میلیون واحد بازگشت. از همان ابتدای معاملات روز دوشنبه، حال و هوای بازار سرمایه مثبت شد و اغلب نمادهای با صف خرید مواجه شدند. در پایان معاملات روز گذشته، شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران با ۱۰ هزار و ۱۴۰ واحد افزایش به سطح ۲ میلیون و ۲۰۶ هزار و ۹۰۷ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز ۲ هزار و ۴۵۸ واحد رشد کرد و در تراز ۷۲۶ هزار واحد ایستاد. نمادهای فعلی، فارس و فولاد با بیشترین تاثیر مثبت بر شاخص کل بورس مواجه شدند. از نمادهای بزرگ‌ترین بورس نیز می‌توان به ذوب، فاذر و شستا اشاره کرد که به جز فاذر بقیه نمادها سبز شدند. در سومین روز معاملات هفته در بازار فرابورس نیز شاخص کل ۶۳ واحد رشد کرد و به سطح ۲ هزار و ۷۰۸ رسید. تعداد معاملات فرابورس بیش از ۸۸ فقره بود که ارزش آن ۳۹۳ هزار میلیارد تومان رسید.

براساس این گزارش، در شرایط کنونی برخی از کارشناسان معتقدند در صورتی که سیگنال منفی به بازار نرسد، احتمال تداوم عقب‌نشینی سکه وجود دارد. در همین حال، برخی دیگر پیش‌بینی می‌کنند که طلای جهانی، بازار سکه را نوسانی خواهد کرد. به گزارش «کوابران»، نگاهی به روند حرکتی قیمت‌ها در معاملات نقدی یکشنبه نشان می‌دهد در ساعات پایانی روز شنبه و هم‌زمان با شروع عملیات تسبیه رژیم صهیونیستی توسط سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، برخی فعالان سودجوی بازار با هدف کسب سود از شرایط اقدام به انتشار گمانه‌های منفی و هم‌زمان خرئدهی در سطوح قیمتی بسیار بالاتر از نرخ روز کردند. برخی دلالت نیز فراتر رفته و اقدام به خالی‌فروشی در فضای مجازی کردند. بر همین اساس نرخ دلار در نزدیکی کانال ۷۰ هزار تومانی فعالیت خود را آغاز کرد، اما مدت زمان زیادی طول نکشید که تب هیجانی بازار فروکش کرد و قیمت‌ها پایین آمد. به این ترتیب بنابر اعلام رسانه‌ها، نرخ دلار در پایان معاملات یکشنبه حدود ۶۶ هزار تومان نرخ‌گذاری شد و سکه امامی با ۴۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان به کار خود پایان داد. در شرایط کنونی فعالان بازار معتقدند در صورتی که سیگنال منفی به بازار نرسد، احتمال تداوم عقب‌نشینی سکه وجود دارد. با این حال برخی دیگر پیش‌بینی می‌کنند که طلای جهانی، بازار سکه را نوسانی خواهد کرد. به عقیده آنها، در صورتی که سناریوی اول رخ دهد، ممکن است سکه به سمت کف کانال ۴۴ میلیون تومان و چه بسا کاهش آن ۴۳ میلیون تومان مقیابد نشانی کند. با این حال در معاملات

گمانه‌زنی‌های سیاسی در مورد اینکه تنش‌ها در منطقه خاورمیانه احتمالا تمام شده است باعث شد تا قیمت دارایی‌هایی چون نفت و طلا افت کند و قیمت سهام جهانی بازگردد. بازارهای جهانی در روز دوشنبه نسبتا آرام شدند؛ چراکه گمانه‌زنی‌ها مبنی بر این بود که تلاش‌های دیپلماتیک به جلوگیری از تشدید درگیری میان ایران و رژیم صهیونیستی کمک می‌کند. به گزارش «بلومبرگ»، پس از افت ۱.۵ درصدی S&P ۵۰۰ در روز جمعه، روز دوشنبه بازارهای سهام آمریکا و اروپا نمایانگر بازگشت دوباره وال استریت بود. اوراق خزانه و دلار نیز با افت ارزش مواجه شدند و قیمت نفت برنت هم به کمتر از ۹۰ دلار در هر بشکه کاهش یافت. با وجود اینکه بهای ششمس طلا پس از بالاگرفتن تنش‌ها در خاورمیانه حدود ۱.۲ درصد رشد کرد، اما در ادامه مجددا نیمی از این رشد را از دست داد.

به همین ترتیب در بازارهای داخلی ایران نیز قیمت سکه و طلا کاهش یافت و ورق بورس تهران نیز برگشت. نگاهی به بازار سکه و طلای داخلی نشان می‌دهد که طی کمتر از ۲۴ ساعت گذشته، قیمت سکه و طلا در بازار با کاهش قیمت قابل توجهی روبه‌رو شده است؛ به گونه‌ای که قیمت سکه یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۹۳ هزار تومان کاهش بها داشتند. بررسی معاملات صورت‌گرفته در بازار سکه و طلا تا لحظه انتشار این گزارش و مقایسه آن با روز قبل (یکشنبه) (با استناد به قیمت‌های اعلامی اتحادیه طلا و جواهر تهران) نشان می‌دهد که ظرف کمتر از ۲۴ ساعت اخیر انواع قطعات سکه و مصنوعات طلا، کاهش قیمت قابل توجهی را تجربه کرده‌اند؛ تا جایی که قیمت هر قطعه سکه تمام طرح جدید با یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان صورت‌گرفته در بازار معاملات روز دوشنبه به ۴۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسید. سکه‌های تمام طرح قدیم نیز با یک میلیون و ۱۰۰ هزار تومان کاهش به ۴۰ میلیون تومان رسید. در قطعات کوچک‌تر سکه نیز قیمت نیم سکه نسبت به روز یکشنبه بالغ بر یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و ربع سکه بالغ بر یک میلیون و ۳۵۰ هزار تومان ارزان‌تر شدند. بدین ترتیب نیم سکه ۲۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و ربع سکه ۱۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان تعیین قیمت شدند. سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی نیز با ۷۰۰ هزار تومان کاهش نسبت به روز قبل در حال حاضر در بازار ۶ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان قیمت دارند. همچنین هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز با ۹۳ هزار تومان کاهش نسبت به روز قبل، در آخرین معاملات روز دوشنبه با رقم ۳ میلیون و ۶۷۲ هزار تومان خرید و فروش شد.

## خبرنامه

۲۰ هزار خودرو در انتظار ورود به کشور هستند

**واردات خودرو در رفت و برگشت ۱۰۶ ساله**

از واردات خودرو به ایران بیش از یک قرن می‌گذرد که در طول این سال‌ها چندین مرتبه متوقف و مجدد از سر گرفته شد تا اینکه این موضوع پس از یک دوره توقف حدوداً پنج ساله، از نیمه دوم سال ۱۴۰۱ به صورت رسمی آغاز شد تا جایی که تا پایان سال گذشته تنها بالغ بر ۱۱ هزار دستگاه خودرو وارد کشور شده است، اما در سال جدید باید دید وعده‌های داده شده برای ورود انبوه خودروها که به گفته برخی کارشناسان موجب تنظیم بازار داخل می‌شود، عملیاتی خواهد شد. به گزارش «ایسنا»، موضوع واردات خودرو از آن دست موضوعاتی بوده که همیشه کارشناسان و فعالان خودرویی معتقد بودند حضورش و تداوم آن در کنار تولید داخل و البته قائل شدن حق انتخاب برای مشتری، می‌تواند بازار خودرو را از انحصار خارج کند. واردات خودرو برسی اولین بار در ایران سه اواخر قرن ۱۳ هجری شمسی بازمی‌گردد؛ زمانی که مظفرالدین شاه قاجار دو دستگاه خودروی رنو را در یکی از سفرهای خود به فرانسه در سال ۱۲۹۷، از این کشور به ایران آورد و بدین ترتیب راه ورود خودرو به کشور برای اولین بار باز شد، اما واردات خودرو به ایران، سه دوره طلایی را پشت سر گذاشته است؛ دوره طلایی اول در واردات خودرو در بازه سال‌های ۱۳۴۶ تا ۱۳۵۷ اتفاق افتاد. هرچند که معرفی پیکان در سال ۱۳۴۶ یک رخداد بسیار بزرگ در صنعت خودرو کشور به حساب می‌آمد؛ خودرویی بومی‌سازی شده که مورد حمایت دولت نیز بود و آنطور که تاریخ نشان می‌دهد، همین حمایت هم سبب شده بود که به‌تدریج تحول بزرگ اما منجر به محدودیت بازار خودرو نشد و اتفاقاً دوران طلایی واردات نیز از همان زمان شروع شد؛ با یک وقفه کوتاه و انباشت خودروهای وارداتی در گمرک، مدتی شوک کوچکی به بازار خودرو گمرک (به ویژه انهایی که توسط اشخاص وارد شده بود)، اوضاع بهتر شد. پس از آن اما با آغاز جنگ تحمیلی، از سال ۱۳۵۸ روند واردت خودرو مختل و پس از آن از سال ۱۳۵۹ به طور کامل متوقف و تا پایان جنگ هم ادامه داشت. پایان جنگ تحمیلی و بهبود وضعیت اقتصادی کشور سبب شد تا به تدریج درهای کشور به روی واردات خودرو مجدد باز شود، اما این روند تا سال ۱۳۷۴ ادامه داشت؛ در همان سال، یک شبه واردات خودرو به بهانه حمایت از تولید داخل و خودروسازی که در حال رشد بودند، قطع شد.

دوره سوم طلایی واردات خودرو اما با روی کار آمدن دولت نهم، آغاز شد که طلسم آن شکست و به یک باره سیلی از خودروهای مدرن با قیمتی بسیار مناسب به ایران وارد شد و تا زمان آغاز تحریم‌ها که هم ادامه پیدا کرد، اما در سال ۱۳۹۶ با اعمال بیشتر فشار تحریم‌ها و البته تحریم صنعت خودرو کشور که از جمله اولین صنایع مورد حمله تحریم‌ها بود، دربرهای کشور برای ورود خودرو بسته شد؛ به گونه‌ای که آمار آخرین خودروهای وارداتی به تیر ماه ۱۳۹۷ باز می‌گردد. در نهایت اما از نیمه دوم سال ۱۴۰۰ مجدد موضوع آزادسازی و از سرگیری واردات خودرو به کشور مطرح شد که مورد اظهارنظرهای متفاوت گرفت و مخالفان و موافقان خاص خود را داشت؛ برخی معتقد بودند از آنجایی که ممنوعیت واردات خودرو از سال ۱۳۹۷، به دلیل محدودیت در منابع ارزی و مصلحت تخصیص ارز به سایر کالاهای اساسی، همچنان منطقی نیست که در شرایط محدودیت

ارزی، کالای بسیار با اولویت بیشتر نسبت به خودرو وجود دارد که همین ارز موجود به آنها اختصاص پیدا کند. از سوی دیگر اما کارشناسان و فعالان این صنعت معتقد بودند، ممنوعیت واردات خودرو و اختصاص بازار تنها به محصولات داخلی موجب افزایش بیشتر انحصار خودروسازان در بازار و یکه‌تازی آنها در این بازار خواهد شد که البته برپیرامه هم نبوده، چراکه دیدیم آنقدر تقاضا برای خودروهای داخلی تشکیل شد و تقاضا از عرضه فنرفری یافت که چرخ کرون قرع‌کنی به‌راه افتاد و یکسالی مردم در چرخش گردونه قرع‌کنی، سرگیجه داشتند. ضمن اینکه گفته می‌شد، واردات خودرو با کیفیت می‌تواند سبب کاهش آمار تصادفات، مصدومان و جانباختگان جاده‌ای شود و روند اسقاط خودروهای فرسوده را سرعت ببخشد.

به هر روی، از همان نیمه دوم سال ۱۴۰۰، موضوع واردات خودروها به کشور مطرح بود و نظرات کارشناسی متعدد مطرح می‌شد تا اینکه در نهایت، آخرین روزهای سال ۱۴۰۲، سیدرضا فاطمی‌امین (وزیر وقت صمت)، مهر تأیید بر از سرگیری واردات خودرو از سال ۱۴۰۱ زد و به صراحت و برای چندمین بار اعلام کرد که ممنوعیت واردات خودرو دیگر تمدید نخواهد شد و واردات با ضوابط قبلی از سر گرفته می‌شود. بر همین اساس از ابتدای سال ۱۴۰۱ موضوع از سرگیری واردات خودرو به طور جدی‌تر پیگیری و بر سر زبان‌ها افتاد؛ تا جایی که یکی از نمایندگان مجلس به وزیر وقت صمت (سیدرضا فاطمی‌امین) هشدار داد که «اگر تا پایان اردیبهشت‌ماه (۱۴۰۱) واردات از سر گرفته نشود، به طور قطع استیضاح وی قطعی است.»

در نهایت سوم شهریورماه ۱۴۰۱ بود که بالاخره پس از چهار ماه از نهای شدن مصوبه واردات خودرو (که ۲۶ مرداد ماه به تصویب هیأت وزیران رسیده بود)، توسط معاون اول رئیس جمهور نهایی و به کلیه سازمان‌ها شامل وزارت صمت، وزارت کشور، وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد ابلاغ شد که براساس آن شرایطی همچون واردات خودرو با قیمت زیر ۲۰ هزار یورو، ممنوعیت ترخیص و تخلیه خودروهای بدون ثبت سفارش، عرضه خودروها صرفاً از طریق بورس کالا، مجاز بودن واردات خودروهای سواری به صورت سرمایه‌گذاری خارجی برای استفاده در شبکه حمل‌ونقل عمومی و… به تصویب رسید. با ابلاغ این‌نامه واردات خودرو، پیش‌اقدامات لازم برای واردات همچون ثبت سفارش، اقدام برای تأمین ارز موردنیاز و… آغاز شد و در شامگاه سوم دی ماه ۱۴۰۱، نخستین محموله خودروهای وارداتی به کشور رسید. این محموله خودرو شامل ۲۲ خودرو از شش نمونه محصولات کیا از جمله سراتو، ریو، پیکنتو، پگاس، سونت (شاسی بلند) و اسپورتیج (شاسی بلند) بود که پس از تخلیه در محوطه بندرلنگه، پنجم دی ماه از این بندرگاه ترخیص و جهت ترانزیت به گمرک شهریار تهران بارگیری شد.

