روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

یکشنبه
۱ تیر ۱۴۰۴

Sun.22 Jun 2025
۲۶ ذوالحجه ۱۴۴۶ - سال نهم
شماره ۲۷۲۰
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

تحلیلگران درباره خطر بروز فاجعه هسته‌ای هشدار می‌دهند

## فاجعه هسته‌ای در کمین خاورمیانه

فرصت امروز: حملات رژیم صهیونیستی به تأسیسات هسته‌ای ایران در حالی نگرانی‌ها در مورد احتمال وقوع آلودگی و تشعشعات هسته‌ای را افزایش داده که تنش‌ها میان هند و پاکستان و جنگ روسیه و اوکراین نیز خطرات بیشتری به همراه دارد. به نوشته «الجزیره»، تصمیم «بنیامین نتانیاهو»، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی برای آغاز حملات به تأسیسات هسته‌ای ایران...

۴

آیا آمریکا وارد بازی رژیم صهیونیستی خواهد شد؟

# قمار خطرناک خاورمیانه

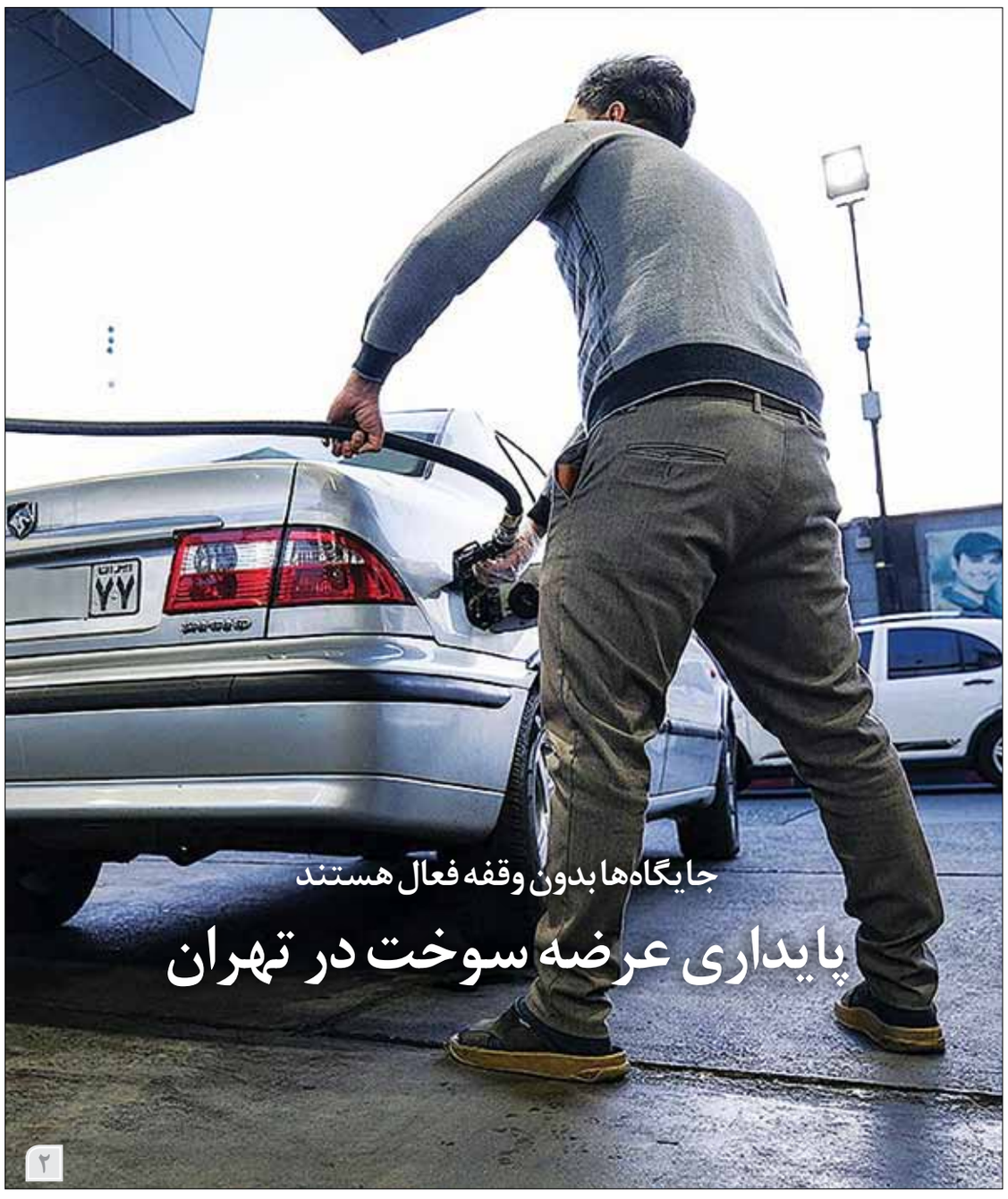
فرصت امروز: هفته‌نامه «اکونومیست» در سرمقاله این هفته خود نسبت به ورود شتابزده آمریکا به جنگ میان رژیم صهیونیستی و ایران، هشدار داده و می‌گوید: ورود آمریکا به بازی رژیم صهیونیستی، می‌تواند آتش جنگ را در منطقه خاورمیانه شعله‌ور کند. به عقیده «اکونومیست»، جنگ ایران و رژیم صهیونیستی، خاورمیانه را تغییر خواهد داد؛ درست همان‌طور که جنگ‌های اعراب و رژیم صهیونیستی در سال‌های ۱۹۴۸ و ۱۹۷۳، منطقه را تغییر داد. درحالی که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا برای پیوستن به جنگ دچار تردید است؛ سوال اینجاست که تقابل میان ایران و رژیم صهیونیستی به کجا خواهد رسید؟ از منظر «اکونومیست»، بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی با یک مشکل جدی روبه‌روست؛ او باید یا توانایی‌های هسته‌ای ایران را از بین ببرد و یا اینکه تمایل آن برای انرژی هسته‌ای را نابود سازد، اما بعید به نظر می‌رسد که جنگ با ایران به هیچ یک از این دو هدف منجر شود...

۲

«فرصت امروز» الزامات اداره اقتصاد در شرایط جنگی را بررسی می‌کند

## بازگشت اقتصاد به تنظیمات کارخانه

۳



جایگاه‌ها بدون وقفه فعال هستند

## پایداری عرضه سوخت در تهران

۲

### سرمقاله

## تجربه تاریخی جنگ ایران و عراق

ایمان ولی‌پور
پژوهشگر اجتماعی

از بامداد جمعه ۲۳ خردادماه که رژیم صهیونیستی به ایران حمله کرد، زندگی همه ما ایرانیان عوض شد و بهت و غافلگیری اولیه افکار عمومی به‌مرور جایش را به خشم و انزجار فرو خورده از تجاوز آشکار به مام میهن داد. در دهمین روز جنگ ایران و رژیم صهیونیستی، چشم‌انداز پایان جنگ همچنان مبهم و مه‌آلود است. «عباس عراقچی»، وزیر امور خارجه به صراحت گفته است که تا جنگ جریان دارد، مذاکره با آمریکا هیچ معنایی ندارد و ایران طبق منشور سازمان ملل در حال دفاع از خود است. علی‌رغم اصالت اخلاقی این دیدگاه که به تجاوز ددمنشانه رژیم صهیونیستی به خاک کشورمان و کشته شدن صدها غیرنظامی بی‌گناه در اقصی نقاط ایران برمی‌گردد و اتفاقا بسیاری از مردمی که روز جمعه در راهپیماسی «خشم و نصر» شرکت کرده‌اند چنین عقیده‌ای دارند، با این حال به نظر نمی‌رسد این موضع‌گیری بتواند منافع ملی ایران را تأمین کند. همگان می‌دانند که «بنیامین نتانیاهو» با هدف جلوگیری از توافق ایران و آمریکا (که به گفته منابع آگاه، بسیار نزدیک و در دسترس بود)، این ماجراجویی را آغاز کرد و هدف بعدی‌اش هم این است که ترامپ را با خود همراه کند و آمریکا را مستقیما وارد درگیری با ایران نماید.

ادامه در همین صفحه

### مدیریت و کسب‌وکار

## مدیریت هزینه‌های تبلیغاتی: ماموریت غیرممکن بازاریاب‌ها

تبلیغات به عنوان ستون موفقیت هر کسب و کار امروز به یک اقیانوس بیکران از روش‌ها و ابزارها تبدیل شده است؛ اقیانوسی که گاه چنان متنوع و وسیع می‌شود که هوش از سر هر بازاریابی می‌برد. از تبلیغات سنتی که در خیابان‌ها، تلویزیون و رادیو همچنان خودنمایی می‌کنند تا تبلیغات دیجیتالی که دنیای وب و شبکه‌های اجتماعی را تسخیر کرده‌اند، انتخاب‌های فراوانی پیش روی کسب و کارها قرار دارد. این تنوع هم فرصت‌هایی بی‌نظیر برای رسیدن به مخاطبان گسترده‌تر و تاثیرگذاری بیشتر را فراهم می‌کند و هم چالش‌های جدی در زمینه برنامه‌ریزی و مدیریت هزینه‌ها به وجود می‌آورد. خب هیچ کارآفرینی در دنیا بودجه بی‌پایان ندارد. بنابراین باید آن را با وسواس مدیریت کرد. در این میان مسئله مهم دیگری نیز وجود دارد. بسیاری از کسب و کارها با وسوسه دستیابی به موفقیت سریع بدون برنامه‌ریزی دقیق و با استفاده...

۸

## تجربه تاریخی جنگ ایران و عراق

به همین خاطر است که باز بودن مسیر گفتگو و دیپلماسی با آمریکا می‌تواند نقشه شوم «نتانیاهو» را بهم بزند و ایران را هرچه بیشتر در مسیر پیگیری منافع ملی‌اش قرار دهد.

متاسفانه نظیر این موضع‌گیری را در مقطع پایانی جنگ ایران و عراق هم شاهد بوده‌ایم. در آن برهه زمانی نیز ایران، مذاکره را منوط به محکومیت عراق کرده بود و گفته بود ابتدا «صدام» باید مجازات شود و چه و چه و چه. بدین ترتیب، به جای آنکه فعالانه در مذاکرات پایان جنگ شرکت کنیم و بحث تجاوز عراق و گرفتن غرامت و... را دنبال کنیم، در مواجهه با شرایط تحمیلی که آخرین نمونه آن، سرنگونی هواپیمای مسافربری ایرباس ایران بر فراز آب‌های خلیج‌فارس توسط ناو یواس‌اس وینسنس نیروی دریایی آمریکا بود، در نهایت ناگزیر به پذیرش قطعنامه ۵۹۸ شدیم و تن به آتش‌بس دادیم. آنچه به «نوشیدن جام زهر» تعبیر شد.

در این میان، «عباس عراقچی» روز جمعه به دیدار ترویکای اروپایی رفت و در نشست شورای حقوق بشر در ژنو شرکت کرد. هرچند گفتگو با طرف‌های اروپایی، بی‌فایده نیست و می‌تواند در جلب نظر آنها و شکل‌دهی به جریان رسانه‌ای غرب (و همینطور دولتمردان و نمایندگان پارلمان اروپا) تاثیر زیادی داشته باشد، اما اروپا، وزن چندانی در تصمیم‌گیری اسراییل ندارد و همانطور که «عراقچی» چند روز پیش در توییتی نوشت، «تنها یک تماس از واشنگتن می‌تواند اسراییل را به توقف جنگ وادار نماید.» در همین زمینه، «کوروش احمدی»، دیپلمات و تحلیلگر مسائل بین‌الملل که تحقیقات تاریخی جالبی را درمورد جزایر سه‌گانه ایرانی انجام داده، معتقد است: «ملاقات و گفتگو با وزرای اروپایی، اگرچه یک مسیر فرعی است، اما قطعا بهتر از هیچ است.» او دیپلماسی را تنها راه خاتمه جنگ می‌داند و می‌گوید: «روابط ایران و اروپا از زمان صفویه تاکنون هیچگاه تا این حد تیره نبوده است. مهمترین هدف ایران در این گفتگو باید بهبود روابط با اروپا و از این طریق، بهبود جو عمومی در ارتباط با ایران در جهان باشد. جنایت نسل‌کشی اسراییل در غزه، نشان داد که اروپا، نفوذ چندانی بر سیاست اسراییل ندارد. اما بهبودی هرچند اندک در روابط ایران و اروپا که مانع حمایت کامل آنها از تجاوز اسراییل شود، حتما بر محاسبات آمریکا و اسراییل برای ادامه تجاوز، بی‌تاثیر نخواهد بود.»

بنابراین باز گذاشتن مسیر مذاکره با آمریکا و پیشبرد دیپلماسی، به موازات پاسخ کوبنده و غیورانه نیروهای مسلحانه کشورمان به حملات اسراییل، می‌تواند ایران را هرچه بیشتر در رسیدن به اهداف و خواسته‌های برحقش یاری کند. یادمان باشد که دیپلماسی و میدان، دو بال پرواز کشور هستند و تکاپو و به حرکت درآمدن همزمان آنهاست که منافع ملی ایران را تامین می‌کند. طی ۱۰ روزی که از آغاز جنگ می‌گذرد، حافظه تاریخی ما مملو از تجربه‌های دور و نزدیکی است که ایران را در عبور از کمرکش بحران، یاری داده‌اند. بنابراین به همان نسبت که تشنه وحدت و انسجام ملی هستیم، به عقلانیت و تجربه تاریخی هم نیازمندیم.

بسیاری از تحلیلگران، ورود ایالات‌متحده به جنگ را قریب‌الوقوع می‌دانند. هرچند این گفته «دونالد ترامپ» که تا دو هفته دیگر تصمیم می‌گیرد آیا ایالات‌متحده آمریکا را وارد درگیری اسراییل و ایران کند، توسط کاخ سفید به‌عنوان فرصتی برای دیپلماسی و صلح تبلیغ شده، اما این امر، فشار روانی بر ایران را افزایش داده است. شاید معنای ضمنی حرف رئیس‌جمهور آمریکا، ادامه جنگ ایران و اسراییل برای دو هفته دیگر باشد، اما واقعیت آن است که ایران در میانه مذاکره و مسیر دیپلماسی با آمریکا بود که اسراییل، حمله پیش‌دستانه‌ای را با هدف برهم زدن توافق تهران و واشنگتن آغاز کرد. حال سوال اینجاست که آیا مسئولان دیپلماسی کشورمان از این فرصت برای جلب نظر امریکا و افکار عمومی جهان استفاده می‌کنند؟ یادمان باشد که مذاکره، کم‌هزینه‌ترین راه پایان جنگ است. تجربه جنگ ایران و عراق، پیش روی ماست!

دیپلماسی، مانع اتحاد جنگی آمریکا و رژیم صهیونیستی خواهد شد

## شهادت ۴۰۰ ایرانی تا نهمین روز جنگ

فرصت امروز: جنگ همچنان ادامه دارد و حمله رژیم صهیونیستی به خاک ایران در ۹ روز گذشته باعث شهادت ۴۰۰ ایرانی و جراحت ۳۰۵۶ نفر در کشورمان شده است. جدا از محکومیت تجاوز رژیم صهیونیستی و حمایت آمریکا و نظاره دیگران، آنچه در این میان باعث تعجب ناظران سیاسی و اعتراض مسئولان دیپلماسی کشورمان شده، رفتار دوگانه آژانس بین‌المللی انرژی اتمی و عدم صداقت «رافائل گروسی» است. او با فراهم کردن زمینه صدور قطعنامه سیاسی و جانبدارانه علیه ایران در شورای حکام آژانس انرژی اتمی، عملا زمینه حمله رژیم صهیونیستی را فراهم کرد و سپس در اظهارنظرهای بعدی خود، گفت که هیچ انحرافی در برنامه صلح‌آمیز ایران مشاهده نشده است. در واکنش به این رفتار دوگانه و اظهارات دوپهلو، «محمدجواد ظریف»، وزیر خارجه پیشین در توئیتی با اشاره به مسئولیت تاریخی «گروسی» در کشته شدن غیرنظامیان در ایران، خواستار محاکمه او شده است. در این میان، برخی از کارشناسان معتقدند که حمله رژیم صهیونیستی به ایران، آن هم در میانه مذاکرات ایران و آمریکا، مسیر دیپلماسی را مخدوش کرده و اتفاقا نتیجه عکس می‌دهد. آنها همچنین معتقدند که دیپلماسی ایران، مانع اتحاد جنگی آمریکا و رژیم صهیونیستی خواهد شد. «سیدحسین موسویان» دیپلمات و مذاکره‌کننده پیشین ایران، از جمله این افراد است. او با اشاره به خروج آمریکا از برجام، ترامپ را مسبب وضع موجود می داند و به «سی‌ان‌ان» می گوید: «اگر سیاست‌های آمریکا و رژیم صهیونیستی ادامه یابد؛ ایران به سمت بمب هسته‌ای خواهد رفت.»

### حمله رژیم صهیونیستی به ایران، نه مشروع بود و نه قانونی

«دکتر حسین کرمانپور» رئیس مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت بهداشت، روز گذشته در شبکه اجتماعی ایکس نوشت: «وارد نهمین روز تجاوز نظامی رژیم بی‌بنیاد رژیم صهیونیستی به سرزمین کوروش و آرش کمانگیر شدیم. تا صبح امروز (شنبه) دست دولت رژیم صهیونیستی به خون بیش از ۴۰۰ ایرانی بی‌دفاع، آلوده و ۳۰۵۶ نفر را مجروح موشک‌ها و پهپادهای خود ساخت.» اما افکار عمومی این روزها فراتر از خبر و گمانه‌زنی، تشنه شنیدن تحلیل‌های کارشناسی از سوی صاحبنظران علوم سیاسی و اهالی دیپلماسی است. سوال بسیاری از مخاطبان این است که سرنوشت جنگ چه خواهد شد و آیا ایران بالاخره هسته‌ای خواهد شد؟ در پاسخ به این پرسش، «سیدحسین موسویان» می گوید: «اگر سیاست‌های آمریکا و رژیم صهیونیستی ادامه یابد؛ ایران به سمت بمب هسته ای خواهد رفت.»

او در مصاحبه با شبکه خبری «سی‌ان‌ان» در پاسخ به این سوال که تاکید زیادی در مورد تاسیسات هسته‌ای فردو مطرح است و اکنون هم یک مهلت دو هفته‌ای تعیین شده که ممکن است بعد از آن آمریکا به این تاسیسات حمله کند. آیا چنین حمله ای واقعا باعث پایان بخشیدن به برنامه هسته ای ایران خواهد شد، می‌گوید: «قطعا خیر؛ نکته اول اینکه نمی‌توان تکنولوژی و دانش فنی را با بمباران از بین برد. خود آمریکایی‌ها و رژیم صهیونیستی هم حداکثر ادعای‌شان این است که با حملات نظامی، می‌توانند یک تا دو سال تاخیر در برنامه هسته‌ای ایران به وجود آورند و نه بیشتر. نکته دوم اینکه ایران بمب هسته‌ای ندارد و رژیم صهیونیستی بین ۱۰۰ تا ۴۰۰ بمب هسته‌ای دارد. همچنین ایران بیشترین دسترسی‌ها را در تاریخ عدم اشاعه به آژانس بین‌المللی انرژی داده، به طوری که در ۲۰ سال گذشته بیش از ۵۰ درصد بودجه و ظرفیت و بازرسی‌های آژانس به ایران اختصاص داشته است، اما رژیم صهیونیستی هیچ دسترسی به آژانس نداده است.»

به گفته این دیپلمات پیشین، «ایران عضو معاهده ان‌پی‌تی است و رژیم صهیونیستی این معاهده را نپذیرفته است. همچنین ارزیابی سازمان‌های اطلاعاتی آمریکا از سال ۲۰۰۷ و گزارشات آژانس بین المللی انرژی اتمی از سال ۲۰۰۳ مستمرا تصریح کرده اند که هیچ نشانه ای در برنامه هسته‌ای ایران دال بر انحراف به سمت ساخت بمب هسته ای وجود ندارد. لذا حمله نظامی به ایران تحت عنوان تهدید هسته‌ای، نه مشروع و نه قانونی بود.»

### ترامپ با خروج از برجام باعث وضع موجود شد

وی ترامپ را مسبب وضع موجود می داند و می‌افزاید: «آنچه اکنون پرزیدنت ترامپ و نتانیاهو ادعا می‌کنند که ایران تنها یک یا دو هفته به ساخت بمب هسته ای فاصله دارد، به خاطر سیاست‌های اشتباه خود آمریکاست. برجام توافق شده بود و تحت برجام، ایران بالاترین سطح بازرسی تاریخ عدم اشاعه را پذیرفته بود و زمان گریز هسته‌ای ایران هم یک سال و نه یک هفته بود. ترامپ از برجام خارج شد و بیشترین تحریم‌ها را علیه ایران اعمال کرد و ایران هم در پاسخ، توان و سطح برنامه هسته ای خود را افزایش داد تا اینکه به نقطه گریز هسته‌ای یک یا دو هفته رسید. لذا مقصر خود آمریکاست که توافق را زیر پا گذاشت و نه ایران. با این وجود هنوز هم بهترین گزینه دیپلماسی و نه جنگ است.»

«موسویان» همچنین در پاسخ به این سوال مجری که ترامپ هم گفته که مایل است موضوع از طریق دیپلماسی حل شود و وزرای خارجه اروپا هم با وزیر خارجه ایران ملاقات دارند، اما شما به «سی‌ان‌ان» گفته اید که حمله به تاسیسات فردو موجب چرخش ایران به سمت بمب هسته‌ای خواهد شد. چه مدت طول می‌کشد تا ایران بمب هسته‌ای بسازد، ادامه می‌دهد: «مهم نیست که یک یا دو هفته یا یک تا دو ماه طول بکشد. مهم این است که آمریکا با سیاست و رفتار خود عملا به ایران می‌گوید که حتی اگر توافق کنیم، شما بیشترین همکاری را با آژانس را داشته باشید، همه ابهامات فنی آژانس و همه ابهامات ابعاد احتمالی نظامی برنامه هسته ای ایران حل شود؛ که همه این موارد در قالب برجام تحقق یافت اما ما شما را تحت بیشترین تحریم‌ها و سپس حمله نظامی قرار خواهیم داد. این موضوع با سیاست‌های فشار حداکثری آمریکا و اکنون هم حمله اخیر رژیم صهیونیستی عملی شد. این درسی است که آمریکا به ایران می‌دهد و ایرانی‌ها را وادار می‌کند که چاره ای به جز دسترسی به بمب هسته‌ای به عنوان ابزار بازدارندگی نداشته باشند. آمریکا و رژیم صهیونیستی به ایران می‌گویند که بمب هسته‌ای بسازید تا بازدارندگی داشته باشید. من معتقدم اگر این سیاست‌های آمریکا و رژیم صهیونیستی ادامه یابد؛ ایران به سمت بمب هسته ای خواهد رفت.»

### مولفه‌های توافق ایران و آمریکا چه بود؟

این استاد دانشگاه با اشاره به اینکه سیاست‌های آمریکا عملا ایران را به سمت بمب هسته ای سوق داده، می‌گوید: «ارزیابی سازمان‌های اطلاعاتی آمریکا از سال ۲۰۰۷ و گزارشات آژانس بین المللی انرژی اتمی از سال ۲۰۰۳ مستمرا تصریح کرده اند که هیچ نشانه ای در برنامه هسته‌ای ایران دال بر انحراف به سمت ساخت بمب هسته ای وجود ندارد. لذا حمله نظامی به ایران تحت عنوان تهدید هسته‌ای، نه مشروع و نه قانونی بود. در حقیقت، آمریکا و رژیم صهیونیستی به ایران می‌گویند که بمب هسته‌ای بسازید تا بازدارندگی داشته باشید. من معتقدم اگر این سیاست‌های آمریکا و رژیم صهیونیستی ادامه یابد؛ ایران به سمت بمب هسته ای خواهد رفت. »

مذاکره‌کننده پیشین کشورمان در پاسخ به این سوال که روز جمعه وزرای خارجه سه کشور اروپایی با عراقچی در ژنو دیدار کرده اند، چه راه حلی برای توافق وجود دارد، توضیح می‌دهد: «راه حل این است که یک توافق شامل برنامه کوتاه مدت و درازمدت باشد. برنامه کوتاه مدت می‌تواند همان سه اصلی باشد که «عراقچی» و «ویتکاف» در سه دور اول مذاکرات در عمان توافق کردند که شامل سه اصل ذیل بود: ۱-ایران حداکثر شفافیت در برنامه هسته ای را خواهد پذیرفت. در این صورت، همه ابهامات فنی آژانس برطرف می شود. ۲-ایران ذخیره اورانیوم غنی شده ۶۰ درصد را تبدیل یا صادر خواهد کرد که در این صورت نگرانی‌ها برای ساخت ۱۰ بمب هسته ای برطرف می شود. ۳-ایران غنی سازی را به زیر ۵ درصد کاهش خواهد داد که در این صورت، غنی سازی صلح آمیز خواهد بود. این سه اصلی است که «ویتکاف» و «عراقچی» توافق کردند که متاسفانه فشار رژیم صهیونیستی موجب عقب نشینی ترامپ شد. برنامه میان مدت و درازمدت توافق هم می‌تواند ایجاد یک کنسرسیوم هسته‌ای برای غنی‌سازی منطقه‌ای و چند جانبه بین ایران و کشورهای حاشیه خلیج فارس باشد که در این صورت، یک تضمین دائمی برای غنی سازی صلح آمیز در کل منطقه خواهد بود. این یک چارچوبی برای یک توافق پایدار است.»

