

فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینیبازدهی بازارهای مالی  
در یک سال گذشته چقدر بوده است؟

## بورس پیش‌تاز بازارها

فرصت امروز: بازار سهام در مقایسه با بازارهای موازی، بیشترین بازدهی ارزشی را در سال ۹۸ داشته است، به طوری که از، سکه و سپرده‌های بانکی...

۴

رشد واقعی اقتصاد ایران پس از ۳ سال رکود متوالی در سال ۲۰۲۱ مثبت می‌شود

## تنگنای رکود و تورم

فرصت امروز: طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، اگرچه رشد واقعی اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۹، همچنان منفی باقی می‌ماند، اما از سرعت رشد آن اندکی کاسته می‌شود و نهایتاً در سال ۲۰۲۱ به ۳٫۱ درصد خواهد رسید. همچنین انتظار می‌رود نرخ تورم ایران در سال ۲۰۲۰ به حدود ۳۴ درصد و در سال ۲۰۲۱ با اندکی بهبود به ۳۳٫۵ درصد برسد. به گفته صندوق بین‌المللی پول، صادرات نفت خام ایران نیز اندکی کاهش می‌یابد، اما در میزان صادرات گاز طبیعی تغییری ایجاد نخواهد شد.

این بند نخست گزارشی است که اتاق بازرگانی تهران از چشم‌انداز اقتصادی ایران در فاصله سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۱ منتشر کرده و از ادامه رکود تومی در اقتصاد ایران خبر داده است. به گفته پارلمان بخش خصوصی پایتخت، سایه رکود تومی بر اقتصاد ایران کماکان ادامه دارد و پس از سه سال رکود متوالی، رشد واقعی اقتصادی در سال ۲۰۲۱، از دامنه منفی خارج شده و مثبت می‌شود. در ادامه این گزارش می‌خوانیم...

۲

از عوامل بنیادین تا فاجعه طبیعی و مداخله انسانی

## ۳ سناریو برای بازگشت نفت ۳۰ دلاری

۳

## مدیریت و کسب‌وکار



افزایش ثروت جف بزوس  
و ایلان ماسک در دوران  
همه‌گیری ویروس کرونا

- شناخت ابزارهای بازاریابی جهانی
- دوران پساکرونا و ۱۲ اتفاق مثبتی که شاهد آن خواهیم بود
- Better call soul بهترین سریال برای کارآفرین‌ها
- ترندهای تبلیغات در سال ۱۳۹۹ به کدام سمت می‌رود؟
- ۷ فایده بازاریابی تعاملی برای کسب و کار هوشمند
- چگونه کسب و کار خود را در شرایط بحرانی رونق دهیم؟

۸ تا ۱۶



شیوع کرونا به تنگنای در آمدی و کسری بودجه دولت دامن زده است

## ایران قبل و بعد از کرونا

۳

از هر ۳ ازدواج یک مورد به جدایی ختم می‌شود

## سقفی برای طلاق

روند صعودی داشته است. این افزایش، یکی از اصلی‌ترین دلایل بحران جمعیت محسوب می‌شود. الهه دختر ۳۳ ساله‌ای است که هنوز ازدواج نکرده و از دلایل آن به خیر آنلاین می‌گوید: «دلایل زیادی وجود داشت که من ازدواج نکردم. حالا در این سن از اینکه تا آخر عمر تنها و مجرد بمانم می‌ترسم. در سن کم به نظرم ازدواج کردن برایم زود بود و اهمیتی به آن نمی‌دادم. از سن ۲۵ سالگی به بعد دلایل برای ازدواج نکردن این بود که خواهر بزرگ‌ترم هنوز مجرد بود و فکر کردم اگر من به خواستگارم جواب مثبت بدهم ممکن است در روحیه‌اش تاثیر منفی بگذارد بعد از آن وارد یک رابطه طولانی چهار ساله شدم که در نهایت تمام شد، اما طبیعتاً در آن دوره به همه جواب منفی می‌دادم. این شد که مجرد ماندم»

افرادی که با دلایل مشابه الهه نتوانسته‌اند ازدواج کنند زیادند، اما یقیناً اینها تنها دلایل مجرد ماندن نیستند. رسول، جوان ۳۸ ساله‌ای که هنوز ازدواج نکرده است. او درباره علل مجرد ماندنش به خیر آنلاین می‌گوید: «قبل از ۳۰ سالگی فکر می‌کردم چرا وقتی هنوز به ثبات اقتصادی نرسیدم باید مسئولیت قبول کنم؟ در واقع همامش مشغول جمع و جور کردن زندگی‌ام بودم. بعد از اون شخص مناسبی وارد زندگی‌ام نشد و از سن ۳۵ سالگی تا الان واقعاً هیچ میلی به ازدواج و قبول مسئولیت ندارم. تنهایی زندگی‌م راحت‌تره»

برخی نیز به دلیل