آنطور که آمارهای گمرک نشان می‌دهد، تا ۲۱ اسفندماه سال گذشته، واردات حدود ۱۱ هزار و ۸۲۴ دستگاه خودرو سواری به ارزش ۲۳۴ میلیون و ۵۶۰ هزار دلار در سال ۱۴۰۲ به گمرکات اظهار شده که از این تعداد ۹۷۰۹ دستگاه از طریق گمرکات کشور ترخیص قطعی شده است. نییمی از این خودروها پلاک و تحویل مشتریان شده است. طبق آخرین اعلام وزارت صمت حدود ۲۰ هزار خودرو دیگر در مرحله ورود به گمرکات کشور است.

در سال جدید نیز همچنان روند واردات خودرو ادامه دارد؛ ضمن اینکه با توجه به اینکه قرار است سقف ثبت سفارش سال ۱۴۰۳ بین وزارت صمت و بانک مرکزی تعیین نشود، این میزان بازبودی اطلاع‌رسانی خواهد شد. علاوه بر این به گفته رئیس سازمان توسعه تجارت، عرضه خودروهای برقی احتمالاً از اردیبهشت‌امسال کلید خواهد خورد؛ این در حالی است که ششیده‌ها حاکی از آن است که تا به امروز قریب به ۲۰۰۰ دستگاه خودروی برقی وارد کشور شده است (این موضوع در حد شنیده است و منبعی برای آن در دست نیست)، به گفته مهدی ضعیفی، در کنار سامانه عرضه خودروهای وارداتی، سامانه‌ای مجزا برای فروش خودروهای برقی وارداتی در نظر گرفته شده و بزودی عرضه اولین خودروهای وارداتی جدید در سامانه آغاز می‌شود و شرایط خرید نیز به مراتب راحت‌تر از خودروهای وارداتی بنزینی خواهد بود.

در دومین روز محدودیت قیمتی، شاخص کل بورس تهران ۱۰ هزار واحد بالا رفت

# بازگشت بورس به کانال ۲.۲ میلیونی



روز گذشته، وضعیت مثبتی را به خود گرفتند.

با دامنه نوسان یک درصدی و ارزش معاملاتی پایین عملاً نمی‌توان در خصوص تغییرات تکنیکالی شاخص کل بورس تهران صحبت کرد؛ چراکه در روزهای عادی بازار سرمایه این شاخص با ایرادات و انتقادات زیادی از سوی فعالان اخیر از خود نشان ندادند و همینطور نتیجه جلسه شورای امنیت. جلسه شورای امنیت که با اسم «وضعیت خاورمیانه» برای بررسی اقدام تشبیهی ایران علیه رژیم صهیونیستی و به درخواست این رژیم تشکیل شده بود بدون صدور هیچ بیانیه و قطعنامه‌ای به کار خود پایان داد. عضو کمیسیون اجتماعی مجلس نیز از نزدیک شدن به تعطیلات آخر بازار در پایان هفته جاری از بین برد؛

**عرضه پساب در بورس تهران**

خبری که دیروز در بین اهالی بازار سرمایه بیشتر دست به دست می‌شد، دو موضوع بود؛ نوسان مثبت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی که توجه خاصی به اتفاقات اخیر از خود نشان ندادند و همینطور نتیجه جلسه شورای امنیت. جلسه شورای امنیت که با اسم «وضعیت خاورمیانه» برای بررسی اقدام تشبیهی ایران علیه رژیم صهیونیستی و به درخواست این رژیم تشکیل شده بود بدون صدور هیچ بیانیه و قطعنامه‌ای به کار خود پایان داد. عضو کمیسیون اجتماعی مجلس نیز از نزدیک شدن به تعطیلات آخر

هفته‌ای به میزان دو روز خبر داده و عنوان داشته که در صورت تصویب قانون افزایش تعطیلات آخر هفته، بانک‌ها نیز مشمول این قانون می‌شوند. خبر جالب روز دوشنبه را باید به خرید دیجی کالا توسط همراه اول نسبت داد. در بازار شایعه شده است که همراه اول، سهامدار اصلی دیجی کالا می‌شود و سهام اکثریت غول اقتصاد دیجیتال را از آن خود کند. سخنگوی سازمان تعزیرات حکومتی نیز در نشست خبری خود عنوان کرده است که تولید پژو پارس به دلیل عدم رعایت استاندارد متوقف شد بود که با رفع مشکلات اعلام شده ایران خودرو به تولید این محصول ادامه می‌دهد، اما «مسعود باقرزاده کریمی»، مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی و بودجه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به «ایسنا» گفته است که در حال حاضر تعدادی از استان‌ها فرآیند عرضه پساب در بورس را انجام داده و مجوزهای لازم را اخذ کرده‌اند، حداقل پنج استان آمادگی عرضه پساب در بورس را دارند که امسال فعال می‌شوند و استان‌های دیگر نیز در سال جاری به آنها می‌پیوندند و این فرآیند با سرعت ادامه پیدا خواهد کرد. او در ارتباط با نحوه عرضه پساب در بورس افزود: مانند سایر حامل‌های انرژی از جمله نفت و مواد پتروشیمی، پساب هم طی فرآیندی که مستلزم اخذ یکسری مجوزها از سازمان بورس بود، وارد این بازار شده است. به طوری که این مجوزها سال گذشته اخذ شده و سبب تسهیف‌خانه‌های فاضلاب این قابلیت را دارد در بورس عرضه شود. هم کمیّت و هم کیفیت پساب برای مشتریان کاملاً مشخص است و امسال انتظار داریم تمامی شرکت‌های استانی آب و فاضلاب به فراخور نیازی که در منطقه هست، پساب را در بورس عرضه کنند.

داشند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نماد ذوب بیشترین تراکنش را داشت و فاذر و شستا در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز فصبا، نخریس و بیوتیک بیشترین تراکنش را داشتند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۳۹۶ هزار و ۸۳۹ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۳۹۱ هزار و ۳۴۴ میلیارد تومان بود که ۹ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز تشکیل می‌دهد. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۴۰ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۲ هزار و ۶۵۴ میلیارد تومان رسید. نماد ذوب بیشترین ارزش معاملات با افزایش سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۶۰ میلیارد تومان بود. پس از ذوب، فملی بیشترین ارزش معاملات را داشت و نفارس رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد فاذر و فن‌افزار در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در پایان معاملات دوشنبه، ۴۱۷ نماد صف خرید داشتند و ۹۴ نماد با صف فروش مواج بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با رشد ۳ هزار درصدی نسبت به روز کاری قبل به هزار و ۴۰۲ میلیارد تومان افزایش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۸۷ درصدی به ۴۶۰ میلیارد تومان رسید.

**چهارشنبه: پایان محدودیت قیمتی**

دامنه نوسان بازار بورس و اوراق بهادار تهران همچنان در محدوده یک درصدی قرار دارد، اما معاون نظارت سازمان بورس تهران اعلام کرده که روز چهارشنبه دامنه به حالت قبل بازمی‌گردد. بورس و اوراق بهادار تهران دومین روز خود را با دامنه نوسان یک درصدی سپری کرد. ارزش معاملات به رقم ۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان رسید و شاخص کل با نوسان مثبت ۳ هزار درصدی نسبت به روز کاری قبل به هزار و ۴۰۲ میلیارد تومان افزایش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۸۷ درصدی به ۴۶۰ میلیارد تومان رسید.

**بورس یک کانال بالا آمد**
در دومین روز محدودیت نوسان قیمت سهام، شاخص‌های بازار سهام رشد کردند. در جریان معاملات روز دوشنبه ۲۷ فروردین ماه، شاخص کل بورس تهران با ۱۰ هزار و ۱۴۰ واحد افزایش نسبت به روز کاری قبل به سطح ۲ میلیون و ۲۰۶ هزار واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۲ هزار و ۴۵۸ واحدی در رقم ۷۲۶ هزار واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس هم با افزایش ۶۳ واحدی به رقم ۲۴ هزار و ۷۰۸ واحد رسید. روز دوشنبه خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار مثبت شد و ۱۲۰ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد. نماد ذوب بیشترین ورود پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۱۶ میلیارد تومان بود. پس از ذوب، نمادهای فملی، اخبر، شستا و خیمهن بیشترین ورود پول حقیقی را داشتند. بیشترین تغییر مالکیت حقوقی به نامدهای وبملت، دامین، حسینا، آریا و وکار تعلق داشت. نمادهای فملی، فارس و فولاد از نمادهای سبزیپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. نمادهای شهرن، دلر و ومهان هم با اثر منفی بر شاخص کل همراه شدند. در فرابورس نیز نمادهای هرمز، شگویا و وسپهر بیشترین اثر افزایشی و نمادهای آریا، بیپاس و فزر معدود بیشترین اثر کاهشده را بر شاخص کل

روز سه‌شنبه سومین روز وجود دامنه نوسان یک در درصدی برای بازار سرمایه است و این موضوع ادامه‌دار خواهد بود، اما نوسان قیمتی صندوق‌های طلا و گواهی سپرده سکه طلا در روز دوشنبه مطابق با روال گذشته روی عدد مثبت و منفی ۱۰ درصدی و برای گواهی‌های سپرده سکه طلا مثبت و منفی ۵ درصدی قرار گرفت. بازار صندوق‌های طلا نیز برای دومین روز پیاپی منفی باز شدند و با صف فروش همراه شدند. در مقابل، صندوق‌های سهامی و اهرمی بازار بورس تهران با شروع معاملات

مرکز پژوهش‌های مجلس توصیه کرد

## نقشه‌راه افزایش سرمایه شرکت‌ها

شرکت‌ها می‌پردازد. برای این منظور براساس مبانی قانونی، روش‌های افزایش سرمایه با تفصیل تبیین شده و در آن عنوان شده است که به طور مشخص، افزایش سرمایه از محل صرف سهام و آورده نقدی سهامداران سبب ورود منابع مالی جدید به شرکت می‌شود که می‌تواند برای تأمین مالی آن به کار رود. تأمین مالی شرکت و ورود نقدینگی به آن، تسهیل تأمین مالی از طریق بازارهای مالی و بازسازی ساختار مالی شرکت از جمله مهمترین کارکردهای افزایش سرمایه شرکت‌هاست.

براساس این گزارش، افزایش سرمایه از تصمیم هیأت مدیره شرکت آغاز و در نهایت با ثبت افزایش سرمایه در مرجع ثبت شرکت‌ها به اتمام می‌رسد. با این حال مسیر افزایش سرمایه شرکت‌ها مسیر پرچالش‌ی است؛ این چالش‌ها در دو سطح چالش‌های عمومی مرتبط با افزایش سرمایه و چالش‌های اختصاصی مربوط به هر یک از روش‌های افزایش سرمایه بررسی شده است. به طوری که مازاد جدید ارزیابی دارایی‌ها و افزایش سرمایه از محل صرف سهام، اثر بازار ثانویه سهام، به‌عنوان

حجم بدهی دولت به بانک‌ها در ۲ سال گذشته ۲ برابر شد

## استقراض دولت از بانک‌ها زیر ذره‌بین

حجم بدهی دولت به بانک‌ها از ابتدای سال ۱۴۰۰ حدود دو برابر شده و از ۳۸۰ هزار میلیارد تومان در فروردین ماه ۱۴۰۰ به ۷۴۶ هزار میلیارد تومان در دی ماه ۱۴۰۲ رسیده است، اما این بدهی‌ها جزئی از نقدینگی هستند و بنابراین سهم آنها از نقدینگی شاخص بهتری برای بررسی تغییرات است. سهم بدهی دولت به بانک‌ها نسبت به نقدینگی در فروردین ماه ۱۴۰۰ برابر ۱۰.۹ درصد بوده است. در این ماه حجم نقدینگی برابر با ۳ هزار و ۴۹۰ هزار میلیارد تومان و حجم بدهی بانک‌ها برابر با ۳۸۰ هزار میلیارد تومان بوده است. این سهم تا دی ماه ۱۴۰۱ به طور کلی روندی نزولی داشته و در این ماه به ۷.۹ درصد رسیده که کمترین نسبت این بدهی به بانک‌ها از ابتدای سال ۱۴۰۰ بوده است، اما در اسفندماه ۱۴۰۱ با افزایش قابل توجهی به ۱۱ درصد رسید که بیشترین سهم بدهی دولت به بانک‌ها در این مدت بوده است. با این حال از ابتدای پاییز ۱۴۰۱ سهم بدهی دولت به بانک‌ها کاهش یافت و در دی ماه ۱۴۰۲ برابر با ۹.۹ درصد شد. در این ماه دولت ۷۴۶ هزار میلیارد تومان به بانک‌ها بدهی داشته و مجموع حجم نقدینگی نیز ۷ هزار و ۵۵۶ هزار میلیارد تومان بوده است. رشد قابل توجه این نسبت در نیمه اول ۱۴۰۲ به این معناست که در این مدت بدهی دولت به بانک‌ها

در تازه‌ترین گزارش کارشناسی مرکز پژوهش‌های مجلس که به مسئله افزایش سرمایه شرکت‌ها اختصاص یافته، قانونی شدن و رسمی کردن اسناد غیررسمی املاک و مستغلات، تأکید بر جذب منابع مالی، تسهیل فرآیندهای اجرائی افزایش سرمایه شرکت‌ها با تأکید بر استفاده از فناوری‌های نوین و آموزش و فرهنگ‌سازی به عنوان راهکارهای تسریع در افزایش سرمایه شرکت‌ها و افزایش کارکردهای آن عنوان شده است.