### غنی‌سازی صفر؛ پوست خربزه زیر پای آمریکا

«موسویان» همچنین در توئیتی در شبکه ایکس، رئیس‌جمهور آمریکا را مخاطب قرار داد و نوشت: «آقای پرزیدنت ترامپ، طبق گزارشات برخی از رسانه‌ها، کاخ سفید در حال بررسی مداخله نظامی علیه ایران به قصد نابودی تاسیسات هسته ای فردو در ایران است. به فرض صحت این گزارشات، توجه شما را به سه نکته جلب می‌کنم که شاید به تصمیم گیری صحیح شما کمک کند: ۱-برای حمله به سایت فردو دیر شده، چون احتمال بدهید که بعد از تجاوز نظامی رژیم صهیونیستی؛ ایرانی‌ها بخشی از سانتریفیوژهای پیشرفته را به چند مکان امن دیگر منتقل کرده باشند. بنابراین حمله نظامی شما بی نتیجه است. ۲-فراموش نکنید که انگلیس بعد از جنگ جهانی دوم، اولین بمب هسته ای خود را تنها با ۱۶ سانتریفیوژ ساخت که سرعت آنها کمتر از سرعت سانتریفیوژهای پیشرفته فعلی ایران بود. چین نیز اولین بمب هسته ای خود را با تعداد کمی سانتریفیوژ ساخت. لذا شما ممکن است با یک تصمیم اشتباه نه تنها عامل تصمیم گیری ایران برای ساخت بمب هسته ای شوید، بلکه آمریکا را وارد یک جنگی بکنید که عواقب آن برای ملت آمریکا به مراتب خسارت‌بارتر از حملات آمریکا به افغانستان و عراق باشد. ۳-تنها یکی از عواقب منفی تجاوز نظامی رژیم صهیونیستی به ایران، این است که بعد از اتمام جنگ، کار آژانس بین المللی آژانس انرژی اتمی برای راستی آزمایی برنامه هسته ای ایران اگر غیرممکن نباشد، بسیار دشوار خواهد بود، چون معلوم نخواهد بود که چه مقدار سانتریفیوژ یا ذخایر هسته ای ایران براساس حملات نظامی از بین رفته باشد. ضمنا این مشکل، بخشی از حماقت آژانس در صدور قطعنامه سیاسی اخیر علیه ایران است. آقای رئیس‌جمهور؛ شما می‌توانید رئیس‌جمهور صلح باشید و با ایران یک توافق هسته‌ای دست یابید که شامل همه مکانیسم‌ها و تضمین‌های لازم در مورد «غنی سازی صلح آمیز» ایران در چارچوب معاهده ان‌پی‌تی باشد. ایده «نابودی غنی سازی ایران» نه‌تنها نقض معاهده ان‌پی‌تی است بلکه پوست خربزه‌ای است زیر پای شما و آمریکا.»

## نگـــــاه

پدافند ایران چگونه جنگنده رادارگریز اف۳۵ را شکار کرد؟

### مهمترین سامانه‌های پدافند هوایی ایران

تجاوز رژیم صهیونیســتی به خاک ایران، وارد دهمین روز خود شــده اســت. طی روزهای گذشــته با وجود آنکه حملات هوایی رژیم صهیونیستی با پهپاد و موشک به شهرهای ایران باعث جان باختن بسیاری از هموطنان و تخریب ساختمان‌ها شده است، اما پدافند هوایی ایران برخلاف تبلیغات جانبدارانه غرب، نمایش کم نظیری ارائه کرده و علاوه بر پهپادها و ریز پرنده‌ها، توانسته جنگنده‌های رادارگریز اف۳۵ رژیم صهیونیستی را ساقط کند. همین امر باعث شده که صحبت از سامانه‌های پدافند ایران، نقل محافل سیاسی و افکار عمومی شود. اما ایران چگونه موفق به شکار گل سرسبد نیروی هوایی رژیم صهیونیستی (جنگنده اف۳۵) شد و اصولا کشورمان در مقابله با حملات هوایی رژیم صهیونیســتی یا هر دشمن دیگری چه ســامانه‌های پدافندی در اختیار دارد؟ به گزارش «فرارو»، وســعت قلمرو ایران و تنوع عوارض طبیعی و آب‌وهوایی آن، از لحاظ نظامی به‌کارگیری طیف وسیعی از سامانه‌های پدافند هوایی را ایجاب می‌کند. به همین دلیل، ایران یکی از سامانه‌های پدافند هوایی متنوع را در اختیار دارد که برخی از آنها بومی و برخی دیگر ساخت کشورهای شرقی هستند.

#### سامانه پدافند هوایی مرصاد

سامانه پدافندی مرصاد، یک سیستم موشکی زمین‌به‌هوای برد متوسط است که توسط ایران توسعه یافته و در سال ۲۰۱۰ وارد خدمت شد. این سامانه، نسخه بومی و ارتقایافته ســامانه آمریکایی MIM-۲۳ هاوک اســت و بــرای مقابله با تهدیدات هوایی مانند هواپیماها، بالگردها و پهپادهای مدرن در ارتفاع کم تا متوسط طراحی شــده است. مرصاد از موشک‌های شاهین و شــلمچه استفاده می‌کند که برد ۴۰ تا ۴۵کیلومتر، سرعت ۲.۷ تا ۳ماخ و ارتفاع درگیری بین ۶۰ تا ۱۸۰۰۰متر دارند. اجزای کلیدی مرصاد شامل رادارهای پیشرفته است: رادار کاوش برای جست‌وجوی اهداف در برد ۱۵۰کیلومتر، رادار جویا برای کشف اهداف در ارتفاع پایین و رادار هادی برای هدایت آتش که قادر به شناسایی اهداف با سطح مقطع راداری ۰.۵مترمربع در فاصله ۱۱۰کیلومتری اســت. این ســامانه کاملا دیجیتال، متحرک و مقاوم در برابر جنگ الکترونیک بوده و قابلیت اتصال به شبکه‌های پدافندی دیگر را دارد.

#### سامانه پدافند هوایی تور ام-۱

ســامانه پدافندی تور ام-۱ (Tor-M1)، با نام ناتــو Gauntlet ۱۵-SA، یک سیستم دفاع هوایی کوتاه‌برد پیشرفته ساخت روسیه است که ایران در سال ۱۳۸۴ با خرید ۲۹دســتگاه و ۷۵۰موشــک ۹M۳۳۸ به ارزش ۷۰۰میلیون دلار آن را به خدمت گرفت. این ســامانه، تحت مدیریت نیروی هوافضای ســپاه پاسداران، برای حفاظت از تاسیسات حساس مانند مراکز هسته‌ای طراحی شده و توانایی مقابله با هواپیماها، بالگردها، پهپادها، موشک‌های کروز و بمب‌های هدایت‌شونده را دارد. تور ام-۱ بــا برد عملیاتی ۱۲کیلومتر (ادعای ایران: تا ۲۰کیلومتر پس از ارتقا) و ارتفاع درگیری ۱۰ تا ۶۰۰۰متر، به ۸موشــک ۱۶۷کیلوگرمی با کلاهک ۱۵کیلوگرمی و ســرعت ۲.۸ماخ مجهز است. این سامانه می‌تواند ۴۸هدف را شناسایی کند و با دو هدف همزمان درگیر شود. سیستم هدایت راداری و اپتیکی (با دوربین حرارتی در نسخه‌های ارتقایافته ایران) و مقاومت در برابر جنگ الکترونیک، آن را به گزینه‌ای موثر تبدیل کرده است. نصب روی شاسی شنی‌دار، تحرک بالایی به آن می‌بخشد.

#### سامانه پدافند هوایی سوم خرداد

ســامانه پدافندی سوم خرداد، یک سیستم موشکی زمین‌به‌هوای برد متوسط و دوربرد ایرانی است که توسط نیروی هوافضای سپاه پاسداران توسعه یافته و در سال ۱۳۹۳ رونمایی شد. این سامانه، مشابه سامانه بوک M۳/M۲ روسیه، برای مقابله با جنگنده‌ها، بمب‌افکن‌ها، موشک‌های کروز و پهپادها طراحی شده است. سوم خرداد از موشــک‌های طائر-۲B، صیاد-۲، صیاد-۳ و ۹دی استفاده می‌کند که برد آنها از ۵۰ تا ۲۰۰کیلومتر (در نسخه‌های ارتقایافته) و ارتفاع درگیری از ۲۵ تا ۳۰کیلومتر متغیر است. رادار ارائه فازی فعال این سامانه، توانایی کشف همزمان چندین هدف و شــلیک ۸موشــک به ۴هدف را دارد. برد راداری آن بیش از ۲۰۰کیلومتر گزارش شده است. این سامانه کاملا متحرک، مجهز به شاسی ۶×۶ و دارای قابلیت «شلیک کن و فراموش کن» اســت. نسخه دریاپایه آن نیز در سال ۱۳۹۹ معرفی شد. سوم خرداد در سال ۲۰۱۹ با انهدام پهپاد آمریکایی Global Hawk ۴-RQ در تنگه هرمز، توانایی خود را اثبات کرد. این ســامانه با تحرک بالا، مقاومت در برابر جنگ الکترونیک و امکان شبکه‌سازی با دیگر سیستم‌های پدافندی، نقش مهمی در دفاع هوایی ایران دارد.

#### سامانه پدافند هوایی باور ۳۷۳

ســامانه پدافندی باور ۳۷۳، یک سیستم موشکی زمین‌به‌هوای بردبلند است که توســط وزارت دفاع ایران توسعه یافته و در ســال ۱۳۹۸ رونمایی شد. این سامانه، مشــابه اس-۴۰۰/۳۰۰ روسیه، برای مقابله با جنگنده‌ها، بمب‌افکن‌ها، موشک‌های بالســتیک، کــروز و پهپادهای پنهــان‌کار در ارتفاعات بالا طراحی شــده و یکی از پیشرفته‌ترین سیســتم‌های پدافندی ایران است. باور ۳۷۳ از موشک‌های صیاد-۴ و صیاد-۴B اســتفاده می‌کند که برد آنها تا ۳۰۰کیلومتر و ارتفاع درگیری‌شــان تا ۳۵کیلومتر اســت. رادار ارائه فازی فعال مرآت با برد کشــف بیش از ۴۵۰کیلومتر، قابلیــت ردیابی ۲۰۰هدف و درگیری همزمان با ۱۲هدف را دارد. هر واحد شــامل پرتابگرهای عمودی با ۸موشــک، رادار کنترل آتش و مرکز فرماندهی اســت. این سامانه متحرک، مقاوم در برابر جنگ الکترونیک و مجهز به حسگرهای الکترواپتیکال برای عملیات در شرایط جوی نامناسب است. باور ۳۷۳ با قابلیت شبکه‌سازی با دیگر سیســتم‌های پدافندی، در رزمایش‌های مختلف، از جمله ذوالفقار ۱۴۰۱، آزمایش شده است. طراحی بومی و توانایی درگیری با اهداف دوربرد، این سامانه را به ستون اصلی دفاع هوایی ایران تبدیل کرده است.

#### سامانه پدافند هوایی اس- ۳۰۰

ســامانه پدافندی اس-۳۰۰ یک سیســتم دفاع هوایی دوربرد پیشرفته ساخت روسیه اســت که ایران در سال ۲۰۱۷ پس از قرارداد یک‌میلیارد دلاری با خرید ۴ گردان و ۱۵۰موشک ۴۸N۶E۲ آن را به خدمت گرفت. این سامانه، با نام ناتو SA-۲۰ Gargoyle، تحــت مدیریت نیروی پدافند هوایــی ارتش ایران برای حفاظت از تاسیســات راهبردی مانند مراکز هســته‌ای و پایگاه‌های نظامی طراحی شــده و توانایی مقابله با هواپیماهای جنگی، موشک‌های کروز و بالستیک را دارد. اس-۳۰۰ مدل PMU-۲ تحویلی به ایران، از پیشرفته‌ترین نسخه‌های این سامانه است. این سامانه با برد درگیری ۱۹۵کیلومتر و ارتفاع عملیاتی تا ۲۷کیلومتر، به موشک‌هایی با ســرعت ۱۰هزار کیلومتر بر ساعت مجهز است که می‌تواند ۳۶ هدف را رهگیری کنــد و با ۶هدف به‌صورت همزمان درگیر شــود. اس-۳۰۰ از رادارهای ۶۴N۶E۲ (برد ۳۰۰کیلومتر) برای کشف و ۳۰N۶E۲ برای درگیری استفاده می‌کند و قابلیت پرتاب ســرد موشک‌ها، تحرک و استقرار سریع را دارد. این سامانه در رزمایش‌های متعدد، از جمله «مدافعان آســمان ولایت»، آزمایش شــده و در حفاظت از آسمان مناطق حساس مستقر شده است.

#### سامانه پدافند هوایی سراج-۱

ســامانه پدافندی ســراج-۱ یک توپ ضد هوایی ۳۵میلی‌متری بومی اســت که توســط قرارگاه پدافند هوایی خاتم‌الانبیای ارتش ایران طراحی و تولید شده است. این ســامانه برای مقابله با تهدیدات هوایی کوتاه‌برد، به‌ویژه پهپادها و ریزپرنده‌ها، توســعه یافته و در رزمایش مشترک پدافند هوایی ولایت ۹۷ رونمایی شد. سراج-۱ که تحت مدیریت نیــروی پدافند هوایی ارتش فعالیت می‌کند، توانایی حفاظت از تاسیســات حســاس و پایگاه‌های نظامی را دارد. این ســامانه با استفاده از توپ ۳۵میلی‌متری بهینه‌شده، مجهز به سیســتم هدایت اپتیکی پیشرفته و رادار برای کشــف و ردیابی اهداف است. برد موثر آن حدود ۴کیلومتر و ارتفاع درگیری آن تا ۳کیلومتر اســت، با نرخ شلیک بالا برای انهدام سریع اهداف. سراج-۱ روی شاسی متحرک نصب شــده و تحرک و استقرار سریع را فراهم می‌کند. در رزمایش ولایت ۹۷، این ســامانه با موفقیت پهپادهای متخاصم را منهدم کرد و کارایی خود را در سناریوهای مختلف نشان داد.

آیا آمریکا وارد بازی رژیم صهیونیستی خواهد شد؟

# قمار خطرناک خاورمیانه

فرصت امروز: هفته‌نامه «اکونومیست» در سرمقاله این هفته خود نسبت به ورود شــتابزده آمریکا به جنگ میان رژیم صهیونیستی و ایران، هشدار داده و می‌گویــد: ورود آمریکا به بازی رژیم صهیونیســتی، می‌تواند آتش جنگ را در منطقه خاورمیانه شعله‌ور کند. به عقیده «اکونومیست»، جنگ ایران و رژیم صهیونیستی، خاورمیانه را تغییر خواهد داد؛ درست همان‌طور که جنگ‌های اعراب و رژیم صهیونیســتی در ســال‌های ۱۹۴۸ و ۱۹۷۳، منطقه را تغییر داد. درحالی که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا برای پیوستن به جنگ دچار تردید است؛ سوال اینجاست که تقابل میان ایران و رژیم صهیونیستی به کجا خواهد رسید؟ از منظر «اکونومیست»، بنیامین نتانیاهو، نخســت‌وزیر رژیم صهیونیستی با یک مشکل جدی روبه‌روست؛ او باید یا توانایی‌های هســته‌ای ایران را از بین ببرد و یا اینکه تمایل آن برای انرژی هســته‌ای را نابود ســازد، اما بعید به نظر می‌رسد که جنگ با ایران به هیچ یک از این دو هدف منجر شود. حتی اگر رژیم صهیونیستی زیرســاخت‌های ایران را نابود کند، نمی‌تواند دانشی را که در طول دهه‌ها انباشته شده را از بین ببرد. حملات رژیم صهیونیستی به‌جای از بین بردن تمایل جمهوری اسلامی ایران برای هسته‌ای شدن، احتمالا آن را دو برابر خواهد کرد.

نتانیاهو در تلاش است تا ایرانیان را برای اعتراضات ترغیب کند؛ چراکه معتقد اســت یک رژیم جدید احتمالا ستیزه‌جویی کمتری خواهد داشت و تمایل آن برای برنامه هسته‌ای نیز کمتر است. شاید رژیم صهیونیستی بتواند شــرایط را برای چنین تغییری مهیا کند، اما نمی‌تواند از آســمان کودتایی را تحمیل کند. از سوی دیگر، اصلا مشخص نیست که یک دولت جدید تا چه اندازه مایل به صلح با رژیم صهیونیستی یا کنار گذاشتن برنامه هسته‌ای خواهد بود.

### قمار بزرگ ورود آمریکا به جنگ

به نوشته «اکونومیست»، به‌نظر می‌رسد تنها چیزی که در اختیار رژیم صهیونیســتی اســت، خرید زمان و یا تضعیف توان هسته‌ای ایران است. اگر ایران ظرف چند ســال برنامه هســته‌ای خود را از ســر بگیرد، رژیم صهیونیســتی احتمالا مجبور خواهد شــد دوباره عملیات دیگری را آغاز کند و در آن زمان، موانع مطمئنا بیشتر خواهد بود. به اعتقاد تحلیلگران «اکونومیست»، دیپلماسی در این شرایط بهترین گزینه است. با این حال، دســتیابی به توافق بسیار دشــوار خواهد بود؛ چراکه در این شرایط ایران باید بازرســی‌های ســرزده آژانس انرژی اتمی را بپذیرد و از همه ظرفیت غنی‌ســازی خود بــه جز یک بخش کوچک صرف‌نظــر کند. پذیرش این شرایط از سوی ایران بعید به‌نظر می‌رسد.

تندروها معتقدند که بهترین راه برای اعمال فشار بر ایران، موکول کردن مذاکرات به زمانی دیگر یا پیوســتن آمریکا به حملات رژیم صهیونیستی علیــه ایران اســت؛ چراکه احتمال نفوذ بمب‌های سنگرشــکن آمریکا به تاسیســات هسته‌ای مهم ایران، مانند فردو بسیار بیشتر از بمب‌های رژیم صهیونیستی است اما از نظر «اکونومیست»، ورود ترامپ به این درگیری، قمار بزرگی اســت. حتی اگر هدف او صرفا حمله به تاسیســات هسته‌ای ایران باشد، ممکن است آمریکا را درگیر کند. ایران تاکنون قدرت تهاجمی خود را بر رژیم صهیونیســتی متمرکز کرده، اما ممکن اســت در صورت پیوســتن آمریکا به جنگ، پایگاه‌های آمریکا در منطقه را هدف قرار دهد. از سوی دیگر، مسدودشدن تنگه هرمز که یک آبراه حیاتی برای تانکرهای نفت و گاز است نیز قیمت انرژی را به شدت افزایش خواهد داد. به گفته «اکونومیســت»، حتی اگر تاسیسات هســته‌ای فردو در ایران نابود شود، نمی‌تــوان مطمئن بود که برنامه هســته‌ای ایران برای همیشــه تعطیل می‌شــود؛ چراکــه دانش فنی آن قطعا باقی خواهد ماند. در این شــرایط، آمریکا مجبور خواهد شــد تا بارها و بارها در خاورمیانه وارد جنگ شود و نمی‌تواند بر رقابت با چین تمرکز کند. در نتیجه، آمریکا به‌زودی درمی‌یابد که مذاکرات، کم ضررترین مسیر را ارائه می‌دهد. بنابراین دونالد ترامپ با یک تصمیم دشوار روبه‌روست. آمریکا ممکن است بتواند با ورود به جنگ، برنامه‌های هســته‌ای ایران را بیشتر به عقب بیندازد و همچنین مشارکت آمریــکا می‌تواند احتمال ورود جدی جمهوری اســلامی بــه مذاکرات را افزایش دهد، اما این نتایج نامشخص‌اند و باید در برابر خطر شعله‌ورشدن منطقه سنجیده شوند.

### چهره خاورمیانه تغییر خواهد کرد؟

از نگاه «اکونومیســت»، این جنگ چهره خاورمیانه را دگرگون خواهد کرد؛ درســت مانند جنگ‌های اعراب و رژیم صهیونیســتی بین سال‌های ۱۹۴۸ تا ۱۹۷۳. حالا که ترامپ بین مذاکره با ایران و ورود به جنگ مردد است، سوال این است که آیا این نخستین جنگ ایران و رژیم صهیونیستی، آخرین آن نیــز خواهد بود و فضای جدیدی برای نظم منطقه‌ای نوین بر پایه توسعه اقتصادی ایجاد خواهد کرد یا اینکه به زنجیره‌ای از جنگ‌هایی منجر می‌شــود که خاورمیانه را ســال‌ها یا حتی دهه‌ها، درگیر خشونت بیشــتر می‌کند؟ در این میان، نتانیاهو با مشــکلی جدی مواجه است؛ او بــرای از بین بــردن تهدید ادعایی ایران، یا باید توانمندی هســته‌ای این کشــور را نابود کند و یا تمایل تهران برای توســعه برنامه هســته‌ای را از میــان ببرد، اما جنگ بــا ایران به احتمال زیاد هیچ‌یــک از این اهداف را محقق نخواهد کرد. حتی اگر رژیم صهیونیســتی، زیرساخت‌های ایران را تخریب کند و توسعه برنامه هسته‌ای را به تعویق بیندازد، نمی‌تواند دانش فنی انباشته‌شــده در طول دهه‌ها را از بین ببرد و نه‌تنها میل ایران برای گســترش برنامه هســته‌ای از بین نمی‌رود، بلکه احتمالا با حملات رژیم صهیونیستی تشدید می‌شود.

بنابراین تنها چیزی که تحت کنترل رژیم صهیونیستی به نظر می‌رسد، خریدن زمان با عقب انداختن توانایی فنی ایران در حوزه هسته‌ای است. اگر چند ســال دیگــر ایران برنامه هســته‌ای‌اش را از ســر بگیرد، رژیم صهیونیســتی ناگزیر خواهد شد عملیات دیگری را تکرار کند، اما موانع موفقیت در آینده بیشتر خواهند بود. برخلاف جنگ، دیپلماسی می‌تواند هم به کنترل برنامه هســته‌ای ایران منجر شــود و هم با ایجاد اعتماد، انگیزه ایران برای گســترش این برنامــه را کاهش دهد. به همین دلیل، تصمیم ترامپ در سال ۲۰۱۸ برای ترک توافق هسته‌ای با ایران (برجام)، اشتباهی فاحش بود. با این حال، رسیدن به توافق در عمل بسیار دشوار خواهد بود. برای اینکه از نظر طرف غربی توافقی معتبر باشد، ایران باید تمام اورانیوم با غنای بالا را تحویل دهد، بازرسی‌های گسترده را بپذیرد و از ظرفیت غنی‌سازی تا حد زیادی صرف‌نظر کند. آیا تهران این شروط را خواهــد پذیرفت؟ ترامپ تصور می‌کند کــه می‌تواند با تهدید، اهداف خود را پیش ببرد. شــاید به همین دلیل اســت که او خواهان «تســلیم بدون قید و شرط» تهران شده است؛ خواسته‌ای که با قاطعیت کامل از سوی ایران رد شد.

### دیپلماسی؛ گزینه ای دشوار اما کم هزینه

برخی جنگ‌طلبان پیشنهاد می‌کنند که برای فشار بیشتر، مذاکره باید به تاخیر بیفتد و آمریکا به جای حمایت صرف از رژیم صهیونیســتی در بخش دفاعی، مســتقیما به مراکز هســته‌ای ایــران حمله کند. بمب‌های سنگرشــکن آمریکا بسیار بیشــتر از بمب‌های رژیم صهیونیستی قادرند تاسیسات کلیدی همانند فردو در مرکز ایران را هدف قرار دهند. تندروها همچنین تصور می‌کنند که در این صورت ایران ممکن اســت زودتر پای مذاکــره بیاید؛ چــون می‌داند آمریکا توانایــی آن را دارد که حتی پس از پایان ذخایر مهمات رژیم صهیونیستی نیز به حملات ادامه دهد. اما برای ترامپ، ورود به این درگیری یک «قمار بزرگ» خواهد بود. او با وعده دور نگه‌داشتن آمریکا از جنگ به ریاست جمهوری رسید. حتی اگر صرفا قصد حمله به اهداف هســته‌ای را داشته باشد، آمریکا ممکن است وارد جنگی گسترده شود. ایران تاکنون قدرت تهاجمی خود را بر سرزمین‌های اشغالی متمرکز کرده، اما ممکن است موشک‌هایی را برای حملات منطقه‌ای کنار گذاشته باشد. از طرف دیگر، تصور کنید که ایران شروع به حمله به منافع آمریکا کند یا با هدف قرار دادن زیرساخت‌های انرژی در منطقه و یا بستن تنگه هرمز، قیمت انرژی را بالا ببرد. در این وضعیت، ترامپ ناگزیر خواهد بود واکنش نشان دهد.

در ایــن صورت، آمریکا در چه وضعی قــرار می‌گیرد؟ حتی اگر فردو از بین برود، ترامپ نمی‌تواند مطمئن باشــد که برنامه هســته‌ای ایران برای همیشه نابود شده است. تاسیسات ناشناخته و ذخایر اورانیوم ممکن است باقی بمانند؛ دانش فنی نیز که حتما باقی می‌ماند. بنابراین اگر ایران قرار نباشد به قدرت هســته‌ای تبدیل شود، آمریکا شاید مجبور شود بارها در خاورمیانه وارد جنگ شود و بین مقابله با برنامه هسته‌ای ایران و تمرکز بر رقابــت با چین، یکی را انتخاب کند. دیر یا زود، آمریکا خواهد فهمید که مذاکره، کم‌هزینه‌ترین راه اســت. پس ترامپ با یک موازنه روبه‌روست: با ورود آمریکا، خسارتی فراتر از آنچه رژیم صهیونیستی می‌تواند وارد کند، ممکن می‌شود. مشارکت آمریکا همچنین می‌تواند شانس مذاکره را بیشتر کنــد اما تحقق این اهداف قطعی نیســت و باید در برابر خطر گســترش آتش جنگ در خاورمیانه سنجیده شوند. به نظر می‌رسد همه دست نگه داشــته‌اند تا ببینند جنگ ایران و رژیم صهیونیستی تا کجا پیش می‌رود، آیــا تهران تمایل بــه مذاکره دارد و آیا مداخله آمریــکا می‌تواند موازنه را تغییر دهد؟

جایگاه‌ها بدون وقفه فعال هستند

# پایداری عرضه سوخت در تهران

وضعیت عرضه بنزین جایگاه‌های ســوخت درون‌شــهری و برون‌شهری اســتان تهران، بیانگر این اســت که عملیات سوخت‌رسانی بدون وقفه در حال انجام اســت و خودروها بدون مشکل در حال سوخت‌گیری هستند. گزارشــهای میدانی از جایگاه‌های ســوخت تهران نشــان می‌دهد که در جایگاه‌های مختلف، سوخت‌رسانی با نظم ادامه دارد و هیچ‌گونه اختلالی در روند تأمین و توزیع بنزین مشاهده نمی‌شود. جایگاه‌داران نیز به صورت مســتمر و بدون وقفه در حال ارائه خدمات هستند. بسیاری از آنها بدون استراحت مشغول خدمت‌رسانی‌اند تا خللی در تأمین سوخت مردم ایجاد نشود. ســخنگوی صنف جایگاه‌داران نیز در این راستا از ثبت رکوردهای بی‌سابقه در تأمین سوخت کشور خبر داد و افزود: در روزهای اخیر، نه‌تنها در حــوزه مصرف، بلکه در ســایر بخش‌های مرتبط با سوخت‌رســانی نیز رکوردهای متعددی ثبت شده که آمار دقیق آن در زمان مناسب از سوی مســئولان اعلام خواهد شد. همچنین شهروندانی که برای سوخت‌گیری بــه جایگاه‌هــا مراجعه کرده بودند در گفت و گو با «صداوســیما» از روند خدمت‌رســانی ابراز رضایــت کردند. یکی از آنها گفت: «در این شــرایط، جایگاه‌ها بدون توقف در حال ارائه ســوخت هستند و کارمندان با اخلاق خوب پاسخگوی مردم‌اند. از همه آنها تشکر می‌کنیم.» در پایان، مسئولان از مردم خواســتند در صورت نداشــتن نیاز فوری به ســوخت، از مراجعه غیرضروری به جایگاه‌ها خودداری کنند تا تأمین سوخت برای افراد دارای اولویت تسهیل شــود. بی‌تردید، با همکاری و همدلی، عبور از این مقطع خاص نیز با آرامش بیشتری ممکن خواهد بود.

در همین حال، رئیس اتحادیه بنکداران مواد غذایی از آرامش کامل بازار مواد غذایی کشــور، خبر داد و با اشــاره به انجام چندین بازدید میدانی از ســطح بازار، گفت: هیچ کمبود، افزایش قیمت یا تخلفی در زمینه تأمین مواد غذایی مشاهده نشده و شهروندان نباید نگران خریدهای خود باشند. «رضا کنگری» در گفت‌وگو با «ایســنا» از وضعیت مطلوب بازار خبر داد و گفت: در حــال حاضر پس از چهار بازدید میدانی، رصدها همراه با تیم در بنکداری‌ها و عمده‌فروشی‌ها نشان می‌دهد که خوشبختانه کالا به وفور وجــود دارد و بازار رونــد عادی خود را طی می‌کند. قیمت‌ها نســبت به ۱۰ روز پیــش بدون تغییر باقی مانده‌اند و هیچ افزایش یا کاهش قیمتی مشاهده نشده است. بازار مانند گذشته در جریان است و تخلفی در زمینه افزایش قیمت یا کمبود کالا گزارش نشده است. زنجیره تأمین و تولید در کنار هم قرار دارند و فعالیت عادی خود را ادامه می‌دهند؛ در نتیجه هیچ مشکل خاصی وجود ندارد و جای نگرانی نیست.

رئیس اتحادیه بنکداران مواد غذایی درباره وضعیت فروشگاه‌ها و احتمال احتکار نیز گفت: فروشگاه‌های زنجیره‌ای زیرمجموعه اتحادیه بنکداران مواد غذایی نیستند و حتی اگر این فروشگاه‌ها با تعطیلی یا کمبود مواجه شوند، باز هم هیچ مشــکلی در تأمین مواد غذایی نخواهیم داشت. فروشگاه‌های خُرد، مانند سوپرمارکت‌ها که در سطح شهر و در کوچه‌پس‌کوچه‌ها فعال هستند نیز با هیچ کمبود یا محدودیتی در فروش و عرضه مواجه نیستند و شهروندان می‌توانند از این فروشگاه‌ها نیازهای خود را تامین کنند.

«کنگــری» در پایان صحبت‌هایش بر پرهیــز از خرید هیجانی و بیش از نیاز شــهروندان، تاکید کرد و افــزود: از هموطنان خواهش می‌کنم که دلهره‌ای در زمینه خرید مواد غذایی نداشــته باشــند. تولید و توزیع کالا به‌صورت انبوه ادامه دارد و هیچ کمبودی وجود ندارد. شهروندان با همان الگــوی مصــرف عادی خود خرید کنند و مطمئن باشــند کــه در آینده نیز مشــکلی در این زمینه نخواهیم داشــت. همچنین معاون وزیر جهاد کشــاورزی نیز از برخورد جدی و قانونی با هرگونه احتکار و گران‌فروشی کالای اساســی خبــر داد. در حالی که یک هفته از تجاوز رژیم اشــغالگر صهیونیست به ایران می‌گذرد، نگرانی بابت تامین کالای اساسی در میان مردم وجود دارد، اما در این میان افراد ســودجویی نیز هســتند که خبر ســودجویی و احتکار برخی افراد و اصناف جریان‌ســاز شد. در این زمینه، «اکبر فتحی»، معاون امور برنامه ریزی و اقتصادی وزارت جهاد کشاورزی در گفتگو با «صداوسیما» توضیح داد: خوشبختانه تمامی کسبه و اصناف همکاری‌هــای لازم را دارند، اما در برخی مواقع نیز با موارد احتکار مواجه می‌شــویم که مردم در صورت مواجهه با این موارد باید با شماره ۱۲۴ که میان وزارت صمت و وزارت جهاد کشاورزی مشترک است و گزارشات به ما ارائه می‌شــود و سامانه ۱۲۵ ســازمان تعزیرات تماس گرفته و گزارش دهند که در این صورت همکاران ما در حوزه گران فروشی و احتکار نظارت و پیگیری‌های لازم را خواهند داشت.

«فرصت امروز» الزامات اداره اقتصاد در شرایط جنگی را بررسی می‌کند

# بازگشت اقتصاد به تنظیمات کارخانه

فرصت امروز: تا یک هفته پیش اینطور به نظر می‌رسید که مذاکرات ایران و آمریکا با وجود موانع همچنان پیش می‌رود. اما حمله ناگهانی رژیم صهیونیستی، همه چیز را تغییر داد. ایران و رژیم صهیونیستی از سالها قبل، رودرروی یکدیگر ایستاده بودند و پس از هفتم اکتبر، این رویارویی از منطقه خاکستری خارج شد و به شکل حمله مستقیم درآمد. اما این بار یک جنگ تمام عیار آغاز شده و یکی از ویژگی‌های جنگ تمام عیار، غیرقابل پیش‌بینی بودن زمان پایان آن است. اداره کشور در زمان جنگ، مستلزم اجرای سیاستهای خاص است. در دوره‌های جنگی، دولتها به دنبال توسعه نمی‌روند و هدف خود را عقب نشاندن و تنبیه دشمن متجاوز قرار می‌دهند. در جنگ‌های مدرن به وضوح می‌توان این نکته را مشاهده کرد که دولتها به جای بازار، اقتصاد رقابتی و رشد اقتصادی، همانا به سراغ برنامه‌ریزی، حمایت عمومی، تمرکز بیشتر و تثبیت شرایط می‌روند. جنگ به خودی خود جامعه را نگران و پریشان می‌کند و دولت‌ها با این اقدامات تلاش می‌کنند که مشکلات عمومی را به حداقل ممکن برسانند.

سیاست‌های اقتصادی دوره جنگ در بیشتر کشورها تقریبا مشابه بوده است. دولتها عمدتا بازرگانی خارجی را به دست می‌گیرند و همزمان صنایع بزرگ را اداره می‌کنند. هدف از این اقدامات، به دست آوردن منابع مورد نیاز و کنترل امور به اندازه‌ای است که اشتغال داخلی بالا برود و صنایع متوسط و خرد که خصوصی هستند، فرصت بقا و تاب‌آوری داشته باشند. سیاستمداران می‌دانند که برای پیروزی در جنگ، به حداکثر همبستگی اجتماعی نیاز دارند و سیاستهای اقتصادی نیز نیازمند چنین نگاهی هستند. ایران اتفاقا در زمان جنگ هشت ساله با عراق، عملکرد مثبتی در مدیریت اقتصادی جنگ از خود نشان داد و به گفته کارشناسان، این تجربیات ارزشمند می‌تواند راهنمای خوبی برای عبور ما از دوره دشوار فعلی باشد.

**الزامات اقتصاد جنگی به روایت حسین راغفر**

اقتصاددانان و کارشناسان در تحلیل مدیریت اقتصادی جنگ هشت ساله با عراق، سهم بزرگی برای دولت آن زمان قائل هستند. «حسین راغفر»، اقتصاددان نهادگرا و عضو هیات علمی دانشگاه الزهرا با اشاره به حمله رژیم صهیونیستی به ایران و تجربه تاریخی ما در دهه ۶۰ به «خبرآنلاین» گفت: «ما در مقابل این شرایط تجربه کافی داریم و می‌توانیم بدون دستپاچگی، به سرعت اقتصاد کشورمان را به سمتی هدایت کنیم تا از این وضعیت تحمیلی خارج شویم. به باور من، تجربه دهه نخست انقلاب و به ویژه هشت ساله جنگ می‌تواند راهنمای خوبی برای دوره دشوار آتی باشد.» او با بیان اینکه تنها مسیر درست در دوره جنگ، بازگشت به سیاست‌های دهه نخست انقلاب است، ادامه داد: «ما در دوره‌ای قرار داریم که بیش از هر زمانی باید همبستگی اجتماعی بالا برود. در این دوران اهمیت اجرای تعهدات حکومت و دولت در قبال مردم که در قانون اساسی روی آن تصریح شده، دوچندان است. در واقع، دولت و حکومت باید به مردم نشان دهند که به جز خطرات ناشی از جنگ، دیگر مصائب آنها را کاهش می‌دهند.»

عضو هیات علمی دانشگاه الزهرا در پاسخ به اینکه کدام اقدامات را مهمتر می‌داند، توضیح داد: «من فکر می‌کنم بازگشت به اصل ۴۴ اولیه می‌تواند راهگشا باشد. در شرایط جنگی باید از هدررفت منابع جلوگیری کرد و همزمان دولت منابع کافی برای تامین نیازهای معیشتی، آموزشی و درمانی را داشته باشد. بنابراین ناچار خواهند بود بخش‌هایی از اقتصاد را به دست دولت بسپارند تا برنامه‌ریزی مرکزی تقویت شود.»

«راغفر»، نقطه عطف این موضوع را دولتی کردن دوباره نظام بانکی دانست و گفت: «دولت باید به تعهدات اساسی خود یعنی تامین آموزش، بهداشت و خدمات سلامت همگانی دوباره بازگردد. همچنین تلاش برای ایجاد شغل و تامین سرپناه مناسب و ارزان برای عموم مردم، از دیگر وظایفی است که دولت باید دوباره برعهده بگیرد. این اقدامات بسیار زیاد هستند و توضیح گسترده آن را به وقتی دیگر بسپاریم.» به عقیده این اقتصاددان نهادگرا، تنها پیش‌شرط این تحول، عزم سیاسی است.

**می‌توان بدون دستپاچگی از این وضع خارج شد**

او سپس از رویکرد اقتصادی حاکم بر دوره پس از جنگ، انتقاد کرد و توضیح داد: «با شعارهایی بزرگ، حتی قانون اساسی تغییر کرد ولی دستاوردی به دست نیاوردند. در شرایط عادی و به دور از جنگ و تحریم، آن اقدامات جز شکست و افزایش فساد در سطحی حیرت آور، دستاوردی نداشت. اکنون که کشور مورد یورش مستقیم جنایتکاران جهانی قرار گرفته، باید هرچه سریع‌تر اقدامات زیان‌بار پیشین را به نفع سیاست‌هایی که مردم را متحد می‌کند، کنار گذاشت.»

«راغفر» با تاکید بر اینکه راه حل روشنی برای اداره بهتر کشور وجود دارد، عنوان کرد: «ما نسبت به دهه نخست انقلاب هم تجربه بیشتری داریم و هم تکنولوژی بهتری در اختیار داریم. در ابتدای انقلاب، سطح فناوری به مراتب عقب‌تر بود ولی امروز هر سهمیه‌بندی به راحتی ممکن می‌شود؛ چراکه سیستم‌های هوشمند، جایگزین توزیع کوپن کاغذی شده که هم ارزان‌تر است و هم راحت‌تر. در ابتدای انقلاب، از چاپ تا توزیع کوپن، مشکلاتی داشت که امروز ارتقای فناوری این مشکلات را رفع می‌کند.» به گفته این کارشناس اقتصادی، «اقداماتی همچون آموزش همگانی یا بهداشت و درمان رایگان، موجب همبستگی اجتماعی است و آرامش فکری به مردم می‌دهد. می‌توان سیاست‌های رفاهی را آنچنان هوشمندانه طراحی کرد که به سود بهبود سرمایه گذاری شود؛ به عنوان مثال، می‌توان با گسترش و بهبود وضع حمل ونقل عمومی و توسعه بخش همگانی و ارزان آن، از مصرف بالای بنزین کاست و منابع موجود در این بخش را هم صرف سرمایه‌گذاری مولد کرد.»

استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا با یادآوری ظرفیت مالیاتی بالقوه کشور، توضیح داد: «دولت اگر واقعا در پی حفظ آرامش مردم باشد می‌تواند با استفاده از امکاناتی که فناوری‌های امروزی به وجود آورند، از فعالیت‌های مختلف مالیات کافی دریافت کند تا از این راه بتواند منابع عمومی برای حمایت از مردم و تولید خرد و متوسط را تامین کند. به باور من از این مسیر می‌توانیم در این برهه حساس جنگی، ثبات اقتصادی و اجتماعی و در پی آن ثبات سیاسی بیشتری داشته باشیم.»

**نقطه عطف بانکی مدیریت اقتصادی جنگ**

همانطور که از حرف‌های «راغفر» پیداست، بازگشت به تنظیمات کارخانه و سیاست‌های دوره جنگ، به معنای عمل به تعهدات حاکمیت در مقابل مردم، می‌تواند موجب ثبات اجتماعی و اقتصادی و نهایتا ثبات سیاسی شود. اتفاقی که اگر رخ دهد عبور از این شرایط را بسیار آسان خواهد کرد. کشورها در شرایط جنگی عمدتا سیاست‌های یکسانی را در پیش می گیرند که بنای آنها بر اقتصاد دولتی است. سیاستمداران و دولتمردان می‌دانند که برای پیروزی در جنگ، به حداکثر وحدت و همبستگی اجتماعی نیاز دارند و سیاست‌های اقتصادی نیز بایستی دارای چنین نگاهی باشند. «راغفر» در این راستا، نقطه عطف این موضوع را دولتی کردن دوباره نظام بانکی کشور، دانست و با تاکید دوباره بر دولتی کردن بانک‌ها در شرایط حاضر، افزود: «مشابه ابتدای انقلاب می‌توان بانکها را ابتدا در هم ادغام و سپس دولتی کرد. اهمیت دولتی شدن بانکها در این است که دولت امکان مدیریت بیشتری بر منابع و نظام پولی کشور خواهد داشت و می‌تواند با هدایت این سرمایه‌ها به بخش تولید، گره از کار اقتصاد بگشاید. ضمن اینکه بانکهای خصوصی هم باید به عملکرد خودشان در این سال‌ها بنگرند و ببینند جز فساد و فاصله طبقاتی دستاوردی نداشتند و به همین دلیل امروز حق اعتراض ندارند.»

سکوت محتاطانه بازار طلا و ارز

## تتر از نفس افتاد

تتر در حال حاضر از رونق افتاده است، ولی حجم بالای مبادلات رمزارزها در اقتصاد داخلی، توجه به این بازارها را برای بررسی اثرات احتمالی آن بر سایر بازارها را ضروری می‌کند. معاملات فیزیکی در بازار ارز تقریبا تعطیل است و با شروع جنگ رژیم صهیونیستی علیه ایران، برای دلار و درهم در سایت‌های قیمت‌دهی نیز نرخی اعلام نمی‌شود. کانال‌های تلگرامی که پیش از این نرخ‌های معاملات پشت‌خطی را اعلام می‌کردند، با محدودیت‌های اعمال‌شده بر اینترنت کشور از دسترس خارج شده‌اند که باعث‌شده نرخی در بازار ارز در دسترس نباشد. در چنین شرایطی فقط تتر در صرافی‌های رمزارز اعلام قیمت داشته اما در هفته گذشته یک پیامک از حمله سایبری به صرافی رمزارز نوبیتکس، ورق را برگرداند. صرافی نوبیتکس در این باره اعلام کرد که کیف پول‌های گرم این کارگزاری رمزارز، مورد هدف حمله هکری قرار گرفته‌اند.

به گزارش «اکوایران»، با انتشار این خبر، تنها عضو فعال بازار ارز از رونق افتاد و قیمت تتر با از دست دادن کانال ۹۰ هزار تومانی به کانال ۸۰ هزار تومانی درافتاد. در این موقعیت هک این صرافی‌ها بر تنها عضو بازار رمز ارز بی‌تأثیر نبود و قیمت تتر نه تنها در سایر صرافی‌های رمزارزی هم دستخوش کاهش شد و معامله‌گران شاهد اصلاح قابل توجه در معاملات تتر بودند. بررسیها نشان می‌دهد که در تاریخچه معاملات رمزارزها در گذشته هم چنین اتفاقات مشابهی رخ داده است؛ به عنوان مثال در گذشته صرافی بای‌بیت بریتانیایی مورد دستبرد هکرها قرار گرفت و به‌خاطر سرقت اتریوم از این صرافی، قیمت اتریوم دچار اصلاح شد. بنابراین فعالان بازار رمزارزها با ضررهای ناگهانی، حتی در معتبرترین دارایی‌های رمزارزی به هیچ وجه بیگانه نیستند. در گذشته سقوط استیبل‌کوین «ترا» که رمزارز شناخته شده جایگزین دلار بود، هم به دارندگان آن آسیب زد و صرافی FTX هم به‌دنبال سقوط توکن پشتوانه خود سقوط کرد. بازار تازه تأسیس رمزارزها، پیچیدگی‌های معاملاتی و نرم‌افزاری و نبود شفافیت و مقررات‌گذاری مشخص برای رمزارزها از جمله مواردی هستند که در شروع انقلاب رمزارزها در معاملات جهانی مشکل آفرین شده‌اند و دولت‌ها و معامله‌گران رمزارزی را دچار مشکل کرده‌اند.

براساس این گزارش، در چنین شرایطی اصلاح تتر در کوتاه‌مدت در بازار داخلی باعث ایجاد گپ منفی میان تتر و دلار شده است اما در شرایطی که بازار ارز آزاد قیمت ندارد و به دلیل رابطه جانشینی تتر و دلار، در کوتاه‌مدت ممکن است انتظارات افزایشی از بازار ارز آزاد را کاهش دهد. ولی اصلاح تتر به دلیل هک صرافی نوبیتکس می‌تواند در میان‌مدت و بلندمدت هم اثراتی داشته باشد. برای بررسی اثر چنین اتفاقی پیش از همه لازم است که جریان تقاضا در معاملات تتر ارزیابی شود تا معلوم شود متقاضیان تتر معمولا چه افراد و کسانی هستند؟ به نظر می‌رسد دسته اول متقاضیان تتر، معامله‌گران ارزهای دیجیتال هستند؛ همان‌طور که گفته شد، تتر زبان مشترک بازار رمزارزهاست و معامله‌گران رمزارزی برای خرید و فروش انواع رمزارزها در ابتدا باید پول خود را به تتر (جانشین دلار در دنیای رمزارزها) تبدیل کنند و پس از آن اقدام به معامله کنند. به‌همین خاطر در نوسانات قابل‌توجه بازار رمزارزها، گاها مشاهده شده است که بازار داخلی ارز با نوسانات کوتاه همراهی کرده است اما دسته دوم متقاضیان تتر، نوسان‌گیران و معامله‌گران بازار ارز در داخل هستند. معامله دلار کاغذی در بازار آزاد غیرقانونی است و قاچاق محسوب می‌شود. در چنین وضعیتی، تقاضاکنندگان دلار و کسانی که به دنبال نوسان‌گیری در بازار ارز هستند، به خرید دلار روی آورده‌اند. سومین گروه معامله‌گران تتر نیز تجاری هستند که به کمک تتر، مبادلات تجاری خود را انجام می‌دهند که البته تعداد این افراد محدود است.

حال با بررسی جریان تقاضای تتر می‌توان اثر هک صرافی داخلی را بر تتر و بازار داخل در میان‌مدت و بلندمدت بررسی کرد. مشکلات غیرقانونی‌بودن معاملات کاغذی دلار و سخت‌گیری‌هایی که وجود دارد، احتمال فروش ارز تقلبی، راحتی معاملات و نقل و انتقالات معاملات تتر و... همه مواردی است که نوسان‌گیران ارزی و متقاضیان دلار را به بازار رمزارزها کشانده است. در صورتی‌که معامله‌گران ارزی از صرافی‌های رمزارزی خارج شوند، احتمالا سه بازار را هدف قرار می‌دهند. با توجه به رکود احتمالی بازار سرمایه در شرایط جنگی، بازار طلا، صرافی‌های خارجی و بازار دلار کاغذی ممکن است، میزبان گروه دوم از متقاضیان ارز شوند.

به هرحال با توجه به شرایط جنگی و تعطیلی بازارهای ارز و طلا، تا زمانی‌که بازارهای فوق اعلام قیمت نداشته باشند و معامله چندانی را در کوتاه‌مدت تجربه نکند، اصلاح تتر به‌دلیل رابطه جانشینی تتر و دلار می‌تواند انتظارات در بازار ارز را تعدیل کند. ولی از آنجایی که «محمدرضا فرزین» رئیس کل بانک مرکزی، چندی پیش اعلام کرده بود که تراکنش ماهانه رمزارزها ماهانه حدود ۳۵ همت است، خروج پول از صرافی‌های رمزارزی برای سایر بازارها مطلوب نخواهد بود و نیازمند برنامه‌ریزی و هماهنگی مطلوب توسط بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی است تا از هرگونه آسیب احتمالی این اتفاق بر بازار ارز و سایر بازارها در اقتصاد ایران جلوگیری شود.

## اخبار

پس از گذشت یک هفته

### بالاخره قیمت طلا و سکه اعلام شد

پس از گذشت یک هفته که نرخ طلا اعلام نشد، رئیس اتحادیه طلا و جواهر در اولین روز هفته جاری با اعلام قیمت‌ها از مردم خواست که صبوری کرده و خرید و فروش خود را به زمانی دیگر که قیمت‌ها به تثبیت نهایی خود برسند، موکول کنند. «نادر بذرافشان»، رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان طلا و جواهر تهران و رئیس کارگروه تخصصی این صنف در اتاق اصناف تهران، ضمن اعلام قیمتها تاکید کرد که قیمتهای بالاتر خصوصا در فضای مجازی صحت ندارند. او به پایگاه اطلاع رسانی اتاق اصناف تهران، گفت: هفته گذشته با توجه به نیمه تعطیل بودن بازار و رسیدن معاملات فیزیکی به حداقل خود، قیمتها در فضای مجازی، درست و دقیق نبودند و زمینه های سودجویی و فرصت طلبی‌هایی را فراهم آورد.