مرکز پژوهش‌ها در گزارشی که اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نیز در تهیه آن مشارکت کرده است، ضمن بررسی موانع افزایش سرمایه شرکت‌ها، توصیه‌های سیاستی را در این باره مطرح کرد. این گزارش با عنوان «افزایش سرمایه شرکت‌ها؛ انواع، کاردها و توصیه‌های سیاستی با تأکید بر شرکت‌های بورسی» پس از تبیین ساختار سرمایه شرکت که تعیین می‌کند، شرکت تا چه نسبتی از سرمایه و بدهی به تجهیز منابع مالی اقدام می‌کند، به انواع روش‌های افزایش سرمایه در تازه‌ترین گزارش پولی و بانکی را تا پایان دی ماه ۱۴۰۲ منتشر کرده است. بررسی این آمار نشان می‌دهد که با وجود افت نرخ رشد نقدینگی در دو سال اخیر، بدهی دولت به بانک‌ها و موسسات اعتباری کشور در این مدت رشد قابل توجهی داشته است. همچنین نسبت این بدهی‌ها به حجم نقدینگی کشور نیز حاکی از این است که از اسفندماه ۱۴۰۱ سهم این بدهی‌ها از نقدینگی افزایش قابل توجهی یافته هرچند از ابتدای پاییز امسال این سهم رو به کاهش رفته است.



# چطور وضعیت تبلیغاتی رقبا را زیر ذره بین ببریم؟

همین خاطر اگر شما به دنبال اث‌رگذاری مناسب بر روی مخاطب‌تان هستید، باید همیشه راه‌های کم‌هزینه را نیز امتحان کنید.

باور کنید یا نه، تامین بودجه برای کسب و کارها دیگر یک فرآیند ساده نیست. در عوض سختی‌های زیادی پیش روی کارآفرینان قرار دارد که برای هر کسی قابل تحمل نیست، بنابراین اگر بازاریاب‌ها به فکر کاهش هزینه‌ها نباشند، خیلی زود کارشان را از دست خواهند داد.
خب این منطق طبیعی بازار کسب و کار است، بنابراین اگر شما دوست دارید کارتان در دنیای کسب و کار را به شیوه‌ای استاندارد مدیریت کنید، بد نیست کمی هم که به فکر صرفه‌جویی در بودجه باشید. اینطوری خیلی زود به عنوان یک بازاریاب اقتصادی شناخته شده و فرصت‌های کاری بی‌شماری نیز پیش روی‌تان قرار می‌گیرد.

**ارزیابی تبلیغات رقبا: راهنمایی برای بازاریاب‌ها**



نوبتی هم باشد، باید اجرای استراتژی مورد بحث‌مان را شروع کنیم.
خب تا اینجاى کار فقط درباره چند تا مزیت نسبی و همچنین یک تعریف ساده صحبت کرده‌ایم. از اینجا به بعد کار ما تا حد زیادی تخصصی خواهد شد. پس با ما همراه باشید، تا برخی از مهمترین نکات مربوط به ارزیابی وضعیت رقبا را در حال اجرا در میان بگذاریم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا درک بهتری نسبت به چارچوب کار پیدا کنید.

**مرور کتابخانه تبلیغاتی متا: گامی مناسب برای شروع**

شرکت متا امکانات خوبی برای بازاریاب‌ها در ارتباط با پلتفرم‌های خود فراهم کرده است. از آنجایی که این شرکت مدیریت همزمان برخی از غول‌های دنیای پلتفرم‌های آنلاین را برعهده دارد، استفاده از کتابخانه آن منطقی به نظر می‌رسد. ماجرا از این قرار است که متا اطلاعات مربوط به کمپین‌هایی که در حال اجرا در سراسر پلتفرم‌های این برند هستند، در اختیار بازاریاب‌ها قرار می‌دهد. اینطوری شما فرصت یافتن کمپین‌های مرتبط با حوزه کاری‌تان و تحلیل‌شان را خواهید داشت.

برخی از مهمترین اطلاعاتی که متا در کتابخانه تبلیغاتی در اختیار کاربران قرار می‌دهد، به این ترتیب است:

- منسَخه‌ای از محتوای اصلی که اکتان مورد نظر تولید کرده
- تعین وضعیت فعالیت یا توقف فعالیت محتوا
- دسته‌بندی تبلیغ در گروه‌های مختلف برای جست‌وجوی ساده‌تر

از سوی کاربران

- تعین پلتفرم‌هایی که کمپین موردنظر در آنها فعال بوده است.

اطلاعات بالا به شما برای تحلیل بهتر محتوای تبلیغاتی کمک ویژه‌ای می‌کند. این امر باید در کنار وضعیت مربوط به فعالیت هر کمپین مورد توجه قرار گیرد. بی‌شک کمپینی که سال‌ها پیش متوقف شده، دیگر اطلاعات تازه‌ای برای شما به همراه ندارد، بنابراین تلاش برای تداوم استفاده از آن چندان منطقی نخواهد بود. یک ایده بهتر در این میان تمرکز بر روی تبلیغاتی است که همین حالا در جریان هستند. این امر به شما کمک ویژه‌ای برای تعامل بهتر با مخاطب‌تان خواهد کرد. به این ترتیب دیگر نیازی به نگرانی درباره مفیدبودن اطلاعات مورد بحث نخواهید داشت.

یکی از نکاتی که باید همیشه بدان توجه کنید، کیفیت محتواست. این یعنی سراغ کمپین‌هایی بروید که از سوی برندهای بزرگ دنیا طراحی شده است. اگر هم دنبال ارزیابی وضعیت رقیبای مستقیم‌تان هستید، باید قبل از اینکه خودتان را با ابزار متا سرگرم کنید، رقیب‌تان را کاملا شناسایی کرده باشید. باور کنید یا نه، سر و کله زدن با ابزار متا بعد از مدتی شبیه به نوعی بازی هیجان‌انگیز می‌شود. درست به همین خاطر اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود در این فضای بزرگ گمشده و دیگر توانایی ارزیابی نکات واقعی را نخواهید داشت.

**مرور سایت رقبا**

سایت یک برند اطلاعات بسیار مفیدی درباره کسب و کار آن در اختیار شما قرار می‌دهد. معمولا برندها تمام اخبار‌شان را در سایت رسمی نیز پوشش می‌دهند. به همین خاطر یک مرور ساده به شما اطلاعات خوبی درباره تغییرات یک برند خواهد داد. در کنار این مسئله شما همیشه می‌توانید محتوای تبلیغاتی یک برند را نیز در سایتش پیدا

**نویسنده: علی آلی‌علی**

دنیای تبلیغات فقط شامل طراحی محتوای جذاب و تعامل برانگیز برای مخاطب نیست. در این میان بازاریاب‌ها باید همیشه نیم نگاهی به وضعیت رقبا نیز داشته باشند.
خب بدون اطلاع از کمپین‌های تازه رقبا یا وضعیت بازاریابی‌شان همیشه یک قدم از آنها عقب خواهیم بود. به همین خاطر ارزیابی وضعیت رقبا حتی در زمینه تبلیغات نیز کاربردهای خاص خودش را دارد. در این راستا شما برای اث‌رگذاری بهتر بر روی مخاطب گزینه‌های بی‌نهایت متنوعی دارید. نکته کلیدی در این میان یافتن بهترین راهکار ممکن برای صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌های برند است.

معمولا تیم‌های فوتبال موفق دنیا تیم آنالیز بسیار قوی دارند. درست به همین خاطر همیشه مچ رقیب‌ایشان را خوابانده و نتایج خوب کسب می‌کنند. ارزیابی تبلیغات رقبا تقریبا چنین حال و هوایی دارد. درست به همین خاطر شما برای اث‌رگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از یک استراتژی مشابه خواهید داشت. این نکته‌ای است که به شما برای تعامل بهینه با مخاطب‌تان کمک ویژه‌ای خواهد کرد. شما را نمی‌دانم، ولی من که اصلا دوست ندارم با یک برند کاملا بی‌خبر از تحولات تازه دنیای تبلیغات تعامل داشته باشم.

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه دنبال استفاده از ساده‌ترین راهکارهای ممکن به منظور اث‌رگذاری بهتر بسر روی مخاطب هدف هستیم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا بدون نیاز به آزمون و خطا درست به استراتژی‌های مورد نیازتان دسترسی پیدا کنید. کار ما درباره ارزیابی تبلیغات رقبا نیز از همین چارچوب پیروی می‌کند. شما در این مقاله اول از همه با زیر و بم ارزیابی تبلیغات رقبا آشنا خواهید شد. سپس دلایل اهمیت این فرآیند را با شما در میان خواهیم گذاشت. در نهایت نیز سراغ بخش هیجان‌انگیز ماجرا رفته و تکنیک‌های اجرای درست آن فرآیند را با شما در میان می‌گذاریم.

**ارزیابی تبلیغات رقبا: دقیقا چه کاری باید کرد؟**

وقتی صحبت از ارزیابی رقبا می‌شود، تقریبا همه کارآفرینان ذهنیت روشنی نسبت به مسائل دارند. این امر موجب می‌شود تا کار تمام اعضای شرکت بی‌نهایت ساده شود. با این حال وقتی صحبت از ارزیابی تبلیغات رقبا باشد، کمتر کسی اعداهای روشن در این رابطه دارد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز اول از همه کارمان را با بررسی دقیق این استراتژی شروع می‌کنیم.

همانطور که در حالت عادی ارزیابی وضعیت رقبا در بازار به درد برندها می‌خورد، وضعیت تبلیغاتی آنها نیز خالی از فایده نیست.
خب شما باید اطلاع از زمین بازی تبلیغات داشته باشید تا محتوایی مناسب تحویل مخاطب‌تان دهید. وگرنه هرچه تلاش کنید، باز هم یک گام از آنها عقب خواهید بود. این دردسری است که بسیاری از بازاریاب‌های تازه‌کار بارها و بارها با آن رو به رو می‌شوند. درست به همین خاطر معمولا خیلی زود ماجراجویی‌شان در بازار با مشکلات اساسی رو به رو شده و دیگر توانایی اث‌رگذاری بر روی مخاطب را پیدا نمی‌کنند.

اگر بخواهیم ارزیابی تبلیغات رقبا را به ساده‌ترین شکل ممکن تعریف کنیم، باید آن را فرآیند کسب اطلاعات دقیق از زیر و بم طراحی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی رقبا دانست. این امر با هدف شناخت بهتر رقبا و استفاده از تجربه‌شان در حوزه تبلیغات صورت می‌گیرد، بنابراین اگر شما تا حالا ارزیابی تبلیغات رقبا را اجرا نکرده‌اید، سطح شناخت‌تان از آنها در وضعیت مناسبی قرار ندارد.

**چرا تبلیغات رقبا را زیر ذره بین ببریم؟**

سؤال مهم دیگری که در این میان مطرح است، دلیل استفاده از الگوی ارزیابی تبلیغات رقیباست.
خب اصلا چرا بازاریاب‌ها باید وقت و بودجه برند را به چنین کاری اختصاص دهند؟ مگر نه اینکه اث‌رگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از چنین شیوه‌ای وقت زیادی از بازاریاب‌ها می‌گیرد؟

ما در این بخش سعی می‌کنیم با مرور برخی از مزایای استراتژی ارزیابی تبلیغات رقبا به شما نشان دهیم فعالیت در این حوزه چندان هم شباهت به دور ریختن بودجه برند ندارد. پس با ما همراه باشید تا اوضاع این بخش را دقیق‌تر با هم بررسی کنیم.

**اطلاع از ترندهای تازه تبلیغاتی**

آیا از مرور مداوم ترندها در ابزارهای مختلف خسته نشده‌اید؟ این کار برای بسیاری از بازاریاب‌ها یک عادت کسل‌کننده و بی‌نهایت وقتگیر محسوب می‌شود. به طوری که هر روز باید دنبال ترندهای تازه رفت و با کلی ابزارهای مختلف دست و پنجه نرم کنند. این در حالی است که شما برای اث‌رگذاری بر روی مخاطب هدف لازم نیست همیشه مسیرهای سخت را طی کنید. گاهی اوقات میانبرهایی نیز در راه به یُست آدم می‌خورد که بد نیست از آنها استفاده کرد. یک مثال ساده در این میان ارزیابی تبلیغات رقیباست. شما با اینن کار نه تنها یک کلاس درس تمام عیار را پشت سر می‌گذارید، بلکه ترندهای جذاب و هیجان‌انگیز زیادی را نیز تجربه خواهید کرد. این امر به شما کمک می‌کند تا فرآیند اث‌رگذاری بر روی مخاطب‌تان را ساده‌تر دنبال کنید. اگر نظر ما را بخواهید، دوباره کاری همیشه به کارآفرینان ضربه می‌زند. بسیاری از اطلاعات مورد نیاز شما برای تولید محتوا در دنیای کسب و کار از قبل در دسترس قرار دارد، بنابراین اگر شما دنبال کشف این اطلاعات از نقطه صفر بروید، کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. یک ایده بهتر در این میان تلاش برای استفاده از تجربه دیگران است. اینطوری نه هزینه زیادی روی دست‌تان خواهد ماند، نه حتی وقت‌تان خیلی گرفته می‌شود.

**آشنایی با تکنیک‌های تولید محتوا**

خیلی وقت‌ها پای ترندهای تازه در میان نیست، اما استفاده از یک ابزار تازه برای طراحی محتوا کشف می‌شود.
خب برندهای بزرگ معمولا در زمینه استفاده از ابزارهای تازه پیشگام هستند. به همین خاطر شما با بررسی تبلیغات آنها به خوبی فرصت اث‌رگذاری بر روی مخاطب‌تان را پیدا خواهید کرد. این مسئله به شما کمک می‌کند تا با دردهای کمتری فرآیند تعامل با مخاطب را پشت سر بگذارید. اجازه دهید درباره مسئله بالا از یک مثال ساده استفاده کنیم؛ وقتی برای اولین بار نرم‌افزار ادوبی پریمیر روانه بازار شد، هنوز افراد زیادی از مزایای آن برای تولید یا ویرایش محتوای ویدیویی خبر نداشتند. وقتی اولین برندها برای تبلیغات‌شان سراغ این ابزار رفتند، خیلی زود سایر کسب و کارها نیز از آن خبردار شدند.
حتما می‌رسید چطور چنین چیزی ممکن است.
خب وقتی شما تبلیغات برندهای بزرگ را زیر ذره بین ببرید، خیلی زود متوجه تغییرات مهم و کلیدی خواهید شد. این مسئله‌ای است که به شما برای اث‌رگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان کمک خواهد کرد.

اگر شما سرتان را در لاک خود فرو برده و اصلا حواس‌تان به اطراف نباشد، شاید کلی وقت نیاز باشد تا ترندهای تازه در بازار را شناسایی و از آنها به خوبی استفاده کنید. این مسئله‌ای است که به شما برای اث‌رگذاری بهتر بسر روی مخاطب کمک کرده و کارتان را نیز ساده‌تر می‌کند. با این حساب اگر دنبال بهبود وضعیت‌تان در بازار هستید، بد نیست کمی در کار دیگران سرک کشیده و شیوه تولید محتوای‌شان را مرور کنید. این مسئله نه تنها درباره محتوای ویدیویی، بلکه تمام فرمت‌های دیگر مصداق دارد.

**کاهش هزینه‌ها**

چه کسی دوست دارد در بازار دانما هزینه‌های سنگین را متحمل شود؟
خیلی وقت‌ها بازاریاب‌ها فرصت استفاده از میانبرها به منظور کاهش هزینه را دارند، اما تنبلی مانع این اتفاق می‌شود. درست به

کنید. اگر هم برخی از برندها برای شبکه‌های اجتماعی برنامه ویژه‌ای داشته باشند، در سایت‌شان دست کم اطلاعاتی درباره آن کمپین‌ها به چشم خواهد خورد.

همانطور که می‌بینید، مرور سایت رقبا یکی از ایده‌های خوب برای اث‌رگذاری بر روی آنها محسوب می‌شود. این امر به شما کمک خواهد کرد زیر و بم یک برند را شناسایی کنید. قبول دارم تلاش برای بررسی و مرور کامل یک سایت کار بی‌نهایت سختی محسوب می‌شود، اما شما قرار نیست کل سایت را زیر ذره بین ببرید. در عوض فقط باید سراغ محتوای تبلیغاتی باشید. اینطوری کارتان ساده‌تر شده و دیگر خبری از اطلاعات بی‌فایده نیز نخواهد بود. ماجرا جالب شد، نه؟

اگر شما همین حالا هم بازاریابی با برنامه کاری بی‌نهایت شلوغ هستید، بد نیست به فکر استفاده از کمک دیگران باشید.
خب شما که

**استفاده از ابزارهای سئو**  
 ابزارهای سئو همیشه برای بهینه‌سازی محتوا استفاده نمی‌شود. گاهی اوقات شما می‌توانید از این ابزارها برای یافتن کلمات کلیدی‌های تازه نیز استفاده کنید.
ماجرا از این قرار است که ابزارهای سئو علاوه بر ارائه اطلاعات خوب درباره شیوه تولید محتوای درست و استاندارد، خلاصه‌ای از کلمات کلیدی‌های محبوب کاربران‌شان را نیز به طور عمومی منتشر می‌کنند. با این حساب شما با مرور کلمات کلیدی‌های محبوب در حوزه کاری‌تان به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تعامل با مخاطب‌تان را خواهید داشت. این امر به شما کمک خواهد کرد تا فرآیند اث‌رگذاری بسر روی مخاطب را بی‌نهایت ساده‌تر دنبال کرده و دیگر نگران چیزی نباشید.

برخی از بازاریاب‌ها استفاده از ابزارهای سئو را فقط در شرایط خاص مجاز می‌دانند. انکار که هر وقت اوضاع تبلیغاتی برندها به هم ریخت، تازه باید سراغ این ابزارها را گرفت.
اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، از همین حالا مشکلات‌تان در زمینه تولید محتوا شروع شده است.

یادتان باشد، شما باید همیشه خودتان را برای تعامل با مخاطب آماده نگه دارید. این به معنای استفاده از تمام ظرفیت‌های موجود برای ارزیابی تبلیغات رقبا و یافتن ایده‌های تازه از دل آن است.
پس بهانه‌تراشی را کنار گذاشته و از ابزارهای سئو به طور روزمره استفاده کنید.

خوشبختانه امروزه اغلب نرم‌افزارهای مدیریت تبلیغات مثل هاب اسپات (**Hubspot**) گزینه‌هایی برای سئو نیز در اختیار کاربران قرار می‌دهد، بنابراین شما می‌توانید از این ابزارها برای شناسایی و ارزیابی اوضاع دقیق رقبا نیز سود ببرید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا دردهای کمتری از نقطه نظر تعامل با مخاطب‌تان داشته باشید.
ماجرا حسایی جالب شد، نه؟

**مراجعه به مرکز شفافیت تبلیغاتی گوگل**

شرکت‌های فعال در دنیای آنلاین همیشه با اتهاماتی نظیر سوءاستفاده از اطلاعات کاربران یا سرقت اطلاعات آنها رو به رو بوده‌اند. درست به همین خاطر گوگل به عنوان یکی از بزرگ‌ترین برندهای دنیا در زمینه تبلیغات آنلاین سراغ ایده‌ای متمایز در این رابطه رفته است. این برند یک مرکز خاص برای پایبندی به شفافیت تبلیغاتی راه‌اندازی کرده که علاوه بر محتوای تبلیغاتی که منتشر می‌کند، اطلاعات مربوط به هر برند نیز در آن ثبت می‌شود. این امر با هدف کاهش تهدیدها و امکان پیگیری تبلیغات مؤسسات مختلف صورت گرفته است. با این حساب اگر شما هم مایل به دسترسی به منبعی غنی از تبلیغات رقبا هستید، به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تعامل با مخاطب‌تان را خواهید داشت. این نکته‌ای است که به شما برای تعامل بهتر با مخاطب کمک می‌کند. یادتان باشد، مرکز شفافیت تبلیغاتی گوگل یک امکان انحصاری نیست. در عوض به طور رایگان در اختیار تمام کاربران دنیا قرار دارد.

این یعنی اطلاعات مربوط به تبلیغات شما نیز در این پلتفرم منتشر می‌شود. پس هرگز نباید سرعت عمل‌تان در زمینه ارزیابی تبلیغات دیگران و استفاده از آن را دست‌کم بگیرید. این امر موجب ناتوانی شما برای استفاده درست از اطلاعات موردنظر خواهد شد.

ایسن روزها میزان رقابت در بازار در بیشترین حد خودش قرار دارد. درست به همین خاطر اگر شما به فکر استفاده به موقع از نکات و اطلاعات کلیدی مربوط به رقبا نباشید، خیلی زود کارتان به مشکل می‌خورد. آن وقت شاید دیگر هیچ وقت فرصتی برای تعامل با مخاطب‌تان نداشته باشید.

ارزیابی اوضاع تبلیغاتی رقبا اگر با استفاده از منابع معتبر دنبال شود، مزایای مشخصی برای شما به همراه خواهد داشت. با این حال مشکل از آنجایی شروع می‌شود که کسب و کارها سراغ هر ایده‌ای برای کسب اطلاعات از رقبا می‌روند. اینطوری هم زمان و هم پول‌شان را هدر می‌دهند. در نهایت نیز با کلی اعتراض مختلف از سوی مخاطب رو به رو می‌شوند.

**سخن پایانی**

ارزیابی تبلیغات رقبا ایده‌ای نیست که به این سادگی از کنارش عبور کنیم. خیلی از برندها فقط به خاطر اینکه ایده تبلیغاتی‌شان تحت تاثیر کمپین برندهای بزرگ قرار می‌گیرد، فرصتی برای دیده شدن در بازار پیدا نمی‌کنند. این امر مشکلات زیادی برای کسب و کارها به همراه داشته و اوضاع‌شان را حسایی به هم ریخته خواهد کرد. از سوی دیگر استفاده از هر ایده یا توصیه‌ای در زمینه ارزیابی رقبا هیچ تضمین مشخصی برای موفقیت نیایی به همراه نخواهد داشت. درست به همین خاطر شما باید دائما در تلاش برای استفاده از توصیه‌های دقیق و استاندارد باشید. این دقیقا همان کاری بود که ما در مقاله کنونی سعی در اجرای آن داشتیم.
حالا شما اطلاعات لازم برای فعالیت در این حوزه را داشته و دیگر مشکلی برای شروع با شروع با شرکت‌تان ندارید. من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با زیر و بم ارزیابی تبلیغات رقبا کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی در رابطه با مقاله دارید، کارشناس‌های ما همیشه آماده همکاری با شما هستند.
منابع:

https://www.wordstream.com/blog/competitors-ads  
 ways-to-spy-on-۷/https://magicbrief.com/post-your-competitors-ads  
 https://survicate.com/blog/how-to-spy-on-a-competition

شهرتانی کشته در نظر دارد به استناد شماره ۵۵،۱۱۳ مورخ ۱۴۰۲،۰۳،۰۷ بموجب لیاح بند ۶ صفحه شماره ۱۰۸ مورخ ۱۴۰۲،۰۲،۱۷ شورای اسلامی شهر مشهد، نسبت به واگذاری امتیاز بهره برداری از هابیر منطقه علمی یک مجتمع تجاری تجری در طریق مزایده عمومی به نتاجاس حقوقی سالیانه تجریه و ریزمه کاری مرتبط واجد شرایط اقدام نماید.

۱- موضوع مزایده

۲- واگذاری امتیاز بهره برداری از هابیر مجتمع تجاری تجری در واقع در طبقه مناس یک مجتمع تجاری تجاری نوز به مدت پنج-شش شمسی.

۳- شرایط اجاره

مدت پایه کارشناسی شده به شرح جدول ذیل می باشد:

ردیف	عنوان	تعداد پایه اجاره ماهانه (ریال)	مدت پایه اجاره ماهانه (ریال)	نوعیج
۱	مدت پایه اجاره ماهانه در سال اول قرارداد	۴	۴ از فروش	هر کدام بیشتر باشد
۲	مدت پایه اجاره ماهانه در سال دوم قرارداد با ضریب افزایش ۱۵٪ (پنجاهدای)	۴	۴ از فروش	هر کدام بیشتر باشد
۳	مدت پایه اجاره ماهانه در سال سوم قرارداد با ضریب افزایش ۱۵٪ (پنجاهدای)	۴	۴ از فروش	هر کدام بیشتر باشد
۴	مدت پایه اجاره ماهانه در سال چهارم قرارداد با ضریب افزایش ۱۵٪ (پنجاهدای)	۴	۴ از فروش	هر کدام بیشتر باشد
۵	مدت پایه اجاره ماهانه در سال پنجم قرارداد با ضریب افزایش ۱۵٪ (پنجاهدای)	۴	۴ از فروش	هر کدام بیشتر باشد

تیمیره ۱- اجیز محل مورد مزایده به مهده، مزایده بدهه و شهرداری اثر این خصوص هیچگونه مسولانری ندارد. تیمیره ۲- مع پایه اعلام شده صرفاً پایت اجاره میشود. سایر هزینه ها هزینه شارژ مشاعات، اشتیاعیات آب، برق، گاز، تلفن و زمین نامفرد قرارداد، در برهده برنده مزایده خواهد بود. تیمیره ۳- نگهداری و نوسانات شهرداری به مهده برنده مزایده خواهد بود.

۴- تعیین شرکت در مزایده

سورده شرکت در مزایده مبلغ ۲،۵۵۲،۵۲۲،۵۰۰ ریال میباشد که می بایست تا پایان مهلت تسلیم پیشنهاد قیمت به یکی از صورت های ذیل به واحد جرحه تسلیم و شماره است بانک اهدا در دریافت نامیده. (فقد رسید بانکی واریز وجه مزبور به شماره حساب سورده ضمانت شرکت در مزایده ۰۱-۱۱۳۱۴۴۵۶-۱ نزد بانک ملی شعبه شهر کثیده که ۲۲۱۷-تلفن ضمانت نامه بانکی ۱ تیمیره ۵- تضمین فوق می بایست فر زمان بازگشایی پیشنهادداری اعتبار بوده و برای سه ماه بعد دیگر قبل نمیدهد باشد و علاوه بر آن ضمانت نامه بانکی باید طبق فرمهای قابل قبول تنظیم شود.

تیمیره ۶- به پیشنهادهایی که سورده شرکت در مزایده آنها به غیر از موارد فوق باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۷- مدارک لازم جهت دریافت امتد مزایده:

۸- متقاضیان جهت دریافت اسناد مزایده می بایست از طریق سفارکات الکترونیک دولت [www.setadiran.ir](#) اقدام نمایند.

۹- مهلت و محل دریافت اسناد مزایده

۱۰- تاریخ انتشار آگهی لغایت پایان ساعت اداری روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲،۰۳،۱۶ و محل دریافت آن صرفاً از طریق سفارکات الکترونیک دولت [www.setadiran.ir](#) میباشد.

۱۱- مهلت و محل تسلیم پیشنهادت.

۱۲- متقاضیان می بایست بانک های پیشنهاد قیمت خود را که برابر شرایط مندرج در کاربگ مزایده تنظیم شده است را حداکثر تا پایان ساعت اداری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲،۰۳،۱۹ در سلفه مدارکات الکترونیک دولت [www.setadiran.ir](#) بارگذاری نمایند. مدارک در جلسه بازگشایی صرفاً اداری امضاء الکترونیک مورد پذیرش است.

۱۳- تاریخ و محل بازگشایی پیشنهادت.

۱۴- روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲،۰۳،۱۰ از طریق سلفه مدارکات الکترونیک دولت [www.setadiran.ir](#) می باشد.

۱۵- هزینه جرح آگهی در روزنامه به هزینه مقدمه موضوع مزایده است.