«بذرافشان» با اشاره به اینکه بازار طلا تقریبا ثبات خود را پیدا کرده، به اعلام قیمتها پرداخت و توضیح داد: در روز شنبه ۳۱ خردادماه، هر گرم طلای ۱۸ عیار با قیمت ۷ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان، سکه طرح جدید با قیمت ۷۹ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، سکه طرح قدیم با قیمت ۷۴ میلیون تومان، نیم سکه با قیمت ۴۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، ربع سکه با قیمت ۲۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی بانک مرکزی با قیمت ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان اعلام شده است. رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان طلا و جواهر پایتخت در پایان از شهروندان خواست که صبوری کرده و خرید و فروش خود را به زمانی دیگر که قیمتها به تثبیت نهایی برسند، موکول کنند. به گفته «بذرافشان»، به این دلیل که معاملات به حداقل خود رسیده اند، این قیمتها براساس انس جهانی طلا، بازار ارز و بازار داخلی طلا معین شده اند.

معاون بانک مرکزی: کمبود اسکناس نداریم

### جریمه دیرکرد اقساط بانکی بخشیده می‌شود

معاون تنظیم‌گری و نظارت بانک مرکزی گفت هیچ‌گونه کمبود اسکناسی در کشور وجود ندارد و اخباری که بعضا منتشر می‌شود کاملا غلط است و از سوی دیگر با تمهیدات اتخاذشده از سوی بانک مرکزی، مقرر شده جریمه دیرکرد پرداخت اقساط تسهیلات خرد (تا مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان اصل تسهیلات دریافتی) در ماه‌های خرداد و تیر مشمول بخشودگی شود. به گفته «فرشاد محمدپور»، هیچ‌گونه کمبود اسکناسی در کشور وجود ندارد و اخباری که بعضا منتشر می‌شود کاملا غلط است و در زمینه توزیع اسکناس نیز پشتیبانی مطلوبی در این زمینه انجام شده است و با توجه به بازخوردی که از شعبات بانکی دریافت می‌کنیم توزیع اسکناس در کشور را با آن همراستا می‌کنیم. او با تاکید بر اینکه شعب کشیک بانک‌ها در مقطع کنونی، موظف به ارائه تمامی خدمات به مشتریان هستند و در هیچ یک از خدمات بانکی نباید خللی ایجاد شود، آخرین تصمیم‌ها درباره تامین مالی ریالی از شرکت‌های تولیدی و بخشودگی جریمه دیرکرد پرداخت اقساط تسهیلات تا مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان را تشریح کرد. معاون تنظیم‌گری و نظارت بانک مرکزی در حاشیه بازدید میدانی از تعدادی از شعب بانک‌های تهران، توضیح داد: با تمهیدات اتخاذشده از سوی بانک مرکزی مقرر شده جریمه دیرکرد پرداخت اقساط تسهیلات خرد (تا مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان اصل تسهیلات دریافتی) در ماه‌های خرداد و تیر مشمول بخشودگی شود. همچنین بانک مرکزی به منظورحمایت از شرکت‌های تولیدی متأثر از شرایط کنونی، به زودی تصمیماتی اتخاذ واطلاع رسانی خواهد کرد.

### مهلت تحویل سکه‌های پیش‌فروش شده تمدید شد

آنطور که مرکز مبادله خبر داده، مهلت تحویل سکه‌های پیش‌فروش شده با سررسید ۳۱ خرداد ۱۴۰۴، تا پایان تیرماه تمدید شد. طبق اعلام مرکز مبادله ایران، این مرکز ضمن تسلیت شهادت سرداران، دانشمندان و جمعی از مردم مظلوم ایران اسلامی در پی تجاوز رژیم صهیونیستی، اعلام کرد: به‌منظور مرتفع‌نمودن دغدغه دریافت سکه‌های پیش خریداری شده با سررسید ۳۱ خرداد ۱۴۰۴، مهلت دو هفته‌ای تحویل سکه‌های مزبور به‌مدت یک هفته کاری دیگر تمدید می‌شود. بر این اساس، متقاضیان می‌توانند تا تاریخ ۳۰ تیر ۱۴۰۴ سکه‌های پیش خرید شده را از شعب منتخب دریافت کنند. پیش خریداران نیز می‌توانند از تاریخ ۳۱ خردادماه تا هشتم تیرماه با پرداخت هزینه تحویل، بدون پرداخت هزینه انبارداری، سکه خود را دریافت کنند. همچنین متقاضیان همچنین می‌توانند از تاریخ ۹ تا ۳۰ تیرماه با مراجعه به شعب منتخب با پرداخت هزینه تحویل و هزینه انبارداری اقدام به دریافت سکه‌های خود کنند.

وزیر جهاد کشاورزی:

### کمبودی در کالاهای اساسی وجود ندارد

وزیر جهاد کشاورزی با تأکید بر نبود کمبود در تأمین کالاهای اساسی در کشور، از آغاز مجدد توزیع گسترده روغن در بازار خبر داد و گفت تأخیر اخیر در عرضه، ناشی از انتظار برای تصمیم‌گیری درباره مالیات بر ارزش افزوده بود و تا دو روز آینده مشکل روغن رفع خواهد شد. «غلامرضا نوری قزلجه»، وزیر جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با شبکه خبر درباره وضعیت عرضه روغن در بازار، توضیح داد: کمبود روغن در روزهای گذشته به دلیل نبود کالا نبوده، بلکه ناشی از یک اختلاف نظر و در حقیقت، انتظاری برای تصمیم‌گیری درباره موضوع ارزش افزوده بود. این موضوع حدود دو هفته قبل در مجلس تعیین تکلیف شد و تصمیم‌گیری نهایی درخصوص ارزش افزوده صورت گرفت که باعث تأخیر در عرضه روغن به بازار شده بود. «نوری قزلجه» تصریح کرد: با قطعیت یافتن تصمیم و اعلام قیمت جدید، از دو روز قبل توزیع روغن در کشور آغاز شده و در حال انجام است. اگر در برخی فروشگاه‌ها قفسه‌ها هنوز کمرنگ باشند، ظرف امروز و فردا قطعاً کالا به وفور تأمین خواهد شد. از آنجا که در روزهای گذشته عرضه متوقف شده بود، اکنون با حجم بیشتری وارد بازار خواهد شد و کمبودها به سرعت جبران می‌شود.

وزیر جهاد کشاورزی و معاون رئیس‌جمهور، با اشاره به روحیه بالای تولیدکنندگان در مناطق مختلف کشور، گفت: امروز تماسی از استان خوزستان داشتیم؛ یکی از واحدهای مرغداری که ظاهرا یکی از سالن‌های آن در جریان حملات اخیر آسیب دیده بود، اعلام کرد با وجود گرمای شدید منطقه، همه سالن‌ها را جوجه‌ریزی کرده‌ایم و با جدیت و علاقه‌مندی کامل، کل ظرفیت واحد را فعال می‌کنیم. این عشق و علاقه در همه سطوح، حتی در میان تولیدکنندگان، کاملا مشهود است. او در پایان درباره وضعیت تأمین کالاهای اساسی در کشور، افزود: در هیچ نقطه‌ای از کشور، حتی در سطح شهرستان‌ها، کمبود یا نبود کالا نداریم. حتی در مورد نان که در روزهای ابتدایی، به دلیل جابه‌جایی جمعیت، صف‌ها کمی طولانی شده بود، در کمتر از ۲۴ ساعت تدابیر لازم اتخاذ شد؛ آرد مورد نیاز تأمین و نانوایی‌های سیار مستقر شدند. همچنین نان‌های صنعتی نیز برای تأمین نیازها وارد مدار شدند. امروز وضعیت بسیار بهتر از دو هفته گذشته است. ما در ستاد مربوطه در وزارتخانه، لحظه‌به‌لحظه بازار را رصد می‌کنیم و هیچ کمبودی در حوزه کالاهای اساسی گزارش نشده است. من امروز هم به همکارانم گفتم که حالا که می‌شود بهتر کار کرد، باید همین‌طور با همین جدیت ادامه دهیم.

## خبرنامه

نفت تا چه قیمتی می‌تواند اوج بگیرد؟

### کابوس نفتی انسداد تنگه هرمز

جنگ‌افروزی رژیم صهیونیستی در خاورمیانه و آغاز اقدامات تجاوزکارانه علیه ایران از جمعه گذشته، بیم مختل شدن عرضه نفت این منطقه را برانگیخته و بازار جهانی را در التهاب و نوسان فرو برده است. تحلیلگران بانک سیتی پیش‌بینی کردند قیمت نفت در صورت مختل شدن تولید روزانه ۱.۱ میلیون بشکه، بین ۲۰ تا ۳۰ درصد از سطح پیش از تجاوز نظامی رژیم صهیونیستی به ایران، افزایش خواهد یافت و نفت برنت بین ۷۵ تا ۷۸ دلار در هر بشکه خواهد بود. همچنین اگر تولید بیش از ۳ میلیون بشکه نفت در روز مختل شود، قیمت نفت برنت می‌تواند به ۹۰ دلار صعود کند. پیش از آن هم، شرکت مالی «آی ان جی» پیش‌بینی کرده بود که قیمت نفت در صورت مختل شدن عرضه، می‌تواند به بیش از ۱۲۰ دلار در هر بشکه صعود کند.

قیمت نفت در معاملات روز جمعه بازار جهانی تحت تاثیر امیدها به یک رویکرد دیپلماتیک برای متوقف کردن اقدامات خصمانه رژیم صهیونیستی، کاهش یافت. بهای معاملات نفت برنت با یک دلار و ۸۴ سنت معادل ۲.۳۳ درصد کاهش، در ۷۷ دلار و یک سنت در هر بشکه بسته شد. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا برای تحویل در ژوئیه، با ۲۱ سنت معادل ۰.۲۸ درصد کاهش، در ۷۴ دلار و ۹۳ سنت در هر بشکه بسته شد. قرارداد تحویل اوت، در ۷۳ دلار و ۸۴ سنت بسته شد. نفت برنت برای کل هفته، ۳.۶ درصد رشد قیمت داشت و معاملات وست تگزاس اینترمدیت برای تحویل در ماه آتی، ۲.۷ درصد افزایش هفتگی ثبت کرد.

به گزارش «ایسنا»، قیمت نفت در معاملات پنجشنبه بازار جهانی، در واکنش به تعرضات رژیم صهیونیستی و پاسخ ایران، حدود ۳ درصد صعود کرده بود. اما پس از اینکه کاخ سفید اعلام کرد ترامپ طی دو هفته آینده درباره دخالت در این درگیری تصمیم خواهد گرفت، از صعود بازماند. ایران، سومین تولیدکننده بزرگ عضو اوپک است و تشدید اوضاع، ممکن است بر عبور و مرور کشتیها از تنگه هرمز که مسیر حیاتی تجارت نفت و فرآورده های نفتی است، تاثیر بگذارد. «جیووانی استونو» تحلیلگر موسسه مالی یو بی اس، می گوید: صادرات نفت تاکنون مختل نشده و هیچ کمبود عرضه ای وجود ندارد. جهت قیمت نفت از این پس، به این بستگی خواهد داشت که اختلال عرضه وجود دارد یا خیر.

«الکساندر دیوکوف» مدیرعامل شرکت «گازپروم نفت» روسیه نیز گفت: رشد تولید اوپک‌پلاس در ماه‌های آینده، بعید است به مازاد عرضه بازار منتهی شود. او در مجمع اقتصادی سن پترزبورگ، گفت: انتظار نمی رود این افزایش تولید، بر قیمت‌ها تاثیر بگذارد. خرید آمریکا و چین برای بازسازی ذخایر نفت استراتژیک، هرگونه مازاد عرضه جهانی را جبران کرده و رشد قیمت نفت را کنترل خواهد کرد. دولت آمریکا به دنبال بازسازی ذخایر نفت استراتژیک در اسرع وقت است. این ذخایر از بیش از ۷۰۰ میلیون بشکه، به حدود ۴۰۰ میلیون بشکه کاهش یافته که به اندازه مصرف کمتر از ۲۰ روز است. چین اعلام کرد که بازسازی ذخایر نفت استراتژیک را که برای امسال برنامه‌ریزی شده بود، تسریع خواهد کرد.

هشت عضو اوپک‌پلاس که شامل اعضای اوپک و تولیدکنندگانی نظیر روسیه است، در حال حذف یک لایه از محدودیت عرضه داوطلبانه و احیای ۲.۲ میلیون بشکه در روز از تولیدشان هستند. در این بین، اتحادیه اروپا پیشنهاد کاهش سقف قیمت نفت روسیه از ۶۰ دلار در هر بشکه، به ۴۵ دلار را مسکوت گذاشت. به گزارش رویترز، شرکت های انرژی آمریکایی، هفته گذشته برای هشتمین هفته متوالی، تعداد دکل‌های حفاری نفت و گاز طبیعی را کاهش دادند. تعداد این دکل‌ها که معیاری برای ارزیابی تولید در ماه‌های آینده است، در هفته منتهی به ۲۰ ژوئن، با یک حلقه کاهش، به ۵۵۴ حلقه رسید که کمترین میزان از نوامبر سال ۲۰۲۱ محسوب می‌شود.

سخنگوی صنف جایگاه‌داران:

### حق‌العمل جایگاه‌های سوخت افزایش یافت

سخنگوی صنف جایگاهداران از افزایش حق‌العمل جایگاه‌های سوخت، خبر داد و گفت حق‌العمل جایگاه‌های سوخت مایع ۴۰ درصد و سی‌ان‌جی ۷۰ درصد افزایش یافت. «رضا نواز»، سخنگوی صنف جایگاهداران درخصوص جزییات افزایش حق‌العمل جایگاه‌های سوخت، توضیح داد: هیات وزیران در تاریخ ۱۸ خردادماه ۱۴۰۴ این افزایش را تصویب کرد و از اول سال قابل محاسبه است. به گفته وی، مابه‌التفاوت سه ماه اول سال به جایگاه‌ها پرداخت خواهد شد.

### افزایش تقاضای مشتریان آسیایی برای نفت قراردادی خاورمیانه

در پی افزایش قیمت معاملات نقدی نفت خام پس از اقدامات تجاوزکارانه رژیم صهیونیستی علیه ایران، پالایشگاه‌های آسیایی از تولیدکنندگان در خاورمیانه، خواستار دریافت نفت قراردادی بیشتری در ماه‌های اوت و سپتامبر شده اند. به گزارش «ایسنا»، نرخ اضافی قیمت پایه نفت خاورمیانه، روز پنجشنبه گذشته به بالای سه دلار در هر بشکه افزایش یافت که بالاترین میزان در چهار ماه گذشته بوده و ناشی از نگرانی نسبت به احتمال مختل شدن عرضه نفت این منطقه پس از تجاوز نظامی رژیم صهیونیستی به ایران است. در همین زمینه، یک منبع آگاه در یک تامین کننده نفت خاورمیانه‌ای به رویترز گفت: ما شاهد علاقه بیشتر مشتریان‌مان در آسیا هستیم و این درخواستها برای محموله هایی است که در اوت و سپتامبر، بارگیری می‌شوند. همچنین به گفته یک منبع آگاه در یک پالایشگاه آسیایی، قیمت فروش رسمی نفت خاورمیانه، پایین‌تر از قیمت معاملات نقدی است و خرید نفت قراردادی را اقتصادی‌تر می‌کند. دو منبع آگاه در پالایشگاه‌های هندی نیز گفتند که آنها نفت قراردادی بیشتری برای بارگیری در ژوئیه، از تامین‌کنندگان خاورمیانه‌ای دریافت خواهند کرد، زیرا عرضه کمتر از سوی روسیه را پیش‌بینی می‌کنند. تولیدکنندگانی مانند آرامکوی سعودی، شرکت ملی نفت ابوظبی (ادنوک) و سوموی عراق، معمولا درباره حجم اختصاص یافته، از یک ماه قبل به مشتریان‌شان اطلاع‌رسانی می‌کنند. به گفته سه منبع آگاه، هنوز معلوم نیست که آیا این تولیدکنندگان، نفت بیشتری عرضه خواهند کرد یا خیر.

براساس گزارش رویترز، اوپک و متحدانش در قالب گروه اوپک‌پلاس، در حال حذف یک لایه از محدودیت عرضه داوطلبانه بوده و افزایش تولید به میزان ۱.۴۷ میلیون بشکه در روز را در فاصله آوریل تا ژوئیه، برنامه‌ریزی کرده اند. نرخ کرایه نفتکش ها در مسیر عبور از تنگه هرمز به مقصد کشورهای آسیایی، از زمان تجاوز نظامی رژیم صهیونیستی به ایران، دو برابر شده و طبق گزارش روزنامه «فایننشیال تایمز»، کشتی داران تمایلی برای عبور از این مسیر نشان نمی دهند. استراتژیست‌های شرکت آی ان جی پیش بینی می‌کنند که در صورت بسته شدن این مسیر، قیمت نفت به مرز ۱۲۰ دلار در هر بشکه صعود کند.

تحلیلگران درباره خطر بروز فاجعه هسته‌ای هشدار می‌دهند

# فاجعه هسته‌ای در کمین خاورمیانه

فرصت امروز: حملات رژیم صهیونیستی به تأسیسات هسته‌ای ایران در حالی نگرانی‌ها در مورد احتمال وقوع آلودگی و تشعشعات هسته‌ای را افزایش داده که تنش‌ها میان هند و پاکستان و جنگ روسیه و اوکراین نیز خطرات بیشتری به همراه دارد. به نوشته «الجزیره»، تصمیم «بنیامین نتانیاهو»، نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی برای آغاز حملات به تأسیسات هسته‌ای ایران، نگرانی‌هایی را در میان بخش‌هایی از جامعه جهانی، نهادهای نظارتی انرژی اتمی و کارشناسان درباره خطرات آلودگی هسته‌ای به وجود آورده است. «رافائل گروسی» رئیس آژانس بین‌المللی انرژی اتمی، گفته که احتمال آلودگی رادیولوژیکی و شیمیایی از تأسیسات آسیب‌دیده نطنز، مرکز اصلی هسته‌ای ایران وجود دارد. در همین حال، رهبران منطقه‌ای و جهانی هشدار داده اند که حملات رژیم صهیونیستی می‌تواند منطقه خاورمیانه را بیشتر بی‌ثبات کند و احتمال بروز یک رویارویی هسته‌ای را افزایش دهد. «کایا کلاس» مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا، روز شنبه نگرانی عمیق خود را از این تشدید وضعیت ابراز کرد. اتحادیه اروپا با داشتن موضعی مخالف بر سر تسلیحات هسته‌ای ایران، بر این باور است که «دیپلماسی، نه اقدام نظامی»، راه حل مناسبی برای این مسئله است. «نتانیاهو» که سال‌هاست خواستار حمله به سایت‌های هسته‌ای ایران بوده، این حملات بی‌سابقه را در حالی آغاز کرد که مذاکرات هسته‌ای میان واشنگتن و تهران در حال انجام و به گفته منابع آگاه، توافق در دسترس و نزدیک بود.

**آژانس بین‌المللی انرژی اتمی چه می‌گوید؟**

«گروسی» روز دوشنبه در جلسه اضطراری شورای حکام آژانس بین‌المللی انرژی اتمی در وین، گفت که سطح تشعشعات در خارج از تأسیسات نطنز و یک تأسیسات دیگر در اصفهان که هدف حملات رژیم صهیونیستی قرار گرفتند، به نظر طبیعی می‌رسد. با این حال، مدیرکل آژانس، هشدار داد که تشدید نظامی، «احتمال آزاد شدن رادیولوژیکی» را افزایش می‌دهد. او روز جمعه به شورای امنیت سازمان ملل، گفت که حمله رژیم صهیونیستی به نطنز، قسمت بالای تأسیسات را تخریب کرده است. اگرچه تأسیسات سانتریفیوژ زیرزمینی آسیب ندیده‌اند، اما به دلیل حمله برق خود را از دست داده‌اند.

«گروسی» هشدار داد که این ممکن است سانتریفیوژهای زیرزمینی که اورانیوم غنی‌سازی می‌کنند را آسیب‌دیده کرده باشد. سانتریفیوژهای در حال چرخش حاوی گازی به نام هگزافلوراید اورانیوم هستند و این گاز در حال حاضر بزرگ‌ترین خطر آلودگی شیمیایی در نطنز محسوب می‌شود. این گاز با ترکیب اورانیوم و فلورین ساخته می‌شود و بسیار فرار و خورنده است. می‌تواند پوست را بسوزاند و اگر استنشاق شود، کشنده است. مشخص نیست که آیا هیچ‌یک از این گازها به دلیل قطع برق از سانتریفیوژها خارج شده است یا خیر. به گفته مدیر کل آژانس، «در میان این شرایط چالش‌برانگیز و پیچیده، حیاتی است که آژانس بین‌المللی انرژی اتمی اطلاعات فنی به‌موقع و منظم درباره تأسیسات و سایت‌های مربوطه دریافت کند. در غیاب آن اطلاعات، آژانس نمی‌تواند شرایط رادیولوژیکی و پیامدهای بالقوه آن بر جمعیت و محیط زیست را به دقت ارزیابی کند و نمی‌تواند کمک‌های لازم را ارائه دهد.»

**کدام تأسیسات هسته‌ای مورد حمله قرار گرفتند؟**

«الجزیره» نتوانسته است سابقه‌ای از یک تأسیسات هسته‌ای عملیاتی که تحت حمله قرار گرفته باشد پیدا کند، اما نیروگاه‌ها اغلب در حین ساخت مورد حمله قرار گرفته‌اند؛ عمدتا در خاورمیانه. یک هفته پس از آغاز جنگ ایران و عراق در سال ۱۹۸۰، عملیات «شمشیر سوزان» ایران به راکتور هسته‌ای ناتمام اوسیراک عراق آسیب زد که این اولین حمله به یک نیروگاه هسته‌ای در جهان بود. سپس رژیم صهیونیستی سال بعد یک حمله هوایی دیگر انجام داد و راکتور فرانسوی ساخته شده را در عملیات «اپرا» نابود کرد. یک دهه بعد، عملیات «طوفان صحرا» ایالات متحده به مرکز تحقیقات هسته‌ای توویثا که اوسیراک بخشی از آن بود، حمله کرد. عراق همچنین در طول جنگ ایران و عراق به راکتور ناتمام بوشهر ایران حمله کرد و به آن آسیب رساند. اتحاد جماهیر شوروی در نهایت این راکتور را در اوایل دهه ۲۰۰۰ تکمیل کرد و در سال ۲۰۰۹ به بهره‌برداری رسید.

رژیم صهیونیستی اخیرا فاش کرد که در سال ۲۰۰۷ یک راکتور سوری را بمباران کرده است، ظاهرا درست پیش از اینکه به مرحله عملیاتی برسد، با این باور که این راکتور بخشی از برنامه «بشار اسد» برای دستیابی به تسلیحات هسته‌ای بوده است. عملیات «خارج از چارچوب» راکتور پلوتونیومی ساخته شده توسط کره شمالی در دیر الزور را بمباران و آن را نابود کرد. سایر راکتورها به دلایل سیاسی به جای دلایل امنیتی مورد حمله قرار گرفته‌اند. گروه جدایی‌طلب باسک نیز یک نیروگاه هسته‌ای در حال ساخت در لیمویز واقع در سواحل شمالی اسپانیا را بمب‌گذاری کرد. این گروه در سال‌های ۱۹۷۸ و ۱۹۷۹ بمب‌هایی را در داخل این تأسیسات منفجر کرد و سه کارگر را کشت. این گروه دو بار مهندس ارشد پروژه را ترور کرد. اسپانیا در نهایت در سال ۱۹۸۳ پس از لغو برنامه هسته‌ای دیکتاتوری «فرانسیسکو فرانکو»، این نیروگاه را رها کرد. فعالان ضدهسته‌ای نیز در سال ۱۹۸۲ به تأسیسات ناتمام آسیب رساندند. در فرانسه، آنها پنج نارنجک‌انداز را به سمت نیروگاه کری مالبیل نزدیک لیون شلیک کردند و سوراخی در دیوار بتنی خارجی آن ایجاد کردند. در دسامبر همان سال، کنگره ملی آفریقا یکسری بمب‌های متوالی در نیروگاه هسته‌ای کوئبرگ که دولت آپارتاید آفریقای جنوبی در حال ساخت آن نزدیک کیپ تاون بود، منفجر کرد. اولین راکتور از دو راکتور این نیروگاه قرار بود همان ماه به بهره‌برداری برسد. هیچ گونه جراحت یا نشت تشعشعاتی گزارش نشد.