۱۶- شهرداری کثیده در رد، از قبول نامه پیشنهادت بدون ذکر دلیل محض می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۱۶

**بهر روز گاوپانی – شهر دار شهر اندیشه**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۱۸

**اداره کل راه آهن خراسان**

وزارت راه و ترابری  
 راه آهن جمهوری اسلامی ایران(سالیانه)  
 اداره کل راه آهن خراسان

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۶۹۷۴۴۱

آگهی مزایده ۹-۳۷-۱۴۰۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۳/۱۹

**اداره کل راه آهن خراسان**

## اخبار

مدیرعامل شرکت پالایش گازفجرجم:

### برگزاری ۳۳۹ عنوان دوره آموزشی در شرکت پالایش گازفجرجم



**بوشهر-** خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت پالایش گازفجرجم از برگزاری ۳۳۹ عنوان دوره آموزشی کوتاه مدت تخصصی داخلی، با بیش از ۱۴۲ هزار نفر ساعت آموزشی طی سال ۱۴۰۲ خبر داد.
مهندس هاشمی تصریح کرد: در همین مدت ۸۷ نفر از کارشناسان شرکت نیز در ۳۸ عنوان کارگاه آموزشی علمی تخصصی برون سازمانی شرکت دانشتند. وی مقوله آموزش را برای سازمان بسیار با اهمیت دانست و ابراز امیدواری کرد، برگزاری هر دوره آموزشی دستاورد تازماری برای کارکنان ایجاد کند.مدیرعامل شرکت پالایش گازفجرجم در بخش دیگری از اظهارات خود،

بررسی شناخت وضع موجود، تحلیل ،عارضه یابی و بهبود فرآیند های آموزش مطابق با استانداردهای روز را مورد تأکید قرار داد.

افزود: شناسایی و توسعه مدرسان آموزشی شرکت با تکیه بر کارکنان علاقمند محرب، کار بسیار خوبی است که در دستور اده آموزش قرار دارد و انشالله شاهد استفاده حادتری از توان و دانش مجموعه داخلی باشیم.
مهندس هاشمی ادامه داد، از

مدیریت پشتیبانی شرکت هم چنین انتظار دارم که در سال جدید به بازسازی کلاس های آموزشی و تجهیز آن ها به سیستم های سخت افزاری و نرم افزاری بروز اهتمام جدی داشته باشد.

### دیدار فرماندهی مرکز بسیج شهید تندگویان وزارت نفت جنوب با مدیر عامل شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچارچی



**اهواز – شبنم فجاوند:** سرهنگ باقری فرمانده مرکز بسیج شهید تندگویان وزارت نفت (جنوب) با حضور در شرکت نفت و گاز آغاچارچی با مهندس نقی زاده دیدار و گفتگو کرد. در ابتدای این دیدار مهندس جواد نقی زاده با تبریک عید سعید فطر به تشریح موضوعات مرتبط با تولید و عملیات شرکت پرداخت و عنوان کرد: در دولت سیزدهم با وجود برخی تنگناها ،گیاشی ها و پیشرفتهای قابل توجهی در حوزه افزایش تولید داشته ایم. جواد نقی زاده عنوان کرد:نگهداشت وضعیت تولید پایدار با تفکر جهادی و تعهد مسولانه مجموعه همکاری صنعت نفت حاصل شد.
سرهنگ باقری

فرمانده مرکز بسیج شهید تندگویان نفت جنوب در این دیدار بر لزوم تقویت و تفکر بسیجی وروحیه جهادی در صنعت نفت تأکید و عنوان نمود : امروز کشور و صنعت نفت با سپری نمودن گرندزه های دشوار توانسته با جوانکابی و پرورش نیروهای متعهد و توانمند مسیر رشد و پایداری را طی نماید و امروز بیش از هر زمان دیگری سنگر اقتصادی صنعت نفت نیازمند تقویت است.

### سامانه اعلام کارت‌های سوخت شخصی جا مانده در جایگاه‌ها

**ایلام-هدی منصوری:**مدیر شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه ایلام گفت: کارت‌های سوخت جاملانده در جایگاه‌ها در سامانه رهگیری کارت سوخت شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی قابل پیگیری است.
بروز ایلام گفت: در راستای صیانت از حقوق شهروندان و تحقق مسولیت اجتماعی، مالکان خودروها در صورت جاگذاشتن کارت سوخت شخصی خود در جایگاه‌ها می‌توانند به سامانه https://gts.niomp.drc.ir/SearchCard مراجعه کرده و با چهار روش وارد کردن شماره VIN خودرو، پلاکه سریال PAN کارت سوخت و یا نام خانوادگی/آدرس محل کارت سوخت خود مطلع شده و در اسرع وقت آن را دریافت کنند.
ایدمن افزود: از اول دی ماه سال گذشته تعداد ۱۲۵۰ قطعه کارت هوشمند سوخت در جایگاه های سطح استان جامانده است که تاکنون ۷۲۶ قطعه تحویل مالکین شده است و مابقی کارت ها در جایگاه ها، بناحی و منطقه موجود می باشند. مالکین جهت اطلاع از آخرین وضعیت کارت خود می‌توانند به سامانه موصوف مراجعه و با در دست داشتن مدارک مالکیتی نسبت به تحویل کارت سوخت خود اقدام نمایند.
مدیر منطقه ایلام ضمن اشاره به همراه داشتن کارت سوخت شخصی در هنگام سوختگیری به منظور جلوگیری از اتلاف وقت در جایگاه‌ها، تصریح کرد: شهروندان گرمای در صورت مفقودی کارت سوخت با مراجعه به دفاتر پلیس ۱۰۰ نسبت به ثبت درخواست صدور المثنی اقدام نمایند. و آن دسته از متقاضیان که هنوز کارت هوشمند سوخت خود را دریافت نهموده‌اند، به سایت:https://sakha.epolice.ir/postir مراجعه، یا با سامانه پاسخگویی ۰۹۶۲۷ تماس حاصل نمایند.

### گواهینامه اعتبارسنجی عملکرد پایدار و مسئولانه آریاسول صادر شد

**بوشهر-** خبرنگار فرصت امروز: شرکت BSM نماینده رسمی و انحصاری شرکت اعتبارسنجی و تضمین ریسک LiberoAssurance پس از بررسی گزارش پایداری شرکت پلیمر آریاسول، گواهینامه مرتبط را صادر کرد.
ازبناهی و اعتبارسنجی گزارش عملکرد پایدار و مسئولانه شرکت پلیمر آریاسول مبتنی بر دستورالعمل GRIبراساس استانداردهای AA 1۰۰۰ AS, AA 1۰۰۰ SES و AA ۱۰۰۰ پس از سوی شخص ثالث انجام شد.
پس از تهیه‌سازی گزارش پایداری از سوی کمیته پایداری شرکت پلیمر آریاسول،اقدام‌های گسترده برای ایجاد سازو کارو به‌منظور اعتبارسنجی این گزارش از مهر ماه سال ۱۴۰۲ انجام شد.
با توجه به مشکلاتی همچون یافتن شرکت معتبر که بتواند در این حوزه گواهینامه بین‌المللی و قابل استناد ارائه کند و مواردی مانند تحریم و انتقال پول و… در نهایت آریاسول، به‌عنوان نخستین شرکت بوشهری، محتوای گزارش پایداری خود را از سوی مرجع اعتباربخشی برون سازمانی تصدیق و محه‌گذاری کند.
این ارزیابی از هلد بررسی محتوای گزارش و اعتبارسنجی نتایج شاخص‌های کلیدی، از سوی شرکت BSM نماینده رسمی و انحصاری شرکت LiberoAssurance انجام و آریاسول موفق به دریافت بیانامه گواهینامه مرتبط شد.

معاون امور زیربنایی و حمل و نقل شهری شهرداری یزد خود داد:

### نصب ۶۲ پایه چراغ روشنایی در سه نقطه از شهر یزد



**یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر:** معاون امور زیربنایی و حمل و نقل شهری شهرداری یزد از نصب ۶۲ اصله پایه روشنایی و فنداسیون در بلوار آیت الله ابوترابی، تقاطع جانباز و بلوار دفاع مقدس خبر داد.
محمد جواد آقاجاری اظهار کرد: نصب ۶۲ پایه چراغ روشنایی ال‌ی ال‌دی" با اعتباری بالغ بر ۴۰ میلیارد ریال در سه نقطه از شهر انجام شده است. وی افزود: تعداد ۴۳ عدد پایه روشنایی و فنداسیون در بلوار آیت الله ابوترابی و همچنین تعداد ۱۹ پایه و فنداسیون در تقاطع جانباز و بلوار دفاع مقدس انجام شد که تا یک هفته آینده با ارزیابی سنجیکه، کابل کشی و نصب لامپ توسط شرکت توزیع برق یزد مورد بهره برداری کامل قرار خواهد گرفت.
معاون امور زیربنایی و حمل و نقل شهری شهرداری یزد با بیان این که ویژگی این پروژه استفاده از چراغ‌های فوق کم مصرف " ال‌ی ال‌دی" می باشد، ادامه داد، لامب‌هایی که قبلا مورد استفاده قرار می گرفته است، "مثال هالید" بوده که مصرف برق آن ۴۰۰ وات می باشد در حالی که نصب این مورد استفاده در این پروژه کمتر از ۱۰۰ وات برق مصرف می کند. آقایی با اشاره به این که روشنایی معابر در شب ارتباط مستقیم با امنیت اجتماعی شهروندان دارد، تصریح کرد: کمبود روشنایی در برخی معابر سطح شهر، یکی از عواملی است که موجب بروز مشکلات و ناآهنجاری‌ها از جمله تصادفات و مشکلات امنیتی می شود و امیدواریم با انجام اینگونه اقدامات گامی در جهت خدمت رسانی بهتر و بیشتر به شهروندان و جلب رضایتمندی برداشته شود.

در شورای فرهنگی شرکت نفت و گاز آغاچارچی مطرح شد:

### تشییع شهید گمنام در دام فرهنگی امیدبه نقطه عطف شرکت آغاچارچی در سال ۱۴۰۲

**اهواز – شبنم فجاوند:** در اولین نشست شورای فرهنگی شرکت نفت و گاز آغاچارچی اقدامات فرهنگی شرکت در سال ۱۴۰۲ مورد ارزیابی قرار گرفت و از اقدامات ادارت فرهنگی طی یکسال گذشته درفاتی شد.
مدیر عامل شرکت آغاچارچی در ابتدای نشست با بیان اهمیت راهبردی فرهنگ گمنام در این منطقه را نقطه عطف اقدامات فرهنگی این شرکت بر شمرد و بر انسجام و همدلی بیشتر در هم افزایی در برنامه های فرهنگی بیش رو تأکید کرد. مهندس جواد نقی زاده با اشاره به ظرفیت های بام فرهنگی امید بیان کرد: فعالیت های فرهنگی در این محل برنامء محور باشد و به گونه ای انجام شود که خانواده بسند و جوان پسند باشند تا بتوان احساس ساد سابق را جذب کرد. مهندس جواد نقی زاده در این نشست با تأکید بر ایجاد زمینه فرهنگی در بام امیدیه خواستار ایجاد ساختار متناسب با برنامه ها و طرح های آتی شرکت آغاچارچی در این محل شد. در ادامه مهندس نقی زاده آموزشگاه حرفه ای را یکی دیگر از ظرفیت های بالقوه شرکت آغاچارچی دانست و خواستار برنامه ریزی جهت استفاده از امکانات و ظرفیت های این آموزشگاه جهت مهارت افزینی فرزندان کارکنان شد. ایشان تقویت برنامه های قرآنی را از دیگر برنامه های این شرکت در سال جدید عنوان کرد و افزود : طرح رحله قران که شامل آموزش جامع و کامل مباحث قرآنی می باشد در سال۱۴۰۲ اجرایی گردد. در پایان نضی اعضای جلسه ضمن ارائه برنامه ها، پیشنهادهات خود را جهت برنامه های فرهنگی مطرح نمودند.

شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان:

### مردم نگران تأمین بنزین نباشند

**گرگان- نادر کرمی:** مدیرشرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی استان گلستان آقای مهندس حسینی گفته:ضمن تبریک پیروزی سپاه اسلام در جهت انتقام سخت از رژیم منحوس صهیونیست بنان الله ،تأمین موجودی در فرورده های نفتی در ۸۰جایگاه‌های عرضه سوخت و مخازن بسیار مطلوب و همواره با تلاش همکاران تلاشگر به صورت شبانه روزی سوخت جایگاه‌ها رصد و پایش و همچنین کارت سوخت اطزاری در جایگاه‌ها مطابق سیاست های شرکت موجود و مردم عزیز گرگان هیچگونه کمبودی بنزین نباشند و توجه به شایعات منتشر شده در فضای مجازی در خصوص عرضه بنزین نداشتته باشند و فقط اخبار صحیح را از رسانه و خبر گزارى هارسمی کشور و سایت شرکت ملی پخش دریافت دارند.

### کاهش ۲۵ درصدی ترافیک بزرگراه شهید خرازی اصفهان با اجرای طرح تعریض

**اصفهان – خبرنگار فرصت امروز:** معاون عمران شهری شهردار اصفهان گفت: پروژه تعریض بزرگراه شهید خرازی با اعتباری بالغ بر ۲۴ میلیارد تومان اجرا و منجر به کاهش ۲۵ درصدی ترافیک این بزرگراه می‌شود.

صفر کشاورزاد با بیان اینکه مساحت تعریض بزرگراه شهید خرازی ۲ هزار و ۸۲۰ متر مربع شامل ۴۷۰ متر طول با عرض ۲ متر در هر یک از مسیرهای غربی و شرقی آن است، گفت: فاز نخست پروژه حد فاصل خیابان مطهری تا بل چاهاند، فاز دوم حد فاصل بل چهداد تا بل صاحب روضات و فاز سوم محدوده بل صاحب روضات است. او با بیان اینکه اعتبار پروژه تعریض بزرگراه شهید خرازی بالغ بر ۲۴ میلیارد تومان است، افزود: مختصات پروژه شامل احداث ۱۹۷ عدد شمع برای پایدارسازی دیوارها، احداث ۴۷ حلقه چاه جنبی و دو عدد سپتیک برای رفع معضل آب‌گرفتگی است.

معاون عمران شهری شهردار اصفهان با اعلام اینکه تاکنون ۵ هزار متر مکعب خاکبرداری و ۲ هزار و ۴۵۰ متر مکعب بتن‌ریزی برای احداث این پروژه انجام شده است، گفت: از محاسن این پروژه می‌توان به کاهش ۲۵ درصدی ترافیک این محدوده، افزایش خطوط بزرگراه از سه خط به چهار خط و برطرف شدن گره ترافیکی بزرگراه اشاره کرد.