**آیا جهان به یک حادثه هسته‌ای نزدیک شده؟**

رئیس موسسه تحقیقات صلح بین‌المللی استکهلم در مصاحبه با «الجزیره»، گفت که جهان به ندرت در معرض خطر زیادی از استفاده تصادفی از سلاح‌های هسته‌ای بوده است. پیش‌تر خطرات عمدتا ناشی از تهدید اشتباه محاسباتی بوده‌اند. «آخرین باری که اطلاعات عمومی نشان می‌دهد ما تا این حد به فاجعه نزدیک بودیم، حادثه پتروو در سپتامبر ۱۹۸۳ بود - یک هشدار کاذب در سیستم هشدار زودهنگام شوروی که یک مهندس از گزارش آن خودداری کرد.» استانیسلاو پتروو، که در مرکز فرماندهی هشدار زودهنگام مسکو کار می‌کرد، اطلاعات ماهواره‌ای دریافت کرد که نشان می‌داد یک موشک بالستیک ایالات متحده علیه روسیه شلیک شده و پس از آن چهار موشک دیگر نیز گزارش شد. این زمان، زمانی پرتنش بین ابرقدرت‌ها بود، زیرا ایالات متحده به استقرار موشک‌های SS۲۰ روسی با کلاهک‌های متعدد اعتراض داشت و مسکو به استقرار موشک‌های هسته‌ای پرشینگ ۲ در اروپای غربی معترض بود. پتروو ممکن است با منتظر ماندن برای شواهد تأییدی قبل از اطلاع‌رسانی به مقامات بالاتر خود، از یک جنگ هسته‌ای جلوگیری کرده باشد. هیچ موشکی به خاک روسیه اصابت نکرد و اطلاعات ماهواره‌ای شوروی در نهایت نادرست از آب درآمد.

اخیرا نیز در طول درگیری نظامی چهار روزه بین هند و پاکستان، هند موشک‌های بومی برهموس را به سمت همسایه‌اش شلیک کرد. هرچند این موشک‌ها در این مورد بارهای متعارف داشتند، برخی کارشناسان معتقدند که می‌توانند برای حمل کلاهک‌های هسته‌ای نیز تغییر شکل دهند. همانطور که خورام دستگیر خان، وزیر دفاع پیشین پاکستان در ماه مه به «الجزیره» گفت: «زمانی که موشک در هواست، شما نمی‌توانید بدانید چه بارهایی حمل می‌کند تا زمانی که به هدف برخورد کند.» چنین سناریوهایی خطر جنگ هسته‌ای را در مواردی که هر دو طرف (مانند مورد روسیه و ناتو در اروپا) دارای تسلیحات هسته‌ای هستند، افزایش می‌دهد. اسمیت گفت که بیشتر از هر حمله هسته‌ای برنامه‌ریزی‌شده، نگران این است که کسی در جایی، در زنجیره فرماندهی تحت فشار شدید زمان به اشتباه واکنش نشان دهد.

**آیا جنگ روسیه و اوکراین به خطرات افزوده است؟**

یک نگرانی جدید از آلودگی هسته‌ای به اوایل حمله روسیه به اوکراین برمی‌گردد، زمانی که این کشور نیروگاه هسته‌ای زاپوریژیا (ZNPP) را در تاریخ ۴ مارس ۲۰۲۲ تصرف کرد. این نیروگاه دارای شش راکتور است و در سمت چپ رودخانه دنیپر قرار دارد که بخشی از خط مقدم بین نیروهای اوکراینی و روسی را تشکیل می‌دهد. اوکراین اعلام کرد که روسیه ۵۰۰ سرباز با تجهیزات نظامی، تانک‌ها و مهمات را در اتاق موتور واحد اول راکتور مستقر کرده و دسترسی به تجهیزات اطفای حریق را مختل کرده است. در تاریخ یکم اوت ۲۰۲۲، آنتونی بلینکن، وزیر امور خارجه وقت ایالات متحده به مجمع عمومی سازمان ملل گفت: «روسیه اکنون از این نیروگاه به عنوان پایگاهی نظامی برای شلیک به اوکراینی‌ها استفاده می‌کند، با علم به اینکه آنها نمی‌توانند و نخواهند شلیک کنند زیرا ممکن است به طور تصادفی یک راکتور یا زباله‌های پر از رادیواکتیو موجود در انبار را هدف قرار دهند. این مفهوم استفاده از سپر انسانی را به سطحی کاملاً متفاوت و وحشتناک می‌برد.» دو روز بعد، آژانس دولتی انرژی هسته‌ای اوکراین، اعلام کرد که نیروهای روسی موشک‌ها و توپخانه را به سمت نیروگاه شلیک کردند و به ایستگاه نیتروژن-اکسیژن آن را آسیب زدند. «خطر نشت هیدروژن و اسپری مواد رادیواکتیو وجود دارد. خطر آتش‌سوزی بالا است.» سرانجام آژانس بین‌المللی انرژی اتمی مداخله کرد تا اطمینان حاصل شود که تمام شش راکتور خاموش شده‌اند و نبردها در اطراف نیروگاه متوقف شده‌اند، اما این نیروگاه هنوز نیاز به تأمین پایدار آب و برق برای خنک کردن میله‌های سوخت مصرف‌شده و راکتورها دارد.

هر بشکه نفت برنت ۷۶ دلار شد

# تلاطم نفت در آشوب جنگ

پس از اینکه کاخ سفید تصمیم گیری در مورد پیوستن به جنگ رژیم صهیونیستی علیه ایران را به تعویق انداخت، قیمت نفت برنت نسبت به روز گذشته ۲ دلار کاهش یافت و به ۷۶ دلار رسید. قیمت هر بشکه نفت برنت در معاملات روز شنبه با یک دلار و ۸۹ سنت معادل ۲.۴ درصد کاهش به ۷۶ دلار و ۹۶ سنت رسید. با این حال، نفت برنت از ابتدای هفته میلادی تاکنون، ۳.۸ درصد رشد قیمت داشته است. همچنین قیمت هر بشکه نفت وست تگزاس اینترمدیت آمریکا (برای تحویل در ژوئیه که روز جمعه منقضی می‌شود) با ۵۳ سنت معادل ۰.۷ درصد افزایش به ۷۵ دلار و ۶۷ سنت رسید. همانطور که اشاره شد، به دنبال اظهارات کاخ سفید مبنی بر اینکه دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا طی دو هفته آینده تصمیم خواهد گرفت آیا ایالات متحده در درگیری ایران و رژیم صهیونیستی دخالت خواهد کرد یا خیر، قیمت آتی نفت برنت کاهش یافت. ایران با استخراج روزانه ۳.۳ میلیون بشکه نفت خام، سومین تولیدکننده بزرگ عضو اوپک است. حدود ۱۸ تا ۲۱ میلیون بشکه در روز نفت و فرآورده‌های نفتی از طریق تنگه هرمز، در امتداد سواحل جنوبی ایران جابه‌جا می‌شود و نگرانی گسترده‌ای وجود دارد که جنگ می‌تواند جریان‌های تجاری را مختل کند و به ذخایر ضربه وارد کند. به گزارش رویترز، «تونی سیکامور» تحلیلگر شرکت آی جی، گفت: «مهلت دو هفته‌ای، تاکتیکی است که ترامپ در تصمیم‌های کلیدی دیگر استفاده کرده است. اغلب این ضرب‌الاجل‌ها بدون اقدام مشخص منقضی می‌شوند که باعث می‌شود قیمت نفت خام همچنان بالا بماند.»

در این میان، بررسی‌ها نشان می‌دهد در دوران هشت سال دفاع مقدس، نوساناتی در بخش‌های صنعت و معدنی کشور وجود داشته اما این تغییرات گاهی مثبت و گاهی منفی بوده است. این امر می‌تواند حاکی از تجربیاتی برای مدیریت اوضاع در درگیری فعلی بین ایران و رژیم صهیونیستی باشد. به گزارش «اکوایران»، آمارها حاکی از آن است که با شروع جنگ ایران و عراق که با تجاوز وحشیانه عراق همراه بوده، رشد بخش معدن که عمده آن را نفت تشکیل می‌دهد در سال ۱۳۵۹ به پایین‌ترین میزان در ۶۳ سال گذشته رسیده است. با این‌حال طولی نکشیده که مجددا رشد بخش معدن افزایش شدیدی را تجربه کرده و کاهش ناشی از شروع جنگ را جبران کرده و به بالاترین میزان در ۶۳ سال گذشته رسیده است. همچنین داده‌های آماری، بیانگر این امر هستند که بعد از شروع جنگ ایران و عراق، رشد بخش صنعت در کشور نیز نوسانی بوده و در برخی سال‌ها مثبت و در برخی منفی بوده است. به طور کلی به نظر می‌رسد تاثیر جنگ بر اقتصاد ابتدا می‌تواند منفی باشد اما به مرور با عادی‌تر شدن شرایط، اقتصاد تا حدی می‌تواند خود را با وضعیت جنگی تطبیق دهد. بنابراین می‌توان انتظار داشت که دولت ایران می‌تواند وضعیت جنگ فعلی با رژیم صهیونیستی را با سیاست‌های درست اقتصادی مدیریت کند.

براساس این گزارش، حمله متجاوزانه عراق به ایران در سال ۱۳۵۹ موجب شد تا رشد بخش معدن که عمده آن را نفت تشکیل داده تحت تاثیر قرار گیرد. به طوری که بالاترین کاهش در رشد بخش معدن در سال ۱۳۵۹ رخ داد. در واقع علت این رخداد در نتیجه شوک ناشی از تجاوز ارتش عراق به خاک ایران علی الخصوص خوزستان نهفته است. به زبان اعداد و ارقام، رشد بخش معدن که در سال ۱۳۵۸ منفی ۱۸,۴ درصد برآورد شده بود (به دلیل ناآرامی‌های آن سال‌ها) در سال ۱۳۵۹ و پس از شروع جنگ به منفی ۵۷ درصد کاهش پیدا کرد. البته این کاهش شدید در رشد این بخش که عامل اصلی آن کاهش تولید و فروش نفت تلقی شده، موقتی بوده و در سال ۱۳۶۱ با رشد حدود ۸۶ درصدی جبران شده است. در سال‌های بعدتر نیز رشد گروه معدن که عمدتا شامل نفت بوده نوسانات زیادی را تجربه کرده و در برخی سال‌ها مثبت و در برخی سال‌ها منفی بوده است.

مطابق با داده‌ها و ارقام مرکز آمار ایران، در سال‌های دفاع مقدس وضعیت رشد ارزش افزوده بخش صنعت ایران نوسانی بوده و گاهی مثبت و گاهی منفی ثبت شده است. به بیان دقیق‌تر، در سال شروع جنگ بین ایران و عراق، رشد صنعتی ایران حتی مثبت برآورد شده و معادل ۷ درصد بوده است. با این‌وجود در دو سال بعدی یعنی سال‌های ۱۳۶۰ و ۱۳۶۱ رشد این بخش منفی شد اما در سال ۱۳۶۲ مجددا مثبت شد و ۱۴,۶ درصد محاسبه شد. رشد مثبت بخش صنعت در سال ۱۳۶۳ نیز ادامه داشت اما در سال‌های ۱۳۶۴ و ۱۳۶۵ منفی شد. در سال ۱۳۶۶ نیز رشد صنعتی ایران ۱۰,۵ درصد و در سال ۱۳۶۷ که سال آخر جنگ ایران و عراق بود، معادل منفی ۷ درصد برآورد شد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۱۸۳۷ مورخ ۱۴۰۴/۳/۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حمید ملکی فرزند مجتبی بشماره شناسنامه ۱۰۶۰۳ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۹۰ متر مربع پلاک ۲۲۰۷ فرعی از ۲۳۹۸ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۲۶۵ فرعی از ۲۳۹۸ اصلی واقع در بخش ۱۰ تهران خریداری از مالک رسمی (سهمی مالکیت مشاعی خود) محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۴/۰۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۴/۱۶
۱۲۰۷۵ م الف
رئیس ثبت اسناد و املاک یافت آباد تهران – خداداد بشیری

سازمان آگهی ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات و ساختمانهای فاقد سند رسمی

چون برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۱۲۲۹ مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۴ منضم به نامه شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۱۲۳۰ مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۴ صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک زیبادشت تهران، تصرفات مفروزی و مالکانه و بلامعارض آقای حسین اصفهانی فرزند اسمعیل بشماره شناسنامه ۳۰ با شماره کد ملی ۰۴۵۲۱۹۲۳۰۷ متقاضی پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۰۱۱۴۷۰۰۰۵۵۳ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۰۵/۴۴ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۵۵۱ اصلی واقع در تهران بخش ۱۰ تهران محرز شده لذا به منظور اطلاع ذوی الحقوق و شرکای مشاعی مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم و گواهی آنرا به این اداره ارائه نمایند. بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی و عدم وصول واخواهی و اعتراض طبق مقررات اقدامات مقتضی بعدی معمول خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۳/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۴/۰۱
۱۱۷۲۷ م الف
سرپرست واحد ثبتی حوزه ثبت ملک زیبادشت تهران – محمدعلی ابراهیمی
شناسه آگهی ۱۹۴۱۸۴۰

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خراسان شمالی
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شیروان
هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۰۷۱۱۴۰۰۱۴۱۱ و رأی شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۳۳۲۵ هیأت اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شیروان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی کبری تمیری به شماره شناسنامه ۹۵۸ کد ملی ۰۸۲۸۹۰۳۵۶۵ صادره لوجلی فرزند محمد در ششدانگ مزرعه بدینصورت که مساحت ۵۹۲۲ مترمربع جزء پلاک ۸۱ فرعی از ۸ – اصلی ناحیه ۵ از محل مالکیت حسین تمیری ( قسمتی از مالکیت وی ) واقع در خراسان شمالی بخش ۵ حوزه ثبت ملک شیروان محرز گردیده است. لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخـواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۴/۰۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۴/۱۶
شناسه آگهی: ۱۹۵۲۱۴۹
محمد زارعی
رئیس ثبت اسناد و املاک شیروان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک لویزان تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۱۵۱۰۰۰۲۹۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لویزان تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سیدهاشم فتاحی طاری فرزند سیداسمعیل بشماره شناسنامه ۴۲ کد ملی ۱۲۳۹۶۶۹۷۳۹ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن بمساحت ۱۴/۴۱ متر مربع قسمتی از پلاک شماره ۵۵ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی واقع در بخش حوزه ثبت ملک لویزان بخش ۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای هایکاز چکناوریان محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۳/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۴/۰۱
۱۱۷۲۴ م الف
ابوالفضل تریوه – رئیس ثبت اسناد و املاک
شناسه آگهی ۱۹۴۱۸۲۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۱۴۲۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد زمان زاده فرزند حسن به ش ش ۳۶ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۱۲۴۹,۷۶ متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک۳۲۵ اصلی واقع در روستای سرایجوق خریداری از مالک رسمی علی حیدری محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۵۱۲

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودرآهنگ – داود غفرانی دلاور
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۰۳/۱۷ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۰۴/۰۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک دوگنبدان

## هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۰۰۰۲۰۰۰۸۰۰ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای خسرو قایدی فرزند ابو طالب بشماره شناسنامه ۴۷۹ صادره از بویراحمد یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۴۴۳.۹۲ متر مربع پلاک فرعی از اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳۸۳ فرعی از ۱۳ اصلی واقع در قریه سه تلون خریداری از مالک رسمی آقای صادق قاید جدول قدم ورثه غلامرضا درخشانی مطلق محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۴/۰۱ تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۴۰۴/۰۴/۱۷
رئیس ثبت اسناد و املاک دوگنبدان یاری زاده
م/الف ۱۸۸/۱۴۰۴

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک دوگنبدان

## هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۰۰۰۲۰۰۰۷۹۷ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای خسرو قایدی فرزند ابوطالب بشماره شناسنامه ۴۷۹ صادره از بویراحمد یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۰۲۹۶۹ متر مربع پلاک فرعی از اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳۸۴ فرعی از ۱۳ اصلی واقع در قریه سه تلون خریداری از مالک رسمی آقای صادق قاید جدول قدم ورثه صاحب نسق غلامرضا درخشانی مطلق محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۴/۰۱ تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۴۰۴/۰۴/۱۷
م/الف ۱۸۸/۱۴۰۴
رئیس ثبت اسناد و املاک دوگنبدان یاری زاده

## آگهی تحدید حدود

آگهی تحدید حدود آراء صادره هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای صادره هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان بخش ۵ دوگنبدان تصرفات مالکانه بلامعارض به شرح ذیل آگهی میگردد. نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین زراعی به مساحت ۸۴۴۳/۹۲ متر مربع فرعی ۳۸۳ از ۱۳ اصلی بنام آقای خسرو قایدی فرزند ابوطالب واقع در بخش ۵ دوگنبدان قریه سه تلون لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در یک نوبت آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت یک ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد تحدید حدود مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۳ درمحل وقوع ملک بعمل خواهد آمد.

تاریخ انتشار:۱۴۰۴/۰۴/۰۱
رئیس ثبت اسناد و املاک دوگنبدان یاری زاده
م/الف ۱۸۷/۱۴۰۴

## آگهی تحدید حدود

آگهی تحدید حدود آراء صادره هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای صادره هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان تصرفات مالکانه بلامعارض به شرح ذیل آگهی میگردد. نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین زراعی بمساحت ۳۰۲۹,۶۹ متر مربع فرعی ۳۸۴ از ۱۳ اصلی بنام آقای خسرو قایدی فرزند ابوطالب واقع در بخش ۵ دوگنبدان قریه سه تلون لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در یک نوبت آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت یک ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد تحدید حدود مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۳ درمحل وقوع ملک بعمل خواهد آمد.

تاریخ انتشار:۱۴۰۴/۰۴/۰۱
رئیس ثبت اسناد و املاک دوگنبدان یاری زاده
م/الف ۱۹۰/۱۴۰۴

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک دوگنبدان

## هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۰۰۰۲۰۰۰۸۰۰ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای خسرو قایدی فرزند ابو طالب بشماره شناسنامه ۴۷۹ صادره از بویراحمد یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۴۴۳.۹۲ متر مربع پلاک فرعی از اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳۸۳ فرعی از ۱۳ اصلی واقع در قریه سه تلون خریداری از مالک رسمی آقای صادق قاید جدول قدم ورثه غلامرضا درخشانی مطلق محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم ،اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۴/۰۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۴/۱۷
رئیس ثبت اسناد و املاک دوگنبدان یاری زاده
م/الف ۱۸۵/۱۴۰۴

## آگهی موضوع ماده۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

قوه قضائیه
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اردبیل

در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی اسامی اشخاصی که باستناد مدارک ارائه شده از طریق هیات حل اختلاف موضوع قانون مذکور مستقر در ثبت خلخال تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود را نموده اند و مالکیت متصرفی و مفرزوی ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تایید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک ثبتی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع آگهی می شود:

**از بخش ۷ هروآباد خلخال**

۱- ششدانگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احداثی به پلاک ۱۷۲فرعی از ۱۳۰۰-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای شهریار قاسمی گاودول: از مالکیت اولیه هدایت اله مددی به مساحت ۱۹۷.۷۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲-ششدانگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۱۲۷ فرعی از ۱۴۳۲-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای سیدمصطفی کلامی الهاشم: از مالکیت اولیه ماهرخ ترابی به مساحت ۱۴۷.۱۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۳-ششدانگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احداثی به پلاک ۱۶ فرعی از ۱۴۷۱-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای فیروز صادق زاده: از مالکیت اولیه نادر محقق به مساحت ۱۶۱.۲۲ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۴-ششدانگ یکباب‌خانه ومحوطه پلاک ۸۷ فرعی از ۱۷۰۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای فتح اله فتاحی: از مالکیت اولیه منیره تیمورزاده به مساحت ۱۹۲.۸۲ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۵-ششدانگ یکباب‌خانه ومحوطه به پلاک ۸۸ فرعی از ۱۷۰۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای صادق فرجی ترک: از مالکیت اولیه تیمور تیمورزاده به مساحت ۱۱۱.۷۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۶-ششدانگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احداثی به پلاک ۸۹ فرعی از ۱۷۰۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقایان یحیی،احدصمد همگی نگاری:بالسویه از مالکیت اولیه بهیه تیمورزاده به مساحت ۲۳۲ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۷-ششدانگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احداثی به پلاک ۹۰ فرعی از ۱۷۰۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقایان یحیی،احدصمد همگی نگاری:بالسویه از مالکیت اولیه بهیه تیمورزاده به مساحت ۲۴۴.۱۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۸-ششدانگ یکباب‌خانه و محوطه به پلاک ۱۷۰۹-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم گلستان علیزاده: از مالکیت اولیه عبادالله فتح اله زاده به مساحت ۱۱۴.۳۸ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۸-ششدانگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احداثی به پلاک ۵۰ فرعی از ۱۷۱۱-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای آزین قلیزاده هشین: از مالکیت اولیه حکم اله شیخعلی زاده به مساحت ۲۰۷.۳۹ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۹-ششدانگ یک قطعه باغ به پلاک ۳ فرعی از ۱۷۷۱-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای حبیب اله فرهودی: از مالکیت اولیه هدایت اله فرهودی به مساحت ۲۲۶۳.۶۷ مترمربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۰-ششدانگ یکقطعه زمین محصور با انباری احداثی به پلاک ۱۲۲ فرعی از ۱۷۳۵-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای یزدان احدپور: از مالکیت اولیه انصاف نوری به مساحت ۶۷ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۱-ششدانگ یک قطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۱ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای سید اصغر مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۹۱۱۸۷. متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۲-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۲ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای سید اصغر فرهودی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۲۰۱ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۳-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۳ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی سید حمید مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۲۱۸.۱۷ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۴-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۴ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای سید فرشاد مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۱۷۳.۸۳ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۵-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۵ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی سید توحید مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۱۹۸.۲۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۶-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۶ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی سید امین مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۱۷۸.۵۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۷-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۷ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی سید راشد مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزاموذنی به مساحت ۱۹۹.۱۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۸-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۸ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم زیلا مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۳۰۱.۳۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۱۹-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۶۹ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم ژاله مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۱۹۸.۲۱ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲۰-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۷۰ فرعی از ۱۷۴۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم منظر مهدوی: از مالکیت اولیه روح افزا موذنی به مساحت ۲۴۲.۲۱ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲۱-ششدانگ یکقطعه زمین محصوربه پلاک ۷۷ فرعی از ۱۷۹۳-اصلی مفروزی مجزا شده از ۱۵ فرعی مورد تقاضا و متصرفی اقای رمز علی قدیری گزاز: از مالکیت اولیه التفات بختیارزاده به مساحت ۳۹.۲۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲۲-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۴۵ فرعی از ۱۸۶۸-اصلی مجزا شده از یک فرعی مورد تقاضا و متصرفی خانم سید رویا کاظمی: از مالکیت اولیه اردشیر خاک نژاد به مساحت ۱۸۴.۵۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲۳-ششدانگ یکباب خانه و محوطه به پلاک ۴۶ فرعی از ۱۸۶۸-اصلی مجزا شده از یک فرعی مورد تقاضا و متصرفی خانم آفرین حیدری ومحمدرضا کریمی: بالسویه از مالکیت اولیه جمشید خاکنژاد به مساحت ۱۵۰.۳۱ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲۴-ششدانگ یکقطعه زمین محصور باعیانی احداثی به پلاک ۱۴۶ فرعی از ۱۸۹۴-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانمهاتوران وزهرا هردو بادیاب: بالسویه از مالکیت اولیه اقبال بادیاب به مساحت ۱۴۹.۵۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

۲۵-ششدانگ یکباب خانه محوطه به پلاک ۳۲ فرعی از ۱۹۵۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم زینب غلامی بیرق: از مالکیت اولیه مصطفی وحسن لطفی به مساحت ۳۵۳.۶۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد.

**از بخش ۷ خانندبیل خلخال**

۲۶-ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۳۵۳۲ فرعی از ۱۹۰۹-اصلی مورد تقاضا و متصرفی اقای احسان لطفی: از مالکیت اولیه بایرامعلی مولاپوربه مساحت ۱۰۸۶.۱۳متر مربع واقع در اراضی اندبیل.

۲۷-ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۳۵۳۳ فرعی از ۱۹۰۹-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم فهمیده فیاضی: از مالکیت اولیه نعمت اله فیاضی به مساحت ۵۲۹.۳۶متر مربع واقع در اراضی اندبیل.

۲۸-ششدانگ یک قطعه باغ به پلاک ۱۲۹ فرعی از ۱۹۱۳-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای سعید سعادتی نیا: ازمالکیت اولیه محراب خوش رفتار به مساحت ۱۰۲۵.۳۵ متر مربع واقع در اراضی اناویز.

۲۹-ششدانگ یک قطعه باغچه به پلاک ۱۳۰ فرعی از ۱۹۱۳-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای شهریار گرماخیز اناویز: ازمالکیت اولیه اسرافیل گرماخیز به مساحت ۵۵۶.۵۲متر مربع واقع در اراضی اناویز.

۳۰-ششدانگ یک قطعه باغچه به پلاک ۱۳۱ فرعی از ۱۹۱۳-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای لشکر اکبرزاده: ازمالکیت اولیه محمد علی اکبرزاده به مساحت ۵۵۷.۰۹متر مربع واقع در اراضی اناویز.

۳۱-ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی دیم به پلاک ۱۳۲ فرعی از ۱۹۱۳-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای لشکر اکبرزاده: ازمالکیت اولیه محمد علی اکبرزاده به مساحت ۴۵۳۵.۶۳ متر مربع واقع در اراضی اناویز.

۳۱-ششدانگ یک قطعه باغ به پلاک ۱۳۶ فرعی از ۱۹۱۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای مدد فتح اله زاده: ازمالکیت اولیه عبرت اله فتح اله زاده به مساحت ۱۱۱۱.۰۶متر مربع واقع در اراضی ایلوانق.