### کسب رتبه عملکردی بسیار عالی دفتر حراست آبنای استان اصفهان در حوزه اقدامات جهادی در میان دفاتر حراست شرکت های آبنای سراسر کشور

**اصفهان- معصومه قاسمی:** در ارزیابی انجام شده توسط دفتر حراست و امور محرماتنه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور دفتر حراست آبنای استان اصفهان در حوزه اقدامات جهادی در بین دفاتر حراست شرکت های آبنای سراسر کشور موفق به کسب رتبه عملکردی بسیار عالی شد.

گفتنی است، دفتر حراست آبنای استان اصفهان با اقدامات جهادی و پیشبرد اهداف مجموعه به واسطه نمایش مهارتهای فنی تخصصی در زمینه های سخت افزاری و نرم افزاری با کسب حداکثر امتیازات در شاخص های ارزیابی در بین دفاتر حراست شرکت های آبنای کشور حائز رتبه بسیار عالی گردید.

روژه تنظیم تابلوهای کنترل کارکرد فن کویل‌های اتاقی با استفاده از PLC های قابل برنامه ریزی به نحوی که امکان استفاده از تجهیزات مذکور پس از پایان ساعات کار اداری مصوب مقدور نمی باشد، در کاهش بیک بار مشارکت دارد.

وی ادامه داد: عدم استفاده از لامپ های رشته ای برمصرف، اطلاع رسانی و آگاهی به پرسنل سازمان در خصوص لزوم رعایت دقیق بختنامه ها و دستورالعمل های ایلامی از طرف سازمان های متولی انرژی کشور، فرهنگ سازی و برگزاری دوره های آموزشی و – از دیگر اقدامات انجام یافته در حوزه صرفه جویی مصرف برق در این منطقه عملیاتی می باشد.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، تدوین و ابلاغ چک لیست های پایش و کنترل میزان مصرف انرژی در بخش ساختمانی به کلیه واحدهای تحت پوشش منطقه و انجام اقدامات اصلاحی مورد نیاز به منظور کاهش میزان مصرف و اتلاف انرژی در بخش ساختمان، بازرسی و ممیزی های انرژی کلیه تاسیسات تقویت فشار گاز منطقه بر اساس الزامات استاندارد ملی ISIRI ۱۳۳۷۶ با استفاده از خدمات الکتریفون های خنک کننده روغن تاسیسات و .. منجر به کاهش میزان مصرف انرژی به طور متوسط ۲۰ درصد در تجهیزات مذکور شده است.
مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز خاطر نشان کرد: این منطقه عملیاتی با رعایت و پایش ساعات کاری سیستم های سرمایش و گرمایش ساختمان ها بر اساس برنامه زمانی مصوب و ابلاغی از طرف سازمان های متولی نظیر استانداری و وزارت نیرو، کاهش روضنایی بخش اداری و ساختمانی و استفاده حادتری از روشنایی طبیعی



مصرف در فصول گرم سال با هدف مشارکت در طرح پیک سابی و کمک به پایدارسازی شبکه برق سراسری منجر به کاهش حدوداً ۱۵ درصد مصرف برق در مراکز خدانی کشور بوده است.
مدیر منطقه ۱۵ شهروبر سال ۱۴۰۲ گردیده است.
خطای صورت کرد اجرای تعداد زیادی پروژه مدیریت انرژی در واحدهای صنعتی تحت پوشش منطقه نظیر نصب دیوارهای کنترلی در تجهیزات تولید هوای فشرده (کمپرسورهای هوا) و سایر تجهیزات صنعتی نظیر

# فوتبال ساحلی کرمانشاه نیاز به توجه مسئولین دارد

درگذشته این مسئله موجب بی انگیزگی ورزشکاران و حتی سقوط این تیم قدیمی و فعال هم شده است.

وی در ادامه ابراز کرد بعد از مدت ها و به تازگی قطعه زمینی به این ورزش در استان اختصاص یافته که در آن از ماسه با کیفیت شهر اردکان پرز تهیه و استفاده شده اما بخش ها و قسمت هایی از آن مثل رختکن، تور پشت دروازه و سکو تماشاچیان، سرویس بهداشتی و… تکمیل نشده که جا دارد مسئولین و مدیران دلسوز ورزشی استان به منظور استعدادهایی و توسعه با شتاب استفاده‌های موفق، نسبت به رفع نواقص زمین اقدام کنند.

اولین کاپیتان فوتبال ساحلی کرمانشاه در پایان تأکید کرد: کرمانشاه استان ساحلی نیده چون به هیچ دریايي وصل نیست اما با داشتن جوانان مستعد، راضی و علاقمند، در فوتبال ساحلی از استان های فعال و پیشتاز کشور محسوب می شود که ریشه در این ورزش دارد. طبرعا آرزوی ورزشی هر ورزشکاری پوشیدن پیراهن مقدس جمهوری اسلامی ایران است و بدون شک با تقویت زیرساخت های ورزشی، پشتیبانوه مالی، استعدادهایی، مدیریت و برنامه ریزی صحیح و حرفه ای شاهدکسب افتخارات کشوری و بین المللی و خلق تاریخ سازی بزرگ در فوتبال ساحلی برای کشور عزیزمان، به دست این جوانان شایسته خواهیم بود.



برای حضور در تمرینات به اردوی تیم ملی دعوت شدند که البته بنده به دلیل مصدومیت شدید نتوانستم آن دوره در تمرینات تیم ملی شرکت کنم.

کاپیتان سابق فوتبال ساحلی کرمانشاه با بیان اینکه از همان سال که علاقمندی به این رشته در جوانان استان موجب حضور در لیگ دسته اول کشور و کسب مقام نایب قهرمانی و مقام سومی ایران شد، متأسفانه کمانان استان از نعمت زمین استاندارد و حداقل امکانات محروم بوده با علم به اینکه

### با تجهیز هشت هزار فروشگاه خرد و زنجیره ای به ارائه خدمات حاصل شد؛

# استقبال از طرح کالابرگ الکترونیکی در آذربایجان شرقی



فجتی گفت: مرحله جدید طرح کالابا گرفت (فجرانه) جدا از یارانه معیشتی بوده و ۱۱ رقم کالای اساسی که برای سلامت خانواده ها نیاز هست در سقف وزنی و کالایی تعریف شده و این اعتبار قابل انتقال به ماه بعد و همچنین قابل

### شهردار علی آبادکتول:

# بودجه شهرداری علی آباد کتول در سال ۱۴۰۳ رشد ۶۸ درصدی داشته است



آباد کتول تأمین روشنایی در سطح شهر خرد داد و گفت: اسمال برای بحث روشنایی معابر مبلغ ۱۰ میلیارد تومان اعتبار در نظر گرفته شد که سال گذشته چهار و نیم میلیارد تومان هزینه شد.اسفندپیوری بر خصوص احداث ریل و

### مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی:

# تردد مسافر از پایانه مرزی نوردوز ۵۰ درصد افزایش یافت

از این پایانه مرزی تردد کردند. علیزاده افزود: میزان تردد اتوبوس های ایرانی و خارجی از این پایانه مرزی در سال گذشته حدود سه هزار دستگاه بود.

نوردوز در ۶۰ کیلومتری شرق جلفا و در روبروی شهر آگراک (مغزی) جمهوری ارمنستان واقع شده است.

این پایانه در زمینی به مساحت هشت هکتار در سال ۸۳ طراحی و اجرا شده و شامل ۲ سالن مسافری ورودی و خروجی با زیربنای سه هزار مترمربع در ۲ طبقه و سالن تجاری با زیربنای ۸۰۰ مترمربع و سایر کاربری های اداری به مساحت ۲۰۰ مترمربع است.

پایانه مرزی نوردوز در شهرستان جلفا ارتباط کشورمان با جمهوری ارمنستان را از طریق بل ایحاد شده بر روی رودخانه ارس برقرار می کند

و با جمهوری خودمختار نخجوان (آذربایجان) هم از طریق پایانه مرزی جلفا ارتباط زمینی امکان پذیر است.

آذربایجان شرقی با جمهوری های آذربایجان و ارمنستان و جمهوری خودمختار نخجوان مرز مشترک دارد.

وی یادآور شد: از این تعداد ۴۹ هزار و ۴۰۰ دستگاه کامیون ایرانی و ۶۶ هزار دستگاه کامیون خارجی است و ۱۰۵ هزار و ۲۰۰ مسافر ایرانی و خارجی

### مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان گیلان خبر داد:

# رشد ۳۳ درصدی بهسازی و روکش آسفالت

## راه‌های روستایی گیلان در سال ۱۴۰۲

جدید نیز، طول بیشتری از راه‌ها، برای تردد آسفالت و آماده بهره‌برداری شد.
این مقام مسئول همچنین از روکش ۶۵،۳ کیلومتر راه فرعی غیرشهریانی در گیلان خبر داده و با اشاره به این که در حوزه نگهداری راه‌های روستایی، هر چه آسفالت مناسب‌تر باشد،کاربران تردد امن‌تری خواهند داشت، خاطر نشان نمود: میزان رشد عملکرد آسفالت و روکش انجام گرفته در حوزه راه‌های روستایی و فرعی در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال گذشته، ۳۳ درصد بوده که از رشد قابل توجهی برخوردار است.

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گیلان

**آذربایجان شرقی – ماهان فلاح:** منطقه ۸ عملیات انتقال گاز با برنامه ریزی منظم و اصولی توانست ۱۰۰ درصد اهداف و پروژه های پیش بینی شده در حوزه مدیریت انرژی را در سال گذشته محقق نماید

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز با اعلام این خبر، گفت: در راستای پایداری انرژی سبک، انجام تعهدات اجتماعی و همکارای موثر با وزارت نیرو در راستای مشارکت در طرح پیک سابی و جلوگیری از خاموشی های ناخواسته در پیک بار تابستان، این منطقه عملیاتی علاوه بر برنامه ریزی و انجام اقدامات موثر در حوزه بهره برداری با هدف کاهش مصرف برق در بخش صنعتی، با اجرای طرح ها و پروژه های بهینه سازی و مدیریت انرژی در بخش اداری و ساختمانی نیز همکاری کامل را باوزارت نیرو در تأمین شبکه برق پایدار بعمل آورده است.
فیروز خدائی افزود: حذف پروژکتورها و چراغ های باخار سدیم مستهلك و برمصرف و جایگزینی با چراغ های پرژوکتورهای کم مصرف نسل جدید از نوع LED، منجر به صرفه جویی در حدود ۶۰ درصد مصرف انرژی الکتریکی دربخش تأمین روشنایی تاسیسات تقویت فشار گاز و مراکز بهره برداری خطوط لوله گردیده است.
مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز اظهار داشت: معاینه فنی و تنظیم مشعل کلیسه موتورخانه های منطقه بر اساس الزامات استاندارد ملی ISRI۱۶۰۰۰، به طور متوسط منجر به ۲۰ درصد صرفه جویی و کاهش مصرف گاز موتورخانه ها گردید.
وی ادامه داد: استفاده از مولدهای برق اضطراری در مراکز بهره برداری خطوط لوله منطقه در ساعات اوج

**کرمانشاه-** خبرنگار فرصت امروز: اولین کاپیتان فوتبال ساحلی کرمانشاه با بیان این مطلب که استان پتانسیل حضور در لیگ برتر را دارد خواهان رسیدگی و توجه هر چه بیشتر مسئولین به این ورزش در استان شد.
محمدحسین ماهوتیان گفت: با توجه به اینکه این نوع ورزش فوتبال، رشته سختی است که باید در گرم سوا و سرما با پای برهنه روی زمین پوشیده از ماسه تمرین کرد قطعاً استعدادهای علاقه‌آزاد و پشتکار لازم به‌شکافتند و موفقیت فرد است. اگرچه نمی‌توان تأثیرگذاری امکانات و شرایط محیطی مطلوب را در بهبود تکنیک فردی و جمعی بازیکن نادیده گرفت. وی به خاطر ای از سال ۸۸ بازی دو تیم فوتبال ساحلی کرمانشاه و ملوان تهران در مرحله حذفی اشاره کرد که با همت محمد صالحی پیشکسوت و پررفتابلی ساحلی کرمانشاه به میزبانی سمنان برگزار شده بود. ماهوتیان یاد دارد، در آن بازی که مریبان تیم ملی ایران آقایان بهزاد داداش زاده و فرشاد فلاحت زاده در ورزشگاه حضور داشتند و از نزدیک نظاره گر بازی بودند، علی رغم بازی تحسین پارگیز بچه ها و چندین شوت نم و مه‌راند شرقی که تیرپورازه مانع از ورود توپ به آن شد، بر اثر کم‌تجربگی و بدشناسی بازی را با نتیجه ۲ بر ۳ واگذار کردیم. در آن دیدبار خاطره انگیز که اولین بازی بین دو تیم بود، با اینکه بهزاد داداش زاده اساساً انتظار چنین بازی از تیم کرمانشاه را نداشت در پایان سه بازیکن از تیم

کرمانشاه با بیان این مطلب که استان پتانسیل حضور در لیگ برتر را دارد خواهان رسیدگی و توجه هر چه بیشتر مسئولین به این ورزش در استان شد. محمدحسین ماهوتیان گفت: با توجه به اینکه این نوع ورزش فوتبال، رشته سختی است که باید در گرم سوا و سرما با پای برهنه روی زمین پوشیده از ماسه تمرین کرد قطعاً استعدادهای علاقه‌آزاد و پشتکار لازم به‌شکافتند و موفقیت فرد است. اگرچه نمی‌توان تأثیرگذاری امکانات و شرایط محیطی مطلوب را در بهبود تکنیک فردی و جمعی بازیکن نادیده گرفت. وی به خاطر ای از سال ۸۸ بازی دو تیم فوتبال ساحلی کرمانشاه و ملوان تهران در مرحله حذفی اشاره کرد که با همت محمد صالحی پیشکسوت و پررفتابلی ساحلی کرمانشاه به میزبانی سمنان برگزار شده بود. ماهوتیان یاد دارد، در آن بازی که مریبان تیم ملی ایران آقایان بهزاد داداش زاده و فرشاد فلاحت زاده در ورزشگاه حضور داشتند و از نزدیک نظاره گر بازی بودند، علی رغم بازی تحسین پارگیز بچه ها و چندین شوت نم و مه‌راند شرقی که تیرپورازه مانع از ورود توپ به آن شد، بر اثر کم‌تجربگی و بدشناسی بازی را با نتیجه ۲ بر ۳ واگذار کردیم. در آن دیدبار خاطره انگیز که اولین بازی بین دو تیم بود، با اینکه بهزاد داداش زاده اساساً انتظار چنین بازی از تیم کرمانشاه را نداشت در پایان سه بازیکن از تیم