۳۲-ششدانگ یک قطعه باغ به پلاک ۱۳۷ فرعی از ۱۹۱۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای حیدر فتح اله زاده: ازمالکیت اولیه عبرت اله فتح اله زاده به مساحت ۱۳۶۳.۷۵ متر مربع واقع در اراضی ایلوانق.

۳۳-ششدانگ یک قطعه باغ به پلاک ۱۳۸ فرعی از ۱۹۱۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم حمیراء جبرئیلی: ازمالکیت اولیه عبرت اله فتح اله زاده به مساحت ۹۵۸.۰۴ متر مربع واقع در اراضی ایلوانق.

۳۴-ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۳۹ فرعی از ۱۹۱۶-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم فریبا فولادی: ازمالکیت اولیه مرتضی و زهرا ومریم وروح اله همگی شکری به مساحت ۳۰۸۰.۰۱ متر مربع واقع در اراضی ایلوانق.

۳۵-ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۲۳۷ فرعی از ۱۹۳۳-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای دلاور بابائی: ازمالکیت اولیه محمدبابائی به مساحت ۲۱۰۴.۷۸متر مربع واقع در اراضی گزاز.

۳۶-ششدانگ یک قطعه باغچه به پلاک ۱۶۶ فرعی از ۱۹۳۸-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم اقدس نظری: ازمالکیت اولیه حبیب اله نظری به مساحت ۹۶۸.۰۶ متر مربع واقع در اراضی ترک .

۳۷-ششدانگ یکقطعه زمین محصور به پلاک ۴۳۱ فرعی از ۱۹۴۱-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم صفیه نوری محمودآباد : ازمالکیت اولیه اسلام نوری به مساحت ۳۵۶.۲۵متر مربع واقع در اراضی مزجین.

۳۸-ششدانگ یکقطعه زمین محصور به پلاک ۴۳۲ فرعی از ۱۹۴۱-اصلی مورد تقاضا و متصرفی خانم صفیه نوری محمودآباد : ازمالکیت اولیه اسلام نوری به مساحت ۴۶۸.۶۸ متر مربع واقع در اراضی مزجین.

۳۹-ششدانگ یکقطعه باغ به پلاک ۴۳۳ فرعی از ۱۹۴۱-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای سید جاوید رفیعی : ازمالکیت اولیه حبیب اله باقری به مساحت ۳۲۴۳.۲۵ متر مربع واقع در اراضی مزجین.

۴۰-ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۴۵ فرعی از ۱۹۴۳-اصلی مورد تقاضا و متصرفی آقای یداله طالبی چلنبر : ازمالکیت اولیه ایاز صادقزاده به مساحت ۲۰۳۴.۷۶ متر مربع واقع در اراضی بلیل.

۴۱-ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۹۱۸ فرعی از۱۹۴۴-اصلی مفروز مجزاشده از۲۶۷فرعی مورد تقاضا و متصرفی آقای محمد سلیمی زاویه : ازمالکیت اولیه سید مسلم سلیمی به مساحت ۱۶۲۰.۴۳ متر مربع واق

# مدیریت منابع انسانی با کمک هوش مصنوعی: انقلاب بی‌صدا در قلب سازمان‌ها

**نویسنده: علی آل‌علی**

در طول سال‌های اخیر مدیران منابع انسانی بیشتر از همیشه زیر فشار تصمیم‌های حساس، انبوهی از داده‌ها و انتظارات متنوع نیروی کار قرار گرفته‌اند. زمانی تصور می‌شد اداره نیروی انسانی تنها به گزینش و حقوق و دستمزد محدود می‌شود، اما امروزه این حوزه به نقطه عطفی برای موفقیت یا سقوط برندها تبدیل شده است. در چنین شرایطی هوش مصنوعی به مثابه نیرویی تازه نفس توانسته نظم و دقتی بی‌سابقه به این بخش تزریق کند.

فناوری هوش مصنوعی دیگر فقط ابزار شرکت‌های تکنولوژیک نیست، بلکه اکنون در اتاق‌های مدیریت منابع انسانی هم حضور دارد. از استخدام هوشمند گرفته تا پیش‌بینی نرخ ترک کارکنان، هوش مصنوعی توانسته چشمی دقیق‌تر و مغزی سریع‌تر برای مدیران فراهم کند. این تکنولوژی نه تنها در صرفه‌جویی زمان و منابع موثر است، بلکه در تحلیل الگوهای رفتاری و تصمیم‌سازی‌های دقیق نقشی بی‌بدیل ایفا می‌کند.

از همین رو دیگر نمی‌توان مدیریت منابع انسانی را بدون بهره‌گیری از هوش مصنوعی تصور کرد. برندهایی که در این مسیر حرکت نمی‌کنند، رفته رفته مزیت رقابتی خود را از دست خواهند داد، اما سوال اصلی اینجاست: چگونه باید از هوش مصنوعی برای مدیریت بهینه منابع انسانی استفاده کرد؟ ما در ادامه به بررسی دقیق تکنیک‌هایی خواهیم پرداخت که هوش مصنوعی را به ابزاری حیاتی برای تیم‌های منابع انسانی تبدیل کرده‌اند.

**استخدام هوشمند: انتخاب بهترین گزینه‌ها با داده‌های دقیق**

در گذشته نه چندان دور استخدام فرآیندی زمانبر، پرهزینه و اغلب غیردقیق بود. شرکت‌ها رزومه‌ها را یکی یکی بررسی می‌کردند و تصمیم‌ها به شهود مدیر منابع انسانی وابسته بود، اما با ورود هوش مصنوعی، این فرآیند به مرحله‌ای از تحول رسیده که دقت، سرعت و عدالت را همزمان دربر می‌گیرد. هوش مصنوعی از طریق تحلیل کلان داده‌ها می‌تواند کاندیداهای مناسب را براساس فاکتورهایی بسیار بیشتر از آنچه در رزومه نوشته شده، شناسایی کند.

یکی از مزیت‌های اصلی استخدام هوشمند این است که الگوریتم‌ها بدون تعصب، و تنها براساس شایستگی‌ها تصمیم‌گیری می‌کنند. این موضوع می‌تواند به حذف سوگیری‌های ناخودآگاه در فرآیند جذب کمک کند و تنوع بیشتری در نیروی کار سازمان‌ها ایجاد نماید. به علاوه، هوش مصنوعی می‌تواند از روی داده‌های تاریخی سازمان، بهترین الگوهای استخدام را تحلیل کرده و بهینه‌سازی مداومی ارائه دهد.

پلتفرم‌هایی مانند هایر ویو (HireVue) یا پایمتریکس (Pymetrics) از هوش مصنوعی برای تحلیل ویدئوهای مصاحبه یا بازی‌های روان‌شناختی داوطلبان استفاده می‌کنند تا نقاط قوت، تیپ شخصیتی و تناسب فرهنگی هر فرد را بررسی نمایند. این اطلاعات برای انتخاب دقیق‌تر و همراستایی با فرهنگ سازمانی بسیار ارزشمند است. در نتیجه استخدام هوشمند نه تنها کیفیت جذب نیرو را بالا می‌برد، بلکه زمان زیادی را نیز برای تیم منابع انسانی ذخیره می‌کند. وقتی شرکت‌ها بتوانند ظرف چند ساعت کاندیداهای برتر را شناسایی کنند، دیگر نیازی به هفته‌ها بررسی و آزمون‌های دستی نیست. به این ترتیب رقابت برای جذب استعدادها در بازاری که کمبود نیروی متخصص در آن بیداد می‌کند، به نفع برندهایی با سیستم هوشمند تغییر می‌کند.

فراموش نکنید، استخدام هوشمند نشان می‌دهد که تصمیم‌گیری‌های منابع انسانی، اگرچه در ظاهر انسانی‌ترین بخش سازمان هستند، اما با کمک هوش مصنوعی می‌توانند به یکی از علمی‌ترین و اثربخش‌ترین فرآیندهای سازمان تبدیل شوند.

**تحلیل احساسات کارکنان: درک عمیق‌تری از حال و هوای درون سازمان**

یکی از دغدغه‌های همیشگی مدیران منابع انسانی شناخت دقیق و بی‌واسطه از احساسات کارکنان است، اما اغلب کارمندان آنقدر صادقانه یا سریع بازخورد نمی‌دهند که بشود از دل جلسات رسمی یا فرم‌های ارزیابی، به تصویر شفافی رسید. اینجاست که هوش مصنوعی، با قدرت تحلیل داده‌های غیرساختارمند مانند ایمیل‌ها، پیام‌ها و نظرسنجی‌های داخلی، ابزاری قدرتمند برای سنجش احساسات درون سازمانی به حساب می‌آید.

تحلیل احساسات (Sentiment Analysis) به کمک الگوریتم‌های یادگیری ماشین می‌تواند از روی زبان نوشته شده یا گفتاری کارکنان، احساسات غالب را استخراج کند. برای مثال، اگر کارمندان در پیام‌های داخلی بیش از حد از واژه‌هایی مثل «خستگی» یا «بی‌عدالتی» استفاده کنند، سیستم به سرعت آن را شناسایی و به مدیران هشدار می‌دهد. این هشدارها می‌توانند جلوی ترک خدمت یا ایجاد بحران را بگیرند.

علاوه بر این، شرکت‌ها می‌توانند با کمک این تحلیل‌ها، به شناخت بهتری از فرهنگ داخلی سازمان برسند. ممکن است تیمی خاص در مقایسه با سایر بخش‌ها دچار فرسودگی بیشتر باشد یا رهبری ناسازگارانه‌ای داشته باشد که به روحیه تیم آسیب می‌زند. تحلیل احساسات با ارائه چنین بینشی می‌تواند به مدیران برای مداخله به موقع و مؤثر کمک کند.

یکی دیگر از مزایای تحلیل احساسات با کمک هوش مصنوعی، امکان پایش مستمر وضعیت سازمان بدون دخالت انسانی است. به جای انتظار برای نظرسنجی‌های سالانه یا جلسات گاه به گاه، مدیران می‌توانند هر روز تصویر به روزی از وضعیت کارکنان داشته باشند. این پایش بلادرنگ می‌تواند تصمیم‌گیری‌ها را دقیق‌تر، واکنش‌ها را سریع‌تر و ارتباطات سازمانی را همدلانه‌تر کند.

در مجموع، تحلیل احساسات به برندها کمک می‌کند تا نه تنها کارکنان را بهتر درک کنند، بلکه با شناخت زودهنگام مشکلات، از هزینه‌های خروج کارکنان، افت بهره‌وری یا ایجاد فضای منفی در سازمان جلوگیری کنند. این یعنی هوش مصنوعی به جای یک ابزار فنی صرف، تبدیل به یک حسگر انسانی برای سازمان می‌شود.

**پیش‌بینی ترک شرکت: آمادگی برای مقابله با ریسک خروج استعدادها**

یکی از دغدغه‌های اساسی تیم منابع انسانی، پیش‌بینی و کنترل نرخ ترک خدمت کارکنان است. از دست دادن یک نیروی کلیدی نه‌تنها هزینه‌بردار است، بلکه می‌تواند اختلالاتی جدی در فرایندهای سازمانی ایجاد کند. در این زمینه، هوش مصنوعی توانسته با تحلیل داده‌های تاریخی، الگوهای رفتاری و حتی اطلاعات بیرونی، به پیش‌بینی احتمال ترک خدمت کارکنان کمک شایانی کند. با استفاده از مدل‌های پیش‌بینی شرکت‌ها می‌توانند شاخص‌هایی را شناسایی کنند که اغلب پیش‌زمینه خروج کارمندان هستند. از جمله این شاخص‌ها می‌توان به کاهش تعامل، افت عملکرد، افزایش تاخیرها یا تغییر ناگهانی در بازخوردها اشاره کرد. هوش مصنوعی می‌تواند این علائم هشدار را به موقع تشخیص داده و آنها را به مدیران گزارش دهد تا مداخلات به موقع و هدفمند انجام شود.

اگر الگوریتم‌ها نشان دهند که یکی از اعضای تیم احتمال بالایی برای ترک شغل دارد، مدیر منابع انسانی می‌تواند با او جلسه‌ای برگزار کند، مشکلات احتمالی را شناسایی کرده و راه حل‌هایی مانند ارتقای شغلی، انعطاف بیشتر یا افزایش انگیزش را پیشنهاد دهد. این رویکرد به برندها اجازه می‌دهد پیش از آنکه دیر شود، بحران را کنترل کنند. یکی از نقاط قوت این تکنیک آن است که کاملاً متناسب با داده‌ها و ویژگی‌های خاص هر سازمان طراحی می‌شود. الگوریتم‌ها براساس داده‌های داخلی مانند سن، سمت، مدت‌زمان استخدام، نتایج ارزیابی‌ها و حتی داده‌های رفتاری، الگوهای خاصی را شناسایی کرده و پیش‌بینی‌هایی با دقت بالا ارائه می‌دهند. این یعنی هر سازمان می‌تواند مدل مخصوص به خود را برای پیش‌بینی ریسک خروج ایجاد کند.

استفاده از این ابزار به مدیران کمک می‌کند تا نه تنها برنامه‌های جانشین‌پروری بهتری داشته باشند، بلکه استراتژی‌هایی برای افزایش ماندگاری کارکنان طراحی کنند. از دیدگاه اقتصادی و انسانی، کاهش نرخ ترک خدمت یکی از مهمترین شاخص‌های موفقیت تیم منابع انسانی است و هوش مصنوعی آن را به شیوه‌ای علمی و دقیق ممکن می‌سازد.

**شخصی‌سازی مسیر رشد و توسعه شغلی: خلق تجربه‌ای منحصر به فرد برای هر کارمند**

در دنیای منابع انسانی مدرن، دیگر نمی‌توان با یک برنامه آموزش عمومی و یکسان برای همه کارکنان، انتظار رشد پایدار و انگیزه مداوم داشت. کارمندان امروزی خواهان مسیری هستند که دقیقاً با علایق، توانایی‌ها و اهداف شخصی‌شان همراستا باشد. اینجاست که هوش مصنوعی وارد عمل می‌شود و مسیر رشد حرفه‌ای را برای هر فرد شخصی‌سازی می‌کند. این فناوری با تحلیل داده‌های مربوط به عملکرد، بازخورد، مهارت‌های فعلی و علایق فردی، می‌تواند برنامه‌ای کاملا سفارشی برای آموزش، ارتقا و توسعه هر فرد ارائه دهد.

برای مثال، اگر هوش مصنوعی تشخیص دهد که یک کارمند تمایل و پتانسیل بالایی در زمینه مدیریت پروژه دارد، می‌تواند دوره‌های آموزشی مرتبط، پروژه‌های داخلی مناسب و حتی مسیر ارتقا به سمت مدیریت را پیشنهاد کند. این سطح از شخصی‌سازی نه تنها احساس دیده شدن و اهمیت داشتن را در کارکنان تقویت می‌کند، بلکه احتمال ماندگاری و تعهد آنها به سازمان را نیز افزایش می‌دهد. علاوه بر این، سیستم‌های هوش مصنوعی قادرند روند پیشرفت کارکنان را به صورت مستمر پایش کرده و بازخوردهای دقیقی ارائه دهند. مثلاً اگر فردی در یادگیری یک مهارت خاص کند پیش می‌رود، الگوریتم‌ها می‌توانند با پیشنهاد منابع جایگزین یا مربی‌گری هدفمند، مانع از دلسردی و افت عملکرد او شوند. این یعنی تجربه آموزشی در سازمان، زنده، پویا و مطابق با ریتم هر فرد طراحی می‌شود.

یکی از مزایای مهم این روش، آن است که فرصت‌های رشد را برای کارکنان در تمام سطوح سازمان برابر می‌کند. در ساختارهای سنتی، معمولاً تنها نخبگان یا نیروهای نزدیک به مدیریت از فرصت‌های توسعه برخوردار بودند، اما با کمک هوش مصنوعی، این امکان برای همه فراهم می‌شود و از این طریق، عدالت سازمانی تقویت شده و استعدادهای پنهان کشف می‌شوند. شخصی‌سازی مسیر رشد با کمک هوش مصنوعی به معنای ایجاد یک تجربه کارمندی کاملاً انسانی و منحصر به فرد است نه براساس حدس و گمان مدیران، بلکه با تکیه بر داده‌های دقیق، رفتارهای واقعی و پتانسیل اثبات شده. این رویکرد جدید می‌تواند منابع انسانی را از یک بخش صرفاً اجرایی، به یکی از موتورهای راهبردی سازمان تبدیل کند.

**اتوماسیون فرآیندهای منابع انسانی: حذف کارهای تکراری**

بخش منابع انسانی اغلب با حجم بالایی از کارهای تکراری، زمانبر و گاه طاقت‌فرسا مواجه است؛ از ثبت اطلاعات پرسنلی و پردازش مرخصی‌ها گرفته تا زمان‌بندی مصاحبه‌ها و پاسخ به ایمیل‌های پرتعداد. چنین فرآیندهایی، اگرچه ضروری‌اند، اما وقت و انرژی زیادی از مدیران منابع انسانی می‌گیرند و مانع تمرکز آنها بر مسائل راهبردی‌تر می‌شوند. هوش مصنوعی در اینجا نقشی کلیدی ایفا می‌کند: با اتوماسیون فرآیندهای منابع انسانی، زمان را آزاد و بهره‌وری را افزایش می‌دهد.

برای مثال، چت بات‌های مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند به پرسش‌های متداول کارکنان درباره قوانین داخلی، سیاست‌های بیمه یا وضعیت مرخصی پاسخ دهند. این امر باعث می‌شود نیازی به پاسخگویی فردی نباشد و تیم منابع انسانی بتواند تمرکزش را به موضوعات مهمتری معطوف کند. از سوی دیگر، ابزارهای اتوماسیون می‌توانند فرآیند جذب نیرو، غربالگری رزومه‌ها و حتی برنامه‌ریزی مصاحبه‌ها را با دقت و سرعت بیشتری انجام دهند.

همچنین، فرآیندهای مربوط به مدیریت عملکرد مانند جمع‌آوری بازخورد، تنظیم گزارش‌های دوره‌ای یا پردازش پاداش‌ها و ترفیع‌ها نیز می‌توانند به صورت خودکار و براساس داده‌های واقعی انجام شوند. هوش مصنوعی قادر است اطلاعات را از چندین منبع داخلی جمع‌آوری کرده، الگوهای رفتاری را شناسایی کند و به مدیران منابع انسانی گزارش‌هایی هوشمند ارائه دهد که به تصمیم‌گیری بهتر کمک می‌کنند.

مزیت کلیدی اتوماسیون این است که دقت و یکنواختی را افزایش می‌دهد. برخلاف روش‌های دستی که احتمال خطا، فراموشی یا سوگیری در آنها بالاست، سیستم‌های خودکار می‌توانند بدون وقفه، با دقت بالا و به صورت منظم کار کنند. این یعنی کاهش خطاهای منابع انسانی و بهبود تجربه کارکنان در تعامل با سیستم‌های اداری.

در مجموع، اتوماسیون با کمک هوش مصنوعی می‌تواند منابع انسانی را از یک واحد بوروکراتیک و سنتی، به بخشی چابک، دقیق و هوشمند تبدیل کند. این تحول نه تنها رضایت مدیران را بالا می‌برد، بلکه تجربه کارکنان از سازمان را نیز بسیار بهبود می‌بخشد.

**تحلیل داده‌های عملکردی: تصمیم‌گیری علمی در مدیریت استعداد**

در گذشته سنجش عملکرد کارکنان اغلب به ارزیابی‌های سالانه، گزارش‌های دستی یا نظرات کیفی محدود می‌شد روش‌هایی که هم ذهنی بودند و هم ناقص. اما هوش مصنوعی با ورود به این حوزه، انقلابی ایجاد کرده است. حالا سازمان ها می‌توانند با استفاده از الگوریتم‌های پیشرفته، داده‌های عملکردی کارکنان را به صورت دقیق، مستمر و بدون سوگیری تحلیل کنند و براساس این تحلیل‌ها، تصمیم‌گیری‌های شفاف‌تری داشته باشند.

این داده‌ها می‌توانند شامل تعداد پروژه‌های موفق، سرعت انجام کار، میزان تعامل با همکاران، رضایت مشتریان، سطح بهره‌وری در ساعات کاری و بسیاری از شاخص‌های رفتاری دیگر باشند. هوش مصنوعی این اطلاعات را از منابع مختلف جمع‌آوری می‌کند و سپس با شناسایی الگوها، نقاط قوت و ضعف هر کارمند را به صورت تصویری و عددی نمایش می‌دهد. این شفافیت در تحلیل عملکرد، به مدیران کمک می‌کند تصمیم‌های عادلانه‌تری درباره پاداش، ارتقا یا حتی نیاز به آموزش بگیرند.

مزیت بزرگ این سیستم‌ها آن است که دیگر نیازی به قضاوت‌های شخصی یا برداشت‌های فردی نیست. وقتی یک کارمند احساس می‌کند براساس داده‌های واقعی سنجیده شده و نه سلیقه مدیرش، اعتماد بیشتری به سیستم خواهد داشت. این اعتماد باعث افزایش انگیزه و در نهایت، افزایش عملکرد می‌شود.

نکته کلیدی اینکه تحلیل داده‌های عملکردی به تیم منابع انسانی کمک می‌کند تا روندهای کلی سازمان را نیز درک کند. برای مثال، اگر اکثر کارکنان در یک بخش خاص بهره‌وری پایینی دارند، شاید مشکل از سیستم کاری، رهبری یا ساختار تیم باشد. هوش مصنوعی این بینش‌ها را در اختیار سازمان قرار می‌دهد تا بتواند اقدامات اصلاحی کلان انجام دهد. تحلیل داده‌های عملکرد با کمک هوش مصنوعی، منابع انسانی را وارد عصر تصمیم‌گیری علمی و مبتنی بر شواهد می‌کند. این یعنی سازمان‌ها به جای تکیه بر شهود، بر داده‌ها تکیه می‌کنند و همین موضوع است که می‌تواند مزیت رقابتی پایدار در جذب و حفظ استعدادها ایجاد کند.

**سخن پایانی**

مدیریت منابع انسانی دیگر آن واحد کلاسیک و بایگانی محور گذشته نیست. در دنیای پیچیده، رقابتی و متغیر امروز، سازمان‌ها به ابزارهایی نیاز دارند که به آنها کمک کنند هم کارکنان را بهتر بفهمند و هم تصمیم‌های دقیق‌تری بگیرند. هوش مصنوعی در این میان، نه فقط یک تکنولوژی جدید، بلکه تحولی بنیادین در نحوه تعامل با سرمایه انسانی است. از جذب استعداد گرفته تا بهینه‌سازی عملکرد و ایجاد تجربه‌ای شخصی‌سازی‌شده برای رشد شغلی، هوش مصنوعی به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که هم بهره‌وری‌شان را افزایش دهند و هم رضایت کارکنان را به طور پایدار حفظ کنند. اگرچه برخی هنوز با تردید به نقش هوش مصنوعی در منابع انسانی نگاه می‌کنند، اما واقعیت این است که آینده، ترکیبی از انسان و ماشین خواهد بود؛ ترکیبی که در آن، هوش مصنوعی کارهای تکراری و تحلیلی را انجام می‌دهد و انسان‌ها بر تصمیم‌های راهبردی، انسانی و اخلاقی تمرکز می‌کنند. اتوماسیون هوشمند، تحلیل داده‌های عملکردی، پیش‌بینی نیازهای آینده و حتی طراحی تجربه‌های منحصربه‌فرد برای کارکنان، همه از مزایای روشن این فناوری در حوزه منابع انسانی‌اند.

آنچه اکنون اهمیت دارد، نه فقط استفاده از هوش مصنوعی، بلکه استفاده درست و آگاهانه از آن است. سازمان‌هایی که بتوانند این فناوری را به خوبی در ساختار منابع انسانی خود ادغام کنند، مزیتی رقابتی واقعی در بازار خواهند داشت؛ مزیتی که نه تنها در کاهش هزینه‌ها یا سرعت فرآیندها خلاصه می‌شود، بلکه در کیفیت روابط انسانی، دقت تصمیم‌ها و توانایی جذب و نگهداشت استعدادها نیز نمود می‌یابد. باید پذیرفت که مدیریت منابع انسانی دیگر نمی‌تواند بدون فناوری معنا داشته باشد. همانطور که دنیای کار به سوی پیچیدگی‌های بیشتر پیش می‌رود، تنها آن دسته از سازمان‌ها که بتوانند هم زمان از قدرت داده‌ها و درک انسانی استفاده کنند، قادر خواهند بود آینده‌ای پایدار، نوآورانه و انسانی‌تر بسازند.

منابع:
/https://www.aihr.com/blog/ai-in-hr
https://www.gartner.com/en/human-resources/topics/artificial-intelligence-in-hr
https://www.aon.com/en/insights/articles/how-artificial-intelligence-is-transforming-human-resources-and-the-workforce

نوبت اول

آگهی فراخوان مزایده عمومی

شهرداری شهرقدس در نظر دارد نسبت به **واگذاری بهره برداری ازمجموعه استخر دوقلو ( بانوان و آقایان) محله سرخحصار به مساحت تقریبی ۱۳۰۰ متر مربع با قیمت پایه کارشناسی ماهیانه ۷/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وسالیانه ۸۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت اجاره برای مدت یکسال بشرح جدول ذیل از طریق مزایده عمومی** اقدام نماید.