کرمانشاه با بیان این مطلب که استان پتانسیل حضور در لیگ برتر را دارد خواهان رسیدگی و توجه هر چه بیشتر مسئولین به این ورزش در استان شد. محمدحسین ماهوتیان گفت: با توجه به اینکه این نوع ورزش فوتبال، رشته سختی است که باید در گرم سوا و سرما با پای برهنه روی زمین پوشیده از ماسه تمرین کرد قطعاً استعدادهای علاقه‌آزاد و پشتکار لازم به‌شکافتند و موفقیت فرد است. اگرچه نمی‌توان تأثیرگذاری امکانات و شرایط محیطی مطلوب را در بهبود تکنیک فردی و جمعی بازیکن نادیده گرفت. وی به خاطر ای از سال ۸۸ بازی دو تیم فوتبال ساحلی کرمانشاه و ملوان تهران در مرحله حذفی اشاره کرد که با همت محمد صالحی پیشکسوت و پررفتابلی ساحلی کرمانشاه به میزبانی سمنان برگزار شده بود. ماهوتیان یاد دارد، در آن بازی که مریبان تیم ملی ایران آقایان بهزاد داداش زاده و فرشاد فلاحت زاده در ورزشگاه حضور داشتند و از نزدیک نظاره گر بازی بودند، علی رغم بازی تحسین پارگیز بچه ها و چندین شوت نم و مه‌راند شرقی که تیرپورازه مانع از ورود توپ به آن شد، بر اثر کم‌تجربگی و بدشناسی بازی را با نتیجه ۲ بر ۳ واگذار کردیم. در آن دیدبار خاطره انگیز که اولین بازی بین دو تیم بود، با اینکه بهزاد داداش زاده اساساً انتظار چنین بازی از تیم کرمانشاه را نداشت در پایان سه بازیکن از تیم

کرمانشاه با بیان این مطلب که استان پتانسیل حضور در لیگ برتر را دارد خواهان رسیدگی و توجه هر چه بیشتر مسئولین به این ورزش در استان شد. محمدحسین ماهوتیان گفت: با توجه به اینکه این نوع ورزش فوتبال، رشته سختی است که باید در گرم سوا و سرما با پای برهنه روی زمین پوشیده از ماسه تمرین کرد قطعاً استعدادهای علاقه‌آزاد و پشتکار لازم به‌شکافتند و موفقیت فرد است. اگرچه نمی‌توان تأثیرگذاری امکانات و شرایط محیطی مطلوب را در بهبود تکنیک فردی و جمعی بازیکن نادیده گرفت. وی به خاطر ای از سال ۸۸ بازی دو تیم فوتبال ساحلی کرمانشاه و ملوان تهران در مرحله حذفی اشاره کرد که با همت محمد صالحی پیشکسوت و پررفتابلی ساحلی کرمانشاه به میزبانی سمنان برگزار شده بود. ماهوتیان یاد دارد، در آن بازی که مریبان تیم ملی ایران آقایان بهزاد داداش زاده و فرشاد فلاحت زاده در ورزشگاه حضور داشتند و از نزدیک نظاره گر بازی بودند، علی رغم بازی تحسین پارگیز بچه ها و چندین شوت نم و مه‌راند شرقی که تیرپورازه مانع از ورود توپ به آن شد، بر اثر کم‌تجربگی و بدشناسی بازی را با نتیجه ۲ بر ۳ واگذار کردیم. در آن دیدبار خاطره انگیز که اولین بازی بین دو تیم بود، با اینکه بهزاد داداش زاده اساساً انتظار چنین بازی از تیم کرمانشاه را نداشت در پایان سه بازیکن از تیم

### گرگان-

**خبرنگار فرصت امروز:** لوبوز اسفندیاری در جمع خبرنگاران ابراز کرد: اصحاب رسانه یگان گویای شهروندان هستند، در عرصه مدیریت شهری و توان بودجه برای شهرداری علی آباد کتول در نظر گرفته شد که از این میزان ۱۳۵ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان تحقق یافت که ۵۰ درصد آن در بحث طرح‌های عمرانی و ۵۰ درصد در بحث جاری هزینه شد.سودیو گفت: بودجه ۲۱/۱۴۲ میلیارد بوده و بودجه تحقق یافته ۱۳۵ میلیارد تومان بوده که ۵۰ درصد و بقیه جاری بوده است.و بودجه ۱۴۰۲ مبلغ ۲۲۶ میلیارد تومان است.
در ۹۹ درصد عمرانی و مابقی برای کارهای جاری می باشد.شهردار علی آباد افزود: بدهی عمرانی و پایان ۱۴۰۲ مبلغ ۱۵ میلیارد تومان بوده است.وی افزود: اقدامات شاخص بررسی وضع مطلوب روشنایی شهر از ابویت شهرداری بوده است.اسفندپیاری با اشاره به اینکه اجرای طرح عمرانی و رفاهی در شهر یکی از برنامه‌های شهرداری علی آباد محسوب می‌شود، اظهار کرد: سال گذشته ۲۵ میلیارد تومان کار عمرانی در سطح شهر انجام دهم.شهردار علی

**آذربایجان شسرقی – ماهان فلاح:** مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی گفت: در سال گذشته میزان تردد مسافر از پایانه مرزی نوردوز نسبت به سال ۱۴۰۱ حدود ۵۰ درصد افزایش یافت.

اوجمعی علیزاده با بیان اینکه در سال گذشته بیش از ۴۶۱ هزار مسافر ایرانی و خارجی از پایانه مرزی نوردوز تردد کردند، افزود: در این بازه زمانی سه هزار و ۵۱۷ دستگاه اتوبوس ایرانی از این پایانه مرزی تردد کردند.

وی با اشاره به تردد ۱۳۱ هزار دستگاه وسایل نقلیه سنگین باری از این پایانه مرزی در سال گذشته، اظهار کرد: آمار تردد وسایل نقلیه سنگین از این پایانه نسبت به سال ۱۴۰۱ در صد افزایش یافته است.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی گفت: در این مدت ۳۰۰ هزار و ۲۰۰ دستگاه کامیون ایرانی و ۲۷ هزار و ۸۰۰ کامیون خارجی از مرز نوردوز تردد کردند.

علیزاده ادامه داد: سال گذشته از پایانه مرزی جلفا بیش از ۱۱۵ هزار دستگاه کامیون ایرانی و خارجی تردد کردند که بیش از ۱۸ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۱ افزایش نشان می دهد.

**آذربایجان شرقی – ماهان فلاح:** مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای گیلان از آسفالت ۸۵،۵ کیلومتر و ۱۵۸،۷ کیلومتر روکش راه روستایی در پایان سال ۱۴۰۲ خبر داد که در مقایسه با سال گذشته ۳۳ درصد افزایش داشته است.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای گیلان، با بیان این که گیلان با مواهب خدادادی و چشم‌انداز زیبا یکی از قطب‌های مهم ساحتی در کشور بوده و ساخت پروژه‌های عمرانی در سطح استان راه‌های روستایی را تبدیل به یک شیران مهم در میان نموده است، گفت: توجه به راه‌های روستایی حائز اهمیت است. در پایان سال ۱۴۰۲، ۸۵،۵کیلومتر راه روستایی آسفالت و ۱۵۸،۷ کیلومتر روکش شده که امیدواریم در سال

# بازاریابی مشتری‌محور: رمز موفقیت در دنیای رقابتی امروز

در دنیای امروز، موفقیت در بازاریابی مشتری‌محور به عوامل متعددی بستگی دارد.

در ادامه، به بررسی این عوامل می‌پردازیم:

**نیویسنده: علی آل علی**

دنیای کسب و کار بدون مشتریان تمام معنای خود را از دست می‌دهد. کافی است کمی خلاقیت به خرج داده و سناریویی را تصور کنید که در آن هیچ خبری از مشتریان نیست.
خب اینطوری تمام محصولات برندها روی دست‌شان باد کرده و دیگر خریداری برای خدمات مختلف نیز نبود. درست به همین خاطر در کارآفرینی مدرن این مشتریان هستند که در کانون توجه قرار می‌گیرند. اگر شما نتوانید توجه کافی به آنها کرده و مطابق میل‌شان رفتار کنید، خیلی زود از گردونه رقابت کنار گذاشته خواهید شد. نکته بالا بدون هیچ کم و کاستی درباره دنیای بازاریابی نیز مصداق دارد. این یعنی شما بدون توجه به ویژگی‌های مربوط به مشتریان و قرار دادن‌شان در کانون توجه هیچ شانس‌ی برای موفقیت بازاریابی نخواهید داشت.
در دنیای رقابتی امروز، سازمان‌ها برای بقا و پیشرفت نیازمند استراتژی‌های بازاریابی قوی هستند. در این میان بازاریابی مشتری‌محور به عنوان رویکردی نوین و کارآمد، توجه بسیاری از برندها را به خود جلب کرده است. این رویکرد برخلاف روش‌های سنتی بازاریابی که بر محصول یا خدمات متمرکز بودند، بر نیازها، خواسته‌ها و انتظارات مشتریان تمرکز دارد. ماجرا جالب شد، نه؟

شاید پیش خودتان بگویید مگر اصلا بازاریابی غیرمشتری محور هم داریم؟ خب این سوال بی‌نهایت جذاب است که باید جواب درست و حساسی برای آن پیدا کنیم، وگرنه هنوز کارمان را شروع نکرده اهمیت این مقاله در ابهام قرار خواهد گرفت.

راستش را بخواهید، خیلی وقت‌ها بازاریاب‌ها براساس سلیقه شخصی‌شان دست به انتخاب در زمینه تولید محتوا یا حتی تعامل با مخاطب هدف می‌زنند. این در حالی است که سلیقه یا تجربه بازاریاب‌ها الزاما مطابق با صلاحدید مشتریان نیست. به همین خاطر توجه به بازاریابی مشتری‌محور نکته‌ای کلیدی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود.

ما در این مقاله قصد داریم به بررسی مزایای بازاریابی مشتری‌محور و نقش آن در ارتقای موفقیت سازمان‌ها بپردازیم. اگر شما هم دوست دارید شیوه‌ای تازه از بازاریابی را تجربه کرده و میزان موفقیت‌تان چند برابر شود، بد نیست در ادامه با ما همراه شوید. خب پس تا دیر نشده اجازه دهید برویم سراغ اصل ماجرا.

**مزایای کلیدی بازاریابی مشتری‌محور**

هر استراتژی در این دنیا با مزایای ویژه‌ای در میان کارآفرینان شناخته می‌شود. این وضعیت دقیقا مثل خرید مشتریان و مقایسه محصولات با هم است. خب وقتی شما وارد فود کورت می‌شوید، به غیر از این فست فودهای بزرگ، نیم نگاهی به مزایای دیگری مثل قیمت یا حتی کیفیت خدمات نیز دارید. این نکاتی است که باید به خوبی ارزیابی شود. به همین خاطر معمولا کارآفرینان میانه خوبی با مقایسه شدن از سوی مشتریان دارند. در سناریوی بالا نیز در نهایت رستورانی بیشترین مشتری را جذب می‌کند که در همه فاکتورها مزیت نسبی داشته باشد.

ما در این بخش قصد داریم برخی از مزایای جذاب بازاریابی مشتری‌محور را برای‌تان شرح دهیم. اینطوری با آگاهی بیشتر امکان تصمیم‌گیری درباره این استراتژی را خواهید داشت. چه بسا اصلا این استراتژی به درد شما نخورد!

**کسب شناخت عمیق از مشتریان**

آیا تا حالا با خودتان فکر کرده‌اید چقدر مشتریان‌تان را می‌شناسید؟ خیلی از کارآفرینان این سوال را بی‌نهایت ساده تصور می‌کنند. انگار که قرار است از همان لحظه اول شناخت کاملی میان مشتریان و کارآفرینان ایجاد شود. خب ما در روزنامه فرصت امروز آرزو داشتیم چنین اتفاقی روی می‌داده، اما شناخت مشتریان هیچ وقت به این آسانی‌ها نیست.

شما برای شناخت مشتری نیاز به تجربه بالا و همچنین تعامل نزدیک با مخاطب‌تان دارید. این نکته‌ای است که فقط از دل تعامل مداوم با آنها بیرون خواهد آمد. درست به همین خاطر بازاریابی مشتری‌محور یکی از ایده‌های خوب برای تعامل با مخاطب محسوب می‌گردد.

بازاریابی مشتری‌محور به شما کمک می‌کند تا در کنار تحقیق و مطالعه بازار سراغ تجزیه و تحلیل این داده نیز بروید؛ چراکه در نهایت تمام فعالیت‌های‌تان باید مورد

پسند مشتریان قرار گیرد. بنابراین در این میان خبری از دخالت سلیقه خودتان در فرآیند تولید محتوا نخواهد بود. نکته دیگری که در ایسن میان اهمیت ویژه‌ای دارد، مربوط به استفاده از پرسونای مشتری است. وقتی شما رابطه نزدیکی با مخاطب‌تان داشته باشید، به مرور فرصت خوبی برای طراحی پرسونای خواهید یافت. آن وقت کارتان برای اثرگذاری بر روی مخاطب بی‌نهایت ساده‌تر می‌شود. پرسونای مشتری در واقع نسخه‌ای از ویژگی و سلیقه عمومی مشتریان یا به عبارت بهتر مخاطب هدف شماست بنابراین باید آن را جدی بگیرید.

با شناخت عمیق مشتریان، سازمان‌ها می‌توانند محصولات و خدماتی را ارائه دهند که به طور دقیق با نیازها و خواسته‌های آنها مطابقت دارد. این امر منجر به افزایش رضایت و وفاداری مشتریان و در نهایت، افزایش

سودآوری سازمان می‌شود.

شرکت وریزون (Verizon) یکی از برندهای خوشنام در زمینه خدمات سیم کارت است. تیم بازاریابی این برند با انجام تحقیقات بازار و تجزیه و تحلیل داده های مربوط به مشتریان خود، به این نتیجه رسید که بسیاری از مشتریان به دنبال بسته‌های اینترنتی با قیمت مناسب هستند. در نتیجه، این شرکت اقدام به ارائه بسته‌های اینترنتی متنوع با قیمت‌های مختلف کرد که این امر منجر به افزایش رضایت و وفاداری مشتریان شد.

نکنه کلیدی در مقاله بالا ضرهای هنگفتی بود که در صورت عدم تنوع‌بخشی به فهرست بسته‌های اینترنت و وریزون ممکن بود روی دهد؛ چراکه تقریبا تمام رقبا شروع به ایجاد گزینه‌های متنوع برای مشتریان کرده بودند و بی‌عملی وریزون کار دستش می‌داد.

**حفظ مشتریان**

حفظ مشتریان یا تبدیل آنها به خریداران وفادار کاری

نخواهید داشت.

مشتریان وفادار، ارزشمندترین درایی هر برند هستند. آنها نه تنها به طور مرتب از برند خرید می‌کنند، بلکه به عنوان حامیان برند، آن را به دیگران نیز معرفی می‌کنند. بنابراین شما در این بخش با یک تیر دو نشان می‌زنید، هم مشتریان بیشتری به برند معرفی کرده و هم مشتریان سابق را حفظ می‌کنید.

یک مثال ساده در ایسن میان مربوط به برند آمازون است. این برند با ارائه سرویس‌های وفاداری به مشتریان فرصت دریافت سریع‌تر مرسولات را می‌دهد. اینطوری مشتریان ترغیب به خرید مداوم شده و حتی آمازون را به دوستان‌شان نیز معرفی خواهند کرد.

**افزایش سهم بازار و سودآوری**

همه برندها در بازار به دنبال افزایش سهم‌شان از بازار هستند. این امر نه تنها به یک برند فرصت اثرگذاری درست بر روی مخاطبیش را می‌دهد، بلکه اعتبار آن را نیز

نیازها و خواسته‌های آنها را شناسایی کرده و سپس اقدام به توسعه محصولات جدید می‌کند. اگر دقت کرده باشید، هرچند وقت یکبار سر و کله یکی از محصولات تازه نسنتله در بازار پیدا می‌شود. این امر حاصل توانایی نسنتله در درک سریع نیازهای مشتریانش است.

**تقویت فرهنگ مشتری‌محوری در سازمان**

فرهنگ مشتری‌محوری، عنصری حیاتی برای موفقیت هر سازمان است. این فرهنگ به تمام کارکنان سازمان یادآوری می‌کند که تمرکز اصلی آنها باید بر نیازها و خواسته‌های مشتریان باشد.

یادتان نرود، مشتریان مهمترین درایی‌ری هر برندی محسوب می‌شوند. درست به همین خاطر باید رفتار‌تان در این حوزه را به طور دقیق تنظیم کنید در غیر این صورت مشتریان کلی گزینه دیگر برای انتخاب خواهند داشت.

شرکت گوگل به عنوان یکی از پیشگامان بازاریابی مشتری‌محور، فرهنگ قوی مشتری‌محوری را در



اگر جایی نیاز مرتبط با برندان دارند، باید فوراً خودتان را نشان دهید. اینطوری به مرور زمان بدل به برندی دوست داشتنی برای آنها می‌شوید.

شما را نمی‌دانسم، ولی من که هیچ وقت علاقه‌ای به برندهای مزاحم ندارم بنابراین شما هم باید در بازار طوری رفتار کنید که بدل به یک برند مزاحم و نجسب نشوید.

**ایجاد تعامل**

تعامل با مخاطب هدف یکی از گام‌های ضروری در راستای بازاریابی مشتری‌محور است. خب شما هر چقدر هم که پیش‌بینی و شناخت دقیقی از مخاطب‌تان داشته باشید، باز هم در نهایت نیاز به تعامل نزدیک با مخاطب دارید. ماموریت شما در این بخش دقیقا مثل سرمربی فوتبالی است که باید بهترین تعامل را با بازیکنانش داشته باشد. اگر نظر ما را بخواهید، اولین کار شما در این بخش باید گسترش کانال‌های ارتباطی باشد. مثلا به جای تمرکز صرف بر روی رتات چت، از ظرفیت ایمیل، شبکه‌های اجتماعی یا حتی تماس تلفنی نیز استفاده کنید. این امر کمک شایانی به شما برای تعامل با مخاطب‌تان خواهد کرد.

یادتان نرود، دنیای آنلاین عرصه تعاملی دوطرفه است. پس اگر فکر کرده‌اید مخاطب‌تان باید فقط شنونده‌ای صرف باشد، سخت در اشتباهید. یک ایده بهتر در این میان تلاش برای شنیدن نظرات و حرف‌های آنها خواهد بود اینطوری کارتان خیلی ساده‌تر پیش می‌رود.

به عنوان نکته پایانی در این بخش باید به ایجاد فروم‌های گفت‌وگو نیز اشاره کرد. این فروم‌ها به شما فرصت خوبی برای تعامل مستقیم با مخاطب خواهد داد. پس لازم نیست خیلی به خودتان سخت گرفته یا برخورد عجیبی با موضوع داشته باشید. خیلی وقت‌ها مشتریان از دل تعامل با خودشان کلی سود می‌برند. این وسط شما باید ساز و کار این تعامل را فراهم سازید. اینطوری به ساده‌ترین شکل ممکن برندان را ورد زبان‌شان خواهید کرد.

**جلب وفاداری مشتریان**

حالا که بحث از بازاریابی مشتری‌محور به بخش جذابیش رسیده، باید درباره یک ایده هیجان‌انگیز نیز صحبت کنیم. شما برای موفقیت در زمینه مارکتینگ نیاز به افزایش تعداد مشتریان وفادارتان دارید. در این میان بازاریابی به شیوه مشتری‌محور به شما کمک می‌کند تا هدف‌تان را بی‌نهایت ساده‌تر محقق سازید.

یک نکته کلیدی در این میان تلاش برای طراحی یک برنامه وفاداری است. مثلا برخی از فست فودها شعارهایی مثل «یکی بخور، دو تا ببر» دارند. قبول داریم این کار یک راهکار دائمی نیست، اما دست‌کم در شروع ماجرا حسابی کمک‌تان خواهد کرد.

راهکار دیگری که در این میان باید جاشنی بازاریابی شود، ارائه خدمات پس از فروش قوی است. این امر به شما فرصت خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان داده و اوضاع را به سود خودتان تغییر خواهد داد. خب امروزه در بازار همه طرفدار برندهایی هستند که خدمات بی‌عیب و نقصی ارائه می‌دهند. به همین خاطر شما باید نیم نگاهی به این حوزه داشته باشید.

**تمرکز بر تجربه مشتری**

تجربه مشتریان از یک برند نقش محوری در تمایل‌شان برای خرید دوباره یا دست کم تعامل بیشتر دارد. اگر مشتریان در طول خرید از شما حس کنند با یک سازمان کاملا بی‌روح رو به رو هستند، دیگر هیچ وقت پشت سرشان را هم نگاه نخواهند کرد.

شما تا اینجای کار اطلاعات خوبی درباره مشتریان گردآوری کرده‌اید. از اینجا به بعد همه چیز باید در قالب بهبود کیفی تجربه مشتریان نمایان شود، وگرنه دیگر هیچ فرصتی برای تعامل با مخاطب‌تان به طور اصولی نخواهید داشت.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تمام تجربیات مشتریان از برندها در طول سال‌های اخیر در شبکه‌های اجتماعی دنبال شده است. درست به همین خاطر شما باید از فرصت پیش آمده نهایت استفاده را ببرید. حالا اگر یک کارآفرین پیدا شود و تمام کمپین‌های خود را به طور آنلاین دنبال کند، هیچ بازگشت سرمایه‌ای دستش را نمی‌گیرد. به همین خاطر شما باید همیشه حواس‌تان را جمع کنید تا یک وقت دور پلنفرم‌های اجتماعی را خط نکشید.

درباره نوع شبکه‌های اجتماعی هم، معیار نهایی تمایل خود مخاطب‌تان خواهد بود. این یعنی باید به خوبی از پلنفرم‌های مورد علاقه آنها خبردار شده و بر اساس آن کارتان را شروع کنید. البته از آنجایی که معمولا شبکه‌های اجتماعی محبوب مثل یوتیوب یا اینستاگرام مورد علاقه همه مردم دنیاست، می‌توانید روی این گزینه‌ها نیز حساب ویژه‌ای باز کنید.

به عنوان نکته پایانی، پس از گذشت مدت زمانی مشخص از هر قدم‌تان در حوزه بازاریابی مشتری‌محور بد نیست دوباره به عقب نگاه کرده و اشتباهات احتمالی را جبران کنید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا به طور مداوم در این حوزه رو به جلو حرکت کرده و کیفیت کارتان را بهبود بخشید. خب هیچ بازاریابی در این دنیا بی‌اشتباه نیست، بنابراین بد نیست کمی با شک و تردید نسبت به تملک‌تان در هر حوزه نگاه کنید. با این فرمول توانایی بهتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب پیدا می‌کنید.

**سخن پایانی**

بازاریابی تعاملی یکی از حوزه‌های پرطرفدار در طول سال‌های اخیر است که اتفاقا کمتر کسی به طور اصولی درباره‌اش صحبت می‌کند. ما در این مقاله سعی کردیم کمی از کلیشه‌های رایج در این حوزه فاصله گرفته و ماجرا را از لنز علم بازاریابی مورد بررسی قرار دهیم. حالا شما نه تنها شناخت خوبی از مزایای بازاریابی مشتری‌محور دارید، بلکه درک‌تان از زیر و بم آن نیز به خوبی توسعه پیدا کرده است. پس دیگر هیچ مشکلی برای شروع ماجراجویی‌تان در این میان نخواهد داشت.

بی‌شک توصیه‌های بسیار بیشتری نیز درباره اجرای بازاریابی مشتری‌محور وجود دارد، اما ما به دلیل محدودیت مقاله دور گزینه‌های کمتر مهم را خط کشیدیم. شما می‌توانید کمی کنجکاوی به خرج داده و ماجراجویی‌تان در این حوزه را ادامه دهید. به علاوه، ما خیلی زود دوباره هممان شما خواهیم بود تا آپدیت تازه‌ای از این موضوع را تقدیم‌تان کنیم. پس تا آن موقع اگر سوالی درباره بازاریابی مشتری‌محور داشتید، ما همیشه منتظر‌تان هستیم.

منابع:

www.gartner.com/en/digital-markets/insights/customer-centric-marketing
https://www.hotjar.com/blog/customer-centric-marketing/
https://blog.hubspot.com/marketing/customer-centric-marketing

به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد.

شما با استفاده از بازاریابی مشتری‌محور به مرور زمان میزان بالاتری از رضایت مشتری را تجربه خواهید کرد و در نتیجه فرآیند جذب مشتری در کنار کاهش هزینه‌های برند به طور ایده آلی پیش خواهد رفت. این مسئله‌ای است که باید به طور اصولی بدان توجه کنید، وگرنه کلاه‌تان پس مرع خواهد بود.

یادتان باشد، اگر مشتریان دائما انگیزه‌ای برای خرید از شما نداشته باشند، به مرور کسب و کارتان به حاشیه می‌رود، بنابراین باید همیشه رضایت مشتریان را در کانون توجه قرار دهید. این امر موجب تقویت سهم‌تان از بازار نیز خواهد شد.

افزایش سهم بازار و سودآوری، از مهمترین اهداف هر سازمان است. بازاریابی مشتری‌محور با افزایش رضایت وفاداری مشتریان، جذب مشتریان جدید و افزایش سهم از سبد خرید به سازمان‌ها در دستیابی به این هدف کمک می‌کند. بنابراین چشم‌پوشی از آن اصلا منطقی یا حتی امکان‌پذیر نیست.

یک مثال جذاب در این میان، شرکت سامسونگ است. این برند با تمرکز بر بازاریابی مشتری‌محور توانسته سهم قابل توجهی از بازار گوشی‌های هوشمند را به دست آورد. سامسونگ با ارائه محصولات باکیفیت، خدمات پس از فروش قوی و برنامه‌های وفاداری جذاب به جلب رضایت و وفاداری مشتریان دست یافته است. این دقیقا همان کاری است که شما نیز باید انجام دهید.

**توسعه بهتر محصول**

یک محصول ساده برای مدت زمانی طولانی در بازار در کانون توجه قرار نمی‌گیرد. این روزها مشتریان به دنبال محصولاتی هستند که به طور منظم آپدیت شده و کیفیت‌شان نیز بهبود پیدا کند. توسعه و آپدیت محصول اتفاقی نیست که فقط از سوی برند روی دهد. داده اصلی مورد نیاز در این زمینه مربوط به مشتریان است. خب آنها نه تنها باید سلیقه‌شان را بیان کنند، بلکه در یافتن ایرادات یک محصول نیز نگاه تیزبینی دارند.

در دنیای رقابتی امروز، سازمان‌هایی که به طور مداوم محصولات و خدمات جدید و نوآورانه ارائه می‌کنند، از شانس بیشتری برای موفقیت برخوردارند. بازاریابی مشتری‌محور به سازمان‌ها کمک می‌کند تا با شناخت دقیق نیازهای مشتریان، محصولات و خدماتی را توسعه دهند که به طور موثری به این نیازها پاسخ می‌دهند. یادتان باشد، شما نمی‌توانید هر طول دل‌تان می‌خواهد در بازار فعالیت داشته و در نهایت انتظار واکنش‌های بی‌نهایت جذاب از سوی مخاطب‌تان را داشته باشید. در عوض باید کمی هم به فکر آپدیت سریع و به موقع محصولات باشید وگرنه کلاه‌تان پس مرع خواهد بود.

شرکت نسنتله با استفاده از بازاریابی مشتری‌محور به طور مداوم محصولات جدیدی را متناسب با نیازها و سلیقه‌های مشتریان خود در سراسر جهان ارائه می‌دهد. این شرکت با انجام تحقیقات بازار و تعامل با مشتریان، به طور دقیق