**تضمین شرکت در مزایده:**
پرداخت تضمین شرکت در مزایده به صورت ضمانت نامه معتبر بانکی یا بصورت نقدی از طریق شماره حساب ۰۱۰۵۷۰۸۳۲۷۰۰۳ نزد بانک ملی بنام شهرداری شهر قدس معادل ۵٪ قیمت کارشناسی سالیانه ( ۴/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ) می باشدارائه هر نوع چک اعم از بانکی یا تضمینی و یا سایر موارد مشابه به عنوان ضمانت نامه، به هیچ عنوان قابل قبول نمیباشدمزایده گران می بایستی ضمانتنامه شرکت در مزایده را پیش از پایان مدت تحویل پیشنهادات به امور قرارداد های شهرداری قدس تحویل نمایند.

**قیمت اسناد و نحوه واریز وجه:**
قیمت اسناد مزایده ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هشت میلیون ریال) می باشد که به حساب شماره ۰۱۰۵۷۰۸۲۹۸۰۰۰ به نام شهرداری شهر قدس نزد بانک ملی و بصورت الکترونیکی از طریق سامانه تدارکات دولت به نشانی www.setadiran.ir قابل پرداخت می باشد.

**مهلت خرید اسناد:**
شروع خرید اسناد مزایده از مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۰۸ لغایت ۱۴۰۴/۰۴/۱۱ بوده و اسناد و مدارک مزایده ظرف مهلت مندرج درسامانه تدارکات دولت به نشانی www.setadiran.ir قابل دریافت می باشد.

**مهلت تحویل و مدت اعتبار پیشنهادات:**
مهلت تحویل ضمانتنامه تاساعت ۱۳ مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۵ و آخرین مهلت بارگذاری اسناد تا ساعت ۱۳ همانروز از طریق بارگذاری در سامانه تدارکات دولت www.setadiran.ir می باشد.

**ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی می باشد:**
برگزاری مزایده صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرآیند مزایده و اطلاع از وضعیت برنده بودن مزایده گران محترم از این طریق امکان پذیر می باشد. کلیه اطلاعات موارد اجاره شامل مشخصات ، شرایط و نحوه اجاره در برد اعلان عمومی سامانه مزایده قابل مشاهده و بررسی و انتخاب می باشد. در صورت بروز هرگونه تناقض در موارد مندرج در آگهی با سامانه ستاد ملاک عمل سامانه ستاد خواهد بود سایر شرایط در اسناد مزایده قید شده است.
سپرده اشخاص اول تا سوم تا زمان عقد قرارداد نزد شهرداری باقی می ماند و هرگاه برندگان اول و دوم و سوم مزایده حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
شهرداری در رد یا قبول هریک از پیشنهادات مختار است.

**مجوز مورد نیاز جهت شرکت در مزایده:**
کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط .
مزایده گران می بایست دارای سابقه فعالیت و رضایتنامه کتبی باشند.
پرداخت اجاره بها و تخلیه از طریق دریافت چک صیاد و تضامین قرارداد بصورت نقدی یا ضمانتنامه بانکی قابل پرداخت می باشد.
سایر شرایط در اسناد مزایده قید شده است.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۴/۰۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۴/۰۸
روابط عمومی شهرداری شهر قدس

شناسه آگهی: ۱۹۴۷۷۴۲ نوبت دوم

آگهی مناقصه

شرکت ملی حفاری ایران
مشخصات مناقصه:

| نام مناقصه گزار | شماره تقاضا/مناقصه | شرح تقاضا | شماره فراخوان | مبلغ برآورد (ریال ارز) | مبلغ تضمین |
|---|---|---|---|---|---|
| شرکت ملی حفاری ایران | ۰۲۲۲۲۶۱ | لیفتر کار | ۲۰۰۲۰۹۲۹۸۵۰۰۰۲۲۲ | ۲۵۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ | ۲۲/۸۴۵/۰۰۰/۰۰۰ |

روش ارزیابی : بر اساس کسب حداقل امتیاز مربوط به معیارهای موجود در استعلام های ارزیابی کیفی که توسط متقاضیان شرکت در مناقصه تکمیل می شود، انجام می گردد( حداقل امتیاز =۵۰)
توضیحات: در صورت نیاز کواهینامه های مورد و ... نیاز درج گردد.
تاریخ شروع دریافت : توزیع اسناد از یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم آغاز شده و تا ۱۰ روز پس از آن ادامه خواهد داشت. تاریخ شروع : از ۱۴۰۴/۰۴/۰۲ لغایت ۱۴۰۴/۰۴/۱۱ )
محل دریافت : سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir تحویل اسناد: ۱۴۰۴/۰۴/۲۸
آخرین مهلت: ۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت اسناد
انواع تضامین قابل قبول : ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی دارای مجوز فعالیت از بانک مرکزی اصل ایش وارز و وجه نقد به حساب شماره ۲۰۰۱۱۱۱۰۰۴۲۷۶۶۲۶ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران (شماره شبا IR۲۵۰۱۰۰۰۰۰۰۱۱۱۰۰۴۲۷۶۶۲۶ و سایر تضمین های معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۵۹ ت / ۱۲۲۴۰۲ مورخ ۹۲/۰۹/۲۲ مورد قبول و پذیرش می باشد
مدت اعتبار پیشنهاد/ تضمین : ۹۰ روز (برای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید باشد)
تذکر : تحویل اسناد به شرکت کلیه پیشنهادات در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ( ستاد ) به نشانی www.setadiran.ir بارگزاری گردد و اصل ضمانت نامه به آدرس اهواز - بلوار پاسداران بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول پارت B - اتاق ۱۰۲ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات - شماره تماس ۳۲۱۲۸۵۶۹ - ۳۲۱۲۸۵۸۰ - ۰۶۱ تحویل گردد.
کانال های اطلاع‌رسانی شرکت ملی حفاری ایران www.nide.ir http://eapp.ir.nide.pr
فرصت امروز

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۳/۳۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۴/۰۱
شرکت ملی حفاری ایران – اداره مناقصات و قراردادها

# مدیریت خشم در محل کار: مهارتی کمیاب در دنیای کسب و کار

**نویسنده: علی آل‌علی**

شـرکتی را تصور کنید که در آن فضای کاری تبدیل بـه صحنـه‌ای دلخراش از تنـش و نزاع شـده؛ هر روز اعضـای تیم درگیـر دعواهایی می‌شـوند که مثل آتش سـوزی بی‌مهار فضای اداری را به جهنمی از خشم بدل کرده اسـت. در این محیط صدای فریادها، شکایت‌های بی‌پایـان و برخوردهـای تنـد جـای فضـای خلاقیت و نـوآوری را گرفتـه و باعث فروپاشـی روحیه و انگیزه کارکنان شده است. بی‌شک صحبت از موفقیت سازمانی در چنین شرایطی بیشتر شبیه یک شوخی تلخ است تا ادعایی واقعی.

در میـان این بحران حتی کوچک‌تریـن گفت‌وگو به مثابـه میدان نبردی بـرای بیان نفـرت و بی‌تفاوتی به نظر می‌رسد. راه‌های ارتباطی دچار ناهماهنگی شده‌اند و هرگونـه تلاش برای حل مسـئله به سـرعت به منبع جدیـدی از تنش تبدیل می‌شـود؛ به طوری که اعضای تیم به جای هماهنگی مشـترک در مرزهای درگیری و دشمنی گرفتار شده‌اند.

بی‌شـک در چنین سازمانی که خشـم اجتناب‌ناپذیر شـده و فضای کار به درگیری های مداوم تبدیل شـده، موفقیت و پیشـرفت هرگز به دسـت نمی‌آید. هنگامی که توجه‌ها صرف جسـت‌وجوی جرایم گذشـته و اتهام زدن به یکدیگر می‌شـود، فرصت‌های آموختن، خلاقیت و نوآوری از بین می‌رود. این وضعیت یک چرخه سـمی اسـت که چرخ‌های حرکت سازمان را مسدود ساخته و باعث انباشت مشکلات و نارضایتی‌های عمیق می‌گردد.

بی‌شک خشم به تنهایی دشمن اصلی نیست؛ بلکه اگر به درسـتی مدیریت و هدایت شود، قابلیت تبدیل شدن به نیـروی محرکه‌ای برای تغییرات مثبـت را نیز دارد. بنابراین شـما به عنوان یک کارآفریـن، مدیر یا کارمند خـوب باید بدانید چه موقعی خشـم به جای اثر مثبت، روحیه شما را نابود می‌کند. مدیریت این وضعیت به شما کمک می‌کنـد تا اوضاع‌تان را به بهترین شـکل ممکن مدیریت کنید.

ما در ادامه این مقاله به بررسـی چند تکنیک کلیدی در مدیریت خشم در محیط کار می‌پردازیم. هدف از این بررسی ارائه راهکارهایی است که بتوانند به سازمان‌ها و افراد کمک کنند تا با کنترل و هدایت احساسـات منفی از جایی که خشـونت و درگیری به میان آمده به سمت فضایی سـازنده، آرامش‌بخش و خلاق حرکت کنند. این رویکرد در نهایت موجب خلق محیطی می‌شـود که در آن افراد می‌توانند با همدلی و انسجام، از چالش‌ها عبور کرده و به موفقیت دست یابند.

## تکنیک‌های مدیریت خشم در محیط کار

تقریبا همه ما تجربه عصبانی شـدن در محیط کار را داشـته‌ایم. گاهی اوقات این خشـم تبعات سنگینی هم به همـراه دارد. مدیری را در نظـر بگیرید که به خاطر بـد رفتاری بـا کارمندان در حین عصبانیـت مجبور به استعفا شود. خب در این صورت یک لحظه غفلت نتایج بی‌نهایت ناگواری را به همراه خواهد داشت، مگر نه؟

تمام تلاش ما در ادامه راهنمایی شـما برای پرهیز از تجربه‌های مخربی مثل مثال بالاسـت. خب اجازه دهید کم کم برویم سراغ اصل ماجرا.

### تکنیک اول: افزایش آشنایی با ریشه‌های خشم

افزایـش آگاهـی عاطفـی و شـناخت دقیق منشـأ احساسـات منفی شاید بیشتر شبیه توصیه‌های جلسات تراپی باشـد، اما در دنیای کسب و کار هم کاربرد دارد. همانگونه که یک باغبان ماهر پیش از هرس شـاخه‌های پژمرده آفات باغ را شناسـایی می‌کند، آگاهی از عوامل تحریک‌کننـده خشـم در محیـط کار نیـز می‌توانـد زمینه‌های بهبود و تحول را ایجاد نماید. افراد با شناخت عمیق‌تـر از واکنش‌های عاطفی خود قادر خواهند بود تا هنگام بروز خشم به جای واکنش‌های انفجاری، راه حل های سازنده‌تری را انتخاب کنند.

این فرآیند مشـابه تشـخیص نقص در یک دسـتگاه پیچیده است؛ همانطور که یک تکنسین با مشاهده علائم کوچک نقص در چرخ دنده‌های یک ساعت دقیق ممکن است از بروز خرابی‌های جدی جلوگیری کند، شناسایی منشأ خشـم می‌تواند به پیشگیری از بروز درگیری‌های عمیق‌تـر در محیط کار منجر شـود. بنابراین آموزش و تمرین مهارت‌های هوش هیجانـی برای کارکنان مانند ابزارهایی اسـت که به آنها کمک می‌کند تا ریشـه‌های مشکلات عاطفی را شناسـایی کنند و آنها را به سرعت برطرف سازند.

اگر نظر ما را بخواهید، یکی از بهترین روش‌ها تشکیل جلسـات مشـترک با حضور همکاران اسـت. اینطوری می‌توانید ریشـه‌های کدورت و عصبانیت را شناسـایی کنیـد. اگر هم این وضعیت ممکن نیسـت، بهتر اسـت سـراغ جلسـات تک نفره بروید. منظور ما اسـتفاده از توصیه افراد حرفه‌ای مثل مشـاور سـازمانی یا مشـاور توسعه شـغلی اسـت. افزایش آگاهی عاطفی به منزله نخستین قدم در مسیر مدیریت صحیح خشم است. اگر کارکنان، همانند یک زمان‌سنج دقیق، بتوانند نقاط اوج احساسات خود را تشـخیص دهند، به راحتی می‌توانند راهکارهایی جهت خنثی کردن فوران‌های ناگهانی خشم اتخـاذ کنند. این تکنیک زمینـه را برای ایجاد تغییرات مثبت فراهم می‌کند و تبدیل خشم به نیروی سازنده‌ای میسر می‌سازد.

### تکنیک دوم: ایجاد ارتباط محیطی امن برای بیان احساسات

یکـی از مهمترین روش‌های مقابله با خشـم در محل کار ایجـاد فضایی امن و صادقانه برای بیان احساسـات است. در شـرایطی که افراد از بیان نظرات و احساسات واقعی خود می‌ترسـند، عوامل تنش به اوج می‌رسـند و به مرور زمان باعث انباشـت مشکلات می‌شوند. بنابراین ایجاد محیطی که در آن گفت‌وگوهای صمیمی و بی‌پرده امکان‌پذیر باشد، نقشی اساسی در کاهش خشم و ایجاد همبستگی میان اعضای تیم ایفا می‌کند.

ایجـاد چنیـن فضایـی نیازمنـد برقـراری قواعد و چارچوب‌های مشـخصی اسـت تا هر فـرد بتواند بدون تـرس از قضاوت یا تحقیر احساسـات خود را ابراز کند. همانند اتاقی آرام که در آن هر کسی بتواند بدون نگرانی از سرزنش سخنی از دل بر زبان آورد، یک محیط کاری سـالم نیز باید از نظر عاطفی حمایتگر و دلسـوز باشد. ایـن رویکرد به افراد کمک می‌کند تا از طریق گفت‌وگو و شـنیدن نظرات یکدیگر، به درک مشـترک و همدلی دست یابند.

همانطـور کـه یک ارکسـتر بـدون هماهنگـی بین نوازندگان نمی‌تواند یک سـمفونی زیبا اجرا کند، فقدان ارتباطات شفاف در یک تیم کاری نیز باعث بهم ریختگی و افزایش خشـم می‌شـود. در این میان مدیران باید با فراگیری فنـون گوش دادن فعـال و ایجاد فرصت‌های گفت وگوی سـازنده، نقش رهبرانـی الهام‌بخش را ایفا کنند.

اجـرای جلسـات منظـم گفت‌وگـو و فراهـم کردن بسـترهایی مانند گروه‌های پشـتیبانی یـا کارگاه‌های ارتباطی می‌تواند به تقویت این فضا یاری رساند. استفاده از تکنولوژی‌های جدید در ایجاد کانال‌های ارتباطی هم موثر خواهد بود؛ از طریق سیسـتم‌های آنلاین گفت‌وگو و اسـتفاده از نرم‌افزارهای مدیریـت ارتباط با کارکنان، امـکان بیـان آزادانه احساسـات فراهم می‌گـردد. این رویکرد به مـرور زمان باعث افزایش شـفافیت، کاهش سـوءتفاهم‌ها و از بین بردن سـدهای احساسـی میان اعضای تیم خواهد شـد. برقراری ارتباطـات صادقانه و محیطی امن پایه و اسـاس هر سازمان موفقی به شمار می‌آید. وقتی افراد احساس کنند که صدای‌شان شنیده می‌شـود و ارزش دارد، خشـم آنها بـه تدریج فروکش می‌کنـد و راه را برای همدلی، همفکـری و نوآوری باز می‌کند. این روش همانند پل‌های متصل‌کننده دو سوی یـک دریا امکان عبور از تعاملات خصمانه و رسـیدن به سوی موفقیت را فراهم می‌آورد.

### تکنیک سوم: استفاده از روش‌های آرام‌سازی

در شـرایطی کـه خشـم به نقطـه انفجار می‌رسـد، بهره‌گیری از روش‌های آرام‌سـازی مثـل تنفس عمیق می‌تواند به عنوان ابزاری قدرتمند برای کنترل احساسات منفی عمل کند. این تکنیک، برخلاف سـرکوب خشم، به افراد کمک می‌کند تا از طریق تکنیک‌های سـاده‌ای همچون تنفـس منظم، لحظاتی از آرامـش را در میان آشـفتگی‌های روحـی پیـدا کنند. ایـن کار دقیقا مثل اسـتراحت بین دو نیمه در مسـابقات فوتبال اسـت که بازیکنان را برای ۴۵ دقیقه سخت دیگر آماده می‌کند.

تمرینات تنفسـی و مدیتیشن فرصتی فراهم می‌کنند تـا افراد بـه مرور زمان بـه حالت توازن درونی دسـت یابنـد. همانگونه که یک نوازنده پیش از اجرای قطعه‌ای پیچیـده چند لحظه به تمرین و تنظیم ریتم می‌پردازد، اسـتفاده از تکنیک‌هـای تنفس عمیق نیـز به کارکنان ایـن امکان را می‌دهد تا پیش از بروز بحران‌های عاطفی به حالت آرامش دسـت پیدا کننـد. این روش، علاوه بر کاهش استرس، منجر به بهبود تمرکز، افزایش خلاقیت و تصمیم‌گیری‌های هوشمندانه‌تر نیز می‌شود.

بی‌شک در شرایطی که فشار عاطفی افزایش می‌یابد، چنـد دقیقه وقفه کوتـاه برای انجام تمرینات تنفسـی می‌تواند همانند روغن کاری برای چرخ دنده‌های ما عمل کند و از بـروز واکنش‌های عصبی جلوگیری نماید. این وقفه‌های کوچک نقش اساسـی در ماندگاری و پایداری روحیه کارکنـان ایفا می‌کنند. اجـرای منظم تمرینات آرام‌سـازی در قالب کارگاه‌های تمرینی و جلسات کوتاه میان روز کاری می‌تواند به عنوان منعطف‌کننده‌ای برای کاهش تنش‌ها مورد استفاده قرار گیرد. سازمان‌هایی که به اهمیت سـلامت روانی و جسمی کارکنان خود واقف هسـتند، با به کارگیری این تکنیک‌ها، اثر چشـمگیری در بهبـود کیفیت محیط کار مشـاهده خواهند کرد. از سوی دیگر، فعالیت‌های آرام‌بخش مانند یوگا یا جلسات مدیتیشـن گروهـی می‌تواننـد به ایجاد یـک فرهنگ سازمانی مثبت و همدلانه کمک نمایند.

یادتان باشد اسـتفاده از روش‌های مورد بحث در این بخش نه تنها به مهار خشم‌های لحظه‌ای کمک می‌کند، بلکه زمینه را برای پرورش عادات سالم ارتباطی در میان کارکنان فراهم می‌آورد. این تکنیک مثل نسیمی آرام در میـان توفان‌های عاطفی به افراد این امکان را می‌دهد تا در برابر چالش‌های پرتنش محیط کار مقاومت کنند و با انرژی مثبت به سوی موفقیت حرکت نمایند.

### تکنیک چهارم: برگزاری جلسات گروهی برای حل اختلاف

در محیط‌هایـی کـه تنش‌هـا و اختلافـات منجر به ایجاد فضای خصمانه شـده، برگزاری جلسـات گروهی می‌تواند عامل مهمی در جهت تسـهیل همدلی و ایجاد گفت‌وگوی سـازنده باشـد. زمانـی که افراد احسـاس می‌کنند در جمع به درسـتی شنیده می‌شوند، شروع به باز کردن سـفره دل خود می‌کنند و به تدریج فضا برای حل مشکلات باز می‌شود. چنین نشست‌هایی می‌توانند به عنوان پل‌هایی برای عبور از دره‌های عمیق تنش‌های عاطفی ظاهر گردند.

این جلسـات گروهی با هدف ایجاد بستری امن برای اظهارنظر و به اشـتراک گذاشتن تجربیات نقش مهمی در تضعیف دیوارهای سـوءتفاهم و انـزوا میان کارکنان دارنـد. همانگونه که قطعات یک پازل تنها زمانی تصویر کاملی می‌سازند که در کنار یکدیگر قرار گیرند، همدلی میـان اعضا نیز در نتیجه گفت‌وگوی مشـترک و تبادل نظر شـکل می‌گیرد. مدیران و مسـئولان منابع انسانی بـا هدایت این گفت‌وگوهـا می‌توانند زمینه ظهور نکات مثبت و راه حل‌های خلاقانه را فراهم آورند.

اگـر از مـا می‌شـنوید، بـرای اثربخشـی بهتـر این جلسات اسـتفاده از تکنیک‌های میانجیگری و بازخورد سـازنده ضروری است؛ درسـت مثل یک مربی ورزشی که با یـادآوری لحظات موفقیت‌آمیز و برجسـته کردن توانمندی‌های فردی، انگیزه و اعتماد به نفس را در تیم تقویت می‌کند. اینطوری هر کسـی شجاعت لازم برای بیان دلیل اختـلاف و عصبانیتش را پیـدا خواهد کرد. ماجرا جالب شد، نه؟

اجرای منظم این جلسـات اهمیت خاصی در ایجاد فرهنـگ سـازمانی مثبـت دارد. زمانی کـه کارکنان به صورت گروهی، به مسـائل و مشـکلات مشـترک می‌پردازنـد، حـس تعلـق و مسـئولیت‌پذیری فردی و جمعـی تقویت می‌شـود. این فرهنگ بـه نوبه خود منجـر بـه بهبـود همـکاری و کاهـش درگیری‌های عاطفی می‌شـود و سـازمان را از چرخه‌های تخریبی نجات می‌بخشـد. جلسات گروهی مستمر برای تقویت همدلی و حل اختلافات، همانند سمفونی یک ارکستر هماهنـگ عمل می‌کنند که در آن هر سـاز با صدای منحصـر به فرد خـود به خلق آوایی دلنشـین کمک می‌کند. این رویکرد گروهی، بسـتر مناسـبی را برای پایه‌گـذاری یک محیـط کاری پایدار و پـر از نوآوری فراهم مـی‌آورد؛ جایی که اختلافات به وسـیله گفت وگـوی آگاهانه و راه حل‌های مبتنـی بر همکاری، به فرصتی برای رشد سازمانی بدل می‌شوند.

### تکنیک پنجم: تمرین و تکرار همیشگی

یکـی از مباحـث حیاتـی در مدیریت خشـم توجه بـه آموزش‌هـای تخصصـی در ایـن زمینـه و پرورش مداوم مهارت‌های لازم برای کنترل احساسـات اسـت. همانگونه که ورزشـکاران با تمریـن و آموزش مداوم به بهبود عملکرد خـود می‌پردازند، کارکنـان نیز نیازمند آموزش‌های منظم در زمینه تکنیک‌های مدیریت خشم هستند تا بتوانند در مواجهه با موقعیت‌های استرس‌زا به شـیوه‌ای سازنده عمل کنند. ایجاد کارگاه‌ها و دوره‌های تخصصی ابزار مهمی برای ارتقای سطح آگاهی عاطفی و فراهم آوردن راهکارهای عملی محسوب می‌شود. در این دوره‌های آموزشی، استفاده از روش‌های متنوع آموزشی نظیر مطالعات موردی، بازی‌های نقش و شبیه‌سازی‌های واقعی می‌تواند به انتقال مفاهیم و تکنیک‌های نظارت بر خشم کمک شایانی نماید. همانند آموختن تکنیک‌های جدید در ورزش‌های رزمی، ترسـیم موقعیت‌های عملی و تمرین‌های کاربردی زمینـه را برای تثبیت رفتارهای مثبـت فراهم مـی‌آورد. از میان ایـن روش‌ها بازی‌های گروهی و تمرین‌های هم‌افزایـی نیز می‌توانند به عنوان محرکـی جهـت تقویت تعامـلات و همدلـی در میان کارکنان کاربرد داشته باشند.

تـداوم در ارائـه آموزش‌هـای تخصصـی نیازمنـد ارزیابی‌هـای دوره‌ای اسـت تـا میزان پیشـرفت افراد سنجیده و نقاط ضعف شناسایی شود. این فرآیند شبیه به آن است که یک معلم ماهر با آزمون‌های منظم، نقاط قوت و ضعف شـاگردان خود را ارزیابـی می‌کند؛ بدین ترتیب برنامه‌های آموزشـی بهبود می‌یابد و کارکنان به صورت مداوم در مسـیر رشـد عاطفـی و حرفه‌ای خود قرار می‌گیرند. بازخوردهای سازنده در این دوره‌ها به هر فرد کمک می‌کند تا تغییرات لازم را در سـبک مدیریت خشم خود اعمال کند.

یادتان باشد، با ایجاد فرهنگ یادگیری مداوم و فراهم آوردن منابع آموزشی جامع سازمان‌ها می‌توانند محیطی فراهم کنند که در آن مدیریت خشـم نه تنها به عنوان یـک مهارت فردی بلکـه به عنوان یکی از سـتون‌های اصلی توسـعه فرهنگی و سـازمانی شـناخته شود. این سرمایه‌گذاری در آموزش، تبدیل منبعی مثبت از انرژی عاطفی خواهد شـد و به کارکنان کمـک می‌کند تا در مواجهه با چالش‌های روزمره، با رویکردی روشن و منظم عملکرد نشـان دهند؛ همانگونـه که یک هنرمند با گذر از مراحل سـخت در نهایت به خلق آثاری ماندگار دست می‌یابد.

### سخن پایانی

بـه طور کلـی محیط‌هـای کاری که خشـم و تنش در آنهـا به اوج خـود رسـیده، مانع از بهره‌بـرداری از اسـتعدادها و نـوآوری می‌شـود. همانطور کـه در این مقاله مشـاهده کردیم، مدیریت خشم نه تنها به کنترل احساسـات منفجرشونده کمک می‌کند، بلکه بستر لازم را برای ایجاد ارتباطات صادقانه، ارتقای همدلی و تداوم یادگیری فراهـم می‌آورد. از افزایـش آگاهی عاطفی تا برگزاری جلسـات گروهی و ارائه آموزش‌های تخصصی، هر یک از این تکنیک‌ها نقشـی کلیدی در ایجاد فضایی سازنده و آرام در محیط کار ایفا می‌کنند.

با بهره‌گیری از این راهکارهای جامع سـازمان‌ها قادر خواهنـد بود فضـای پراکندگی عصبانیـت را به فضایی منسـجم، خلاق و مثبت تبدیل کنند؛ جایی که به جای شکایت و ناسازگاری، هماهنگی همچون چرخ دنده‌های یـک سـاعت دقیق به کار گرفته شـده و انـرژی منفی بـه نیـروی تحول‌آفرین بدل می‌شـود. در این میان، به کارگیری مثال‌ها و تشـبیه‌های خلاقانه نیز می‌تواند به روشن‌تر شدن مفاهیم کمک کرده و مسیر تبدیل خشم به موفقیت را هموار سازد.

در پایان، تحول واقعی در محیط‌های کاری مسـتلزم پایبندی به شـیوه‌های مدیریت خشم است؛ شیوه‌هایی کـه در آن افـراد نـه تنها احساسـات خـود را کنترل می‌کنند، بلکه از تجارب منفی، انگیزه‌ای برای دستیابی به اهداف گروهی و سازمانی می‌گیرند. به امید آنکه با به کارگیری راهکارهای ارائه شـده، بتوان فضای کاری را از دام خشم و کینه به فضایی سرشار از همکاری، خلاقیت و موفقیت بدل نمود.

منابع:
https://www.betterup.com/blog/how-to-control-anger-at-work
https://melodywilding.com/control-your-anger-when-work-drives-you-/nuts
https://cpdonline.co.uk/knowledge-base/business/managing-anger-in-the-/workplace

# مدیریت هزینه‌های تبلیغاتی: ماموریت غیرممکن بازاریاب‌ها

**نویسنده: علی آل‌علی**

تبلیغات به عنوان ستون موفقیت هر کسب و کار امروز به یک اقیانوس بیکران از روش‌ها و ابزارها تبدیل شده است؛ اقیانوسی که گاه چنان متنوع و وسیع می‌شود که هوش از سر هر بازاریابی می‌برد. از تبلیغات سنتی که در خیابان‌ها، تلویزیون و رادیو همچنان خودنمایی می‌کنند تا تبلیغات دیجیتالی که دنیای وب و شبکه‌های اجتماعی را تسخیر کرده‌اند، انتخاب‌های فراوانی پیش روی کسب و کارها قرار دارد. این تنوع هم فرصت‌هایی بی‌نظیر برای رسیدن به مخاطبان گسترده‌تر و تاثیرگذاری بیشتر را فراهم می‌کند و هم چالش‌های جدی در زمینه برنامه‌ریزی و مدیریت هزینه‌ها به وجود می‌آورد. خب هیچ کارآفرینی در دنیا بودجه بی‌پایان ندارد. بنابراین باید آن را با وسواس مدیریت کرد.

در این میان مسئله مهم دیگری نیز وجود دارد. بسیاری از کسب و کارها با وسوسه دستیابی به موفقیت سریع بدون برنامه‌ریزی دقیق و با استفاده از شیوه‌های ناشناخته وارد این اقیانوس می‌شوند. نتیجه چنین ریسک بزرگی هدر رفتن بودجه‌های کلان، عدم دستیابی به نتایج مطلوب و گاها ایجاد بدهی‌های سنگین خواهد بود. تبلیغات همانطور که می‌تواند موتور محرک رشد و توسعه کسب وکارها باشد، به همان اندازه می‌تواند تهدیدی جدی برای سلامت مالی آنها محسوب شود. ماجرا جالب شد، نه؟

امروزه، در عصر رقابت فزاینده و انتظارات بالای مشتریان بازاریاب‌ها با چالش‌های متعددی روبه‌رو هستند. افزایش هزینه‌های تبلیغات، تغییر الگوی مصرف کنندگان و پیچیدگی ابزارهای بازاریابی همگی نیاز به رویکردی هوشمندانه و راهبردی در مدیریت بودجه‌های تبلیغاتی را بیش از پیش ضروری کرده است. اما این مدیریت هزینه‌ها به معنای کم اهمیت جلوه دادن تبلیغات یا صرفه‌جویی بی‌مورد نیست. بلکه هدف اصلی آن دستیابی به حداکثر بازدهی با کمترین هزینه است. درست مثل شرکت فورد که هر سال سعی می‌کند خودروهایی با مصرف سوخت کمتر روانه بازار کند.

آگاهی از روش‌های کلیدی و به روز مدیریت هزینه‌های تبلیغات دیگر یک انتخاب نیست، بلکه یک ضرورت برای بقا و پیشرفت در فضای رقابتی امروز به شمار می‌رود. این مسئله به ویژه برای کسب و کارهای کوچک که منابع محدودی دارند، از اهمیت بیشتری برخوردار است. آنها باید با برنامه‌ریزی دقیق و استفاده از استراتژی‌های هوشمندانه از هدر رفتن بودجه خود جلوگیری کرده و اطمینان حاصل کنند که هر سنت صرف شده نتایج قابل اندازه‌گیری و مثبتی را به همراه داشته باشد.

ما در این مقاله قصد داریم به بررسی دقیق روش‌ها و استراتژی‌های مختلف مدیریت هزینه تبلیغات بپردازیم. از آنالیز دقیق داده‌ها و بهینه‌سازی کمپین‌ها گرفته تا استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی و مذاکره هوشمندانه با پلتفرم‌های تبلیغاتی تلاش خواهیم کرد تا با ارائه راهکارهایی عملی و قابل اجرا شما را در مسیر کاهش هزینه‌ها و افزایش بازدهی تبلیغات یاری کنیم. پس با ما همراه باشید تا این ماجراجویی را با موفقیت به پایان ببریم.

### روش‌های کاهش هزینه تبلیغات

حالا به بخش اصلی ماجرا رسیدیم. صحبت درباره ضرورت مدیریت هزینه‌های تبلیغاتی اگر همراه با روش‌های کلیدی نباشد، هیچ خریداری ندارد. خب هر کسی می‌تواند صبح تا شب درباره ضرورت کاهش هزینه‌ها حرف بزند. با این حال تا وارد گود نشویم، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد. ما در ادامه سعی می‌کنیم به شما برای تغییر این فرآیند کمک کنیم. ماجرا جالب شد، نه؟

### آنالیز و بررسی دقیق داده‌ها

آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده کمپین تبلیغاتی‌تان را بدون توجه به اطلاعات دقیق درباره مخاطب یا وضعیت بازار طراحی کنید؟ شاید در چنین شرایطی با شانس بی‌نهایت کمی موفقیت به دست بیاورید، با این حال همیشه چنین خوش شانسی کنارتان نخواهد بود. در بسیاری از مواقع برندها بدون چاشنی آمار و اطلاعات دقیق فقط یک سقوط آزاد وحشتناک را تجربه می‌کنند. درست به همین خاطر شما باید وضعیت‌تان را با آمار و اطلاعات مدیریت کنید. هرچه باشد آمارهای دقیق و معتبر که دروغ نمی‌گویند، مگر نه؟

یکی از بهترین روش‌ها برای مدیریت هزینه‌های تبلیغات، آنالیز و بررسی دقیق داده‌ها است. در دنیای امروز اطلاعات حکم طلا را دارد. با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده می‌توانیم عملکرد کمپین‌های تبلیغاتی را ارزیابی کرده، نقاط قوت و ضعف آنها را شناسایی و در نهایت تصمیمات هوشمندانه‌تری اتخاذ کنیم. این اطلاعات شامل مواردی همچون میزان بازدید، نرخ کلیک، نرخ تبدیل، هزینه به ازای هر کلیک و نرخ بازگشت سرمایه می‌شود.

اولین قدم در آنالیز داده‌ها تعریف اهداف مشخص و قابل اندازه‌گیری است. به عنوان مثال، اگر هدف شما افزایش فروش است، باید معیارهایی مانند تعداد سفارش‌ها، میانگین ارزش سفارش و درآمد حاصل از تبلیغات را به طور دقیق رصد کنید. سپس با استفاده از ابزارهای مختلف برنامه‌ریزی را شروع کنید. برخی از ابزارهای کلیدی در این میان شامل گوگل آنالیتیکس یا حتی ابزارهای تجزیه و تحلیل داده در داخل شبکه‌های اجتماعی است.

مرحله بعدی تفسیر داده‌ها و شناسایی الگوها و روندها است. اگر متوجه شدید که نرخ کلیک در یک کمپین خاص بسیار پایین است، باید دلایل احتمالی را بررسی کنید. آیا تبلیغات شما جذاب نیست؟ آیا مخاطبان هدف به درستی انتخاب شده‌اند؟ آیا صفحات فرود شما بهینه شده‌اند؟ با بررسی این عوامل می‌توانید نقاط ضعف کمپین را شناسایی و برای رفع آنها اقدام کنید. یکی از مهمترین مزایای آنالیز داده‌ها امکان بهینه‌سازی مداوم کمپین‌ها است. با بررسی داده‌ها در فواصل زمانی مشخص (روزانه، هفتگی یا ماهانه) می‌توانید عملکرد کمپین را زیر نظر داشته و تغییرات لازم را اعمال کنید. به عنوان مثال، اگر یک آگهی خاص عملکرد ضعیفی دارد، می‌توانید آن را حذف کنید یا با یک آگهی جدید جایگزین کنید. به این ترتیب، از هدر رفتن بودجه جلوگیری می‌کنید و بازدهی کمپین را افزایش می‌دهید.

یادتان باشد، آنالیز و بررسی داده‌ها به شما کمک می‌کند تا استراتژی تبلیغاتی خود را بهبود ببخشید. با یادگیری از تجربه‌های گذشته، می‌توانید کمپین‌های تبلیغاتی آینده خود را با دقت بیشتری برنامه‌ریزی کنید و به نتایج بهتری دست پیدا کنید. به یاد داشته باشید که داده‌ها، زبان موفقیت در بازاریابی دیجیتال هستند.

### هدف‌گذاری دقیق و انتخاب مخاطب مناسب

کارآفرینان باید مخاطب‌شان را طوری انتخاب کنند که بعدا پشیمانی به بار نیارود. احتمالا این توصیه را بارها و بارها شنیده‌اید. البته احرای این توصیه خیلی هم ساده نیست؛ چراکه بازاریاب‌ها معمولا ترجیح می‌دهند ساده‌ترین راه را امتحان کنند، حتی اگر نتیجه منفی‌اش از قبل مشخص باشد!

یکی دیگر از راهبردهای کلیدی در مدیریت هزینه‌های تبلیغات هدف‌گذاری دقیق و انتخاب مخاطب مناسب است. در این روش شما به جای پخش گسترده تبلیغات در سراسر اینترنت و رسانه‌ها به سراغ مخاطبانی می‌روید که به احتمال زیاد به محصول یا خدمات شما علاقه‌مند هستند. این کار باعث می‌شود بودجه شما به طور موثرتر مصرف شده و بازدهی تبلیغات شما به شکل قابل توجهی افزایش یابد.

اولین گام در هدف‌گذاری دقیق شناخت عمیق مخاطبان هدف است. این شناخت شامل مواردی همچون سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی، علایق، رفتارها، نیازها و مشکلات مخاطبان می‌شود. برای جمع‌آوری این اطلاعات می‌توانید از تحقیقات بازار، نظرسنجی‌ها، بررسی داده‌های وب سایت و شبکه‌های اجتماعی و استفاده از ابزارهای تحلیل داده‌ها کمک بگیرید. هرچه اطلاعات شما در مورد مخاطبان هدف دقیق‌تر باشد، تبلیغات شما نیز مؤثرتر خواهد بود.

پس از شناخت مخاطبان هدف، نوبت به انتخاب کانال‌های تبلیغاتی مناسب می‌رسد. آیا مخاطبان شما بیشتر از اینستاگرام استفاده می‌کنند یا فیس‌بوک؟ آیا به مقالات تخصصی در یک سایت خاص علاقه‌مند هستند یا ترجیح می‌دهند از ویدئوهای آموزشی در یوتیوب استفاده کنند؟ انتخاب کانال‌های مناسب باعث می‌شود تبلیغات شما به دست مخاطبان واقعی برسد و هزینه‌های شما را کاهش دهد.

یکی از مهمترین مزایای هدف‌گذاری دقیق کاهش هزینه‌های تبلیغات است. با تمرکز بر مخاطبان خاص، می‌توانید از پخش تبلیغات به افرادی که به محصول یا خدمات شما علاقه‌مند نیستند، جلوگیری کنید. این کار باعث می‌شود بودجه تبلیغاتی شما بهینه‌تر مصرف شود و نرخ تبدیل شما افزایش یابد. همچنین هدف‌گذاری دقیق باعث می‌شود پیام تبلیغاتی شما، برای مخاطبان مرتبط‌تر و جذاب‌تر باشد.

شکی نیست که هدف‌گذاری دقیق و انتخاب مخاطبان مناسب به شما کمک می‌کند تا برند خود را در ذهن مخاطبان هدف حک کنید و وفاداری آنها را جلب کنید. این استراتژی به شما کمک می‌کند تا با صرف هزینه کمتر، به نتایج بهتری دست پیدا کنید و از هدر رفتن بودجه خود جلوگیری کنید. به یاد داشته باشید، در دنیای تبلیغات کیفیت بر کمیت ارجحیت دارد. پس الکی خودتان را گول نزنید.

### استفاده از محتوای خلاقانه

یکی دیگر از راهبردهای موثر در کاهش هزینه تبلیغات تولید و استفاده از محتوای باکیفیت و خلاقانه است. امروزه محتوا پادشاه است. اگر محتوای شما جذاب، آموزنده، سرگرم‌کننده و ارزشمند باشد می‌تواند مخاطبان زیادی را به خود جلب کرده و بدون صرف هزینه‌های گزاف تبلیغاتی باعث افزایش آگاهی از برند و جذب مشتری شود.

اولین گام در تولید محتوای باکیفیت درک عمیق مخاطبان هدف و نیازهای آنها است. شما باید بدانید که مخاطبان شما به دنبال چه نوع اطلاعاتی هستند. چه مشکلاتی دارند و محتوای شما چگونه می‌تواند به حل این مشکلات کمک کند. با جواب دادن به این سوالات می‌توانید محتوایی تولید کنید که برای مخاطبان شما ارزشمند باشد و آنها را به تعامل با برند شما ترغیب کند.

محتوای خلاقانه، باعث می‌شود که تبلیغات شما از سایر تبلیغات متمایز شود و توجه مخاطبان را به خود جلب کند. استفاده از ایده‌های نوآورانه، داستان‌سرایی جذاب، تصاویر و ویدئوهای باکیفیت و شوخ‌طبعی می‌تواند محتوای شما را جذاب‌تر کند. به یاد داشته باشید که مخاطبان امروزی، از تبلیغات تکراری و خسته‌کننده، فراری هستند. محتوای باکیفیت و خلاقانه مزایای متعددی در کاهش هزینه‌های تبلیغات دارد. در وهله نخست، محتوای خوب به طور طبیعی به بازنشر می‌شود. این کار باعث افزایش آگاهی از برند و جذب مشتری به صورت رایگان می‌شود. به علاوه، محتوای باکیفیت باعث بهبود رتبه وب‌سایت شما در موتورهای جست‌وجو شده و ترافیک ارگانیک را افزایش می‌دهد. در پایان هم محتوای خوب می‌تواند تعامل با مشتریان را افزایش دهد و آنها را به خرید محصول یا خدمات شما ترغیب کند.

علاوه بر این، تولید محتوای باکیفیت، فرصت‌های بیشتری را برای بازاریابی ارزان قیمت (مانند بازاریابی محتوایی، بازاریابی ایمیلی و بازاریابی شبکه‌های اجتماعی) فراهم می‌کند. با تولید محتوای جذاب و ارزشمند می‌توانید از این فرصت‌ها برای جذب مشتریان جدید و افزایش فروش استفاده کنید. در نهایت، تولید محتوای باکیفیت و خلاقانه، یک سرمایه‌گذاری بلندمدت در برند شما است. این کار به شما کمک می‌کند تا در ذهن مخاطبان خود، جایگاه ویژه‌ای پیدا کنید و در درازمدت، هزینه‌های تبلیغات خود را کاهش دهید و درآمد خود را افزایش دهید.

### بهینه‌سازی صفحات فرود

بهینه‌سازی صفحات فرود در مدیریت هزینه‌های تبلیغات مثل نقشه گنجی کمیاب است. صفحه فرود در واقع صفحه‌ای است که مخاطب پس از کلیک بر روی یک تبلیغ (مثلا تبلیغ در گوگل یا شبکه‌های اجتماعی) به آن هدایت می‌شوند. هدف اصلی صفحه فرود ترغیب بازدیدکننده به انجام یک عمل خاص (مانند خرید، ثبت نام یا دانلود) است. با این حال اگر صفحه فرود شما جذاب نباشد، مخاطب را چندان وسوسه نخواهد کرد.

اولین قدم در بهینه‌سازی صفحات فرود اطمینان از ارتباط محتوای صفحه فرود با محتوای تبلیغ است. پیام تبلیغاتی و محتوای صفحه فرود باید کاملا با یکدیگر هم خوانی داشته باشند تا مخاطب احساس سردرگمی نکند. اگر تبلیغ شما در مورد تخفیف ۵۰ درصدی یک محصول است، صفحه فرود باید مستقیماً به آن محصول و تخفیف اشاره کند و راه‌های خرید آن را به راحتی در اختیار مخاطب قرار دهد.

طراحی و ساختار صفحه فرود نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. صفحه فرود باید ساده، خوانا و جذاب باشد. از رنگ‌ها، تصاویر و فونت‌های مناسب استفاده کنید و اطمینان حاصل کنید که صفحه شما برای نمایش در دستگاه‌های مختلف (موبایل، تبلت یا دسکتاپ) بهینه شده باشد. استفاده از فضاهای خالی و رعایت اصول بصری، باعث می‌شود که مخاطب به راحتی اطلاعات موردنظر خود را پیدا کند و عمل موردنظر را انجام دهد.

علاوه بر این، صفحات فرود باید حاوی یک فراخوان به عمل واضح باشند. فراخوان به عمل دکمه یا عبارتی است که مخاطب را به انجام عمل موردنظر (مانند خرید) هدایت می‌کند. اطمینان حاصل کنید که دکمه فراخوان به عمل، در مکانی مناسب قرار دارد، با رنگی متضاد با پس زمینه صفحه طراحی شده است و متن آن، به اندازه کافی جذاب و متقاعدکننده است. بهینه‌سازی صفحات فرود، مزایای متعددی در کاهش هزینه‌های تبلیغات دارد. نخست اینکه با افزایش نرخ تبدیل شما می‌توانید از همان بودجه تبلیغاتی تعداد بیشتری مشتری جذب کنید. همچنین بهبود تجربه کاربری باعث می‌شود که مخاطبان بیشتری در صفحه فرود بمانند و احتمال انجام عمل موردنظر، افزایش یابد. صفحات فرود بهینه شده نقش مهمی در افزایش نمره کیفی تبلیغات شما در پلتفرم‌های تبلیغاتی ایفا می‌کنند و به شما کمک می‌کنند تا هزینه‌های تبلیغات خود را کاهش دهید.

بی‌شک بهینه‌سازی صفحات فرود یک فرآیند مستمر است. با استفاده از ابزارهای تحلیل داده‌ها و تست آ/ب می‌توانید عملکرد صفحات فرود خود را به صورت مداوم ارزیابی و بهبود بخشید. این کار، به شما کمک می‌کند تا بیشترین بازدهی را از بودجه تبلیغاتی خود دریافت کنید.

### استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی

امروزه ابزارهای هوش مصنوعی و اتوماسیون نقش مهمی در زندگی روزمره ما ایفا می‌کنند. این ابزارها با تحلیل حجم عظیمی از داده‌ها و انجام کارهای تکراری به بازاریاب‌ها کمک می‌کنند تا کمپین‌های تبلیغاتی خود را بهینه‌سازی کرده و نتایج بهتری کسب کنند. استفاده از این ابزارها باعث کاهش هزینه‌ها، افزایش بازدهی و صرفه‌جویی در زمان می‌شود.

یکی از مهمترین کاربردهای هوش مصنوعی در تبلیغات بهینه‌سازی پیشنهاد قیمت در گوگل ادز است. پلتفرم‌های تبلیغاتی از الگوریتم‌های هوش مصنوعی برای تنظیم قیمت پیشنهادی تبلیغات شما استفاده می‌کنند. این الگوریتم‌ها با در نظر گرفتن عواملی مانند میزان بازدید، نرخ کلیک، نرخ تبدیل و رقابت در بازار به صورت خودکار قیمت پیشنهادی شما را تنظیم می‌کنند و به شما کمک می‌کنند تا در مزایده‌های تبلیغاتی با قیمت مناسب‌تری برنده شوید.

ابزارهای اتوماسیون می‌توانند کارهای تکراری و زمانبر مانند مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی گزارش‌دهی و ایمیل مارکتینگ را انجام دهند. با استفاده از این ابزارها می‌توانید وقت بیشتری را صرف استراتژی پردازی و تحلیل داده‌ها کنید. به عنوان مثال، می‌توانید از ابزارهای اتوماسیون برای ارسال خودکار ایمیل‌های پیگیری به مشتریان ارسال ایمیل‌های شخصی‌سازی شده و تنظیم زمان‌بندی انتشار تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید.

هوش مصنوعی و اتوماسیون، در بهبود هدف‌گذاری تبلیغات نیز نقش مهمی دارند. این ابزارها، با تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده از رفتار کاربران در اینترنت، به شما کمک می‌کنند تا مخاطبان هدف خود را با دقت بیشتری شناسایی کنید. به عنوان مثال، می‌توانید از ابزارهای هوش مصنوعی برای ایجاد مخاطبان مشابه در فیس‌بوک استفاده کنید و تبلیغات خود را به کاربرانی که ویژگی‌های مشترکی با مشتریان فعلی شما دارند، نشان دهید. استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی و اتوماسیون مزایای متعددی در کاهش هزینه‌های تبلیغات دارد. این ابزارها با بهینه‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی باعث افزایش نرخ تبدیل و کاهش هزینه‌ها می‌شوند. همچنین اتوماسیون کارهای تکراری باعث صرفه‌جویی در زمان و کاهش هزینه‌های نیروی انسانی می‌شود. از همه مهمتر اینکه هوش مصنوعی با تحلیل داده‌ها به شما کمک می‌کند تا تصمیمات هوشمندانه‌تری در مورد بودجه‌بندی و تخصیص منابع تبلیغاتی اتخاذ کنید.

### سخن پایانی

مدیریت هزینه تبلیغات یک فرآیند پیچیده و چندوجهی است که نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، استفاده از استراتژی‌های هوشمندانه و آپدیت مداوم است. ما در این مقاله به بررسی تعدادی از مهمترین روش‌های کاهش هزینه تبلیغات پرداختیم؛ از آنالیز داده‌ها و هدف‌گذاری دقیق گرفته تا تولید محتوای باکیفیت و استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی. حالا شما مهارت‌های لازم برای شروع فرآیند مدیریت هزینه‌های تبلیغاتی را دارید. یادتان باشد، در دنیای امروز که همه جنبه‌های زندگی ما دیجیتالی شده، تبلیغات هم چنین سرنوشتی دارد. بنابراین باید به یاد داشته باشید که هیچ راه حل یکسانی برای مدیریت هزینه تبلیغات وجود ندارد. بهترین استراتژی‌ها بسته به نوع کسب و کار، بازار هدف و اهداف تبلیغاتی متفاوت خواهد بود. با این حال با رعایت اصول و استفاده از روش های معرفی شده در این مقاله می‌توانید گامی موثر در جهت کاهش هزینه‌ها و افزایش بازدهی تبلیغات خود بردارید.

یادتان باشد، مدیریت هزینه تبلیغات یک فرآیند مستمر است. بنابراین اگر خیال کرده‌اید یکبار برای همیشه می‌توانید از شر این فرآیند خلاص شوید، حسابی راه را اشتباه آمده‌اید. در عوض بد نیست تمرین و تکرار مداوم را سرلوحه کار قرار دهید. به علاوه، هرجا هم به مشکل خوردید، کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز آماده کمک به برندتان هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در تماس باشید.

منابع:

https://metranomic.com/account-based-marketing/mastering-ad-budgeting-the-essential-guide-for-small-business-success

https://www.adaglobal.com/resources/insights/advertising-budgeting-methods

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۱ تیر ۱۴۰۴ | شماره ۲۷۲۰ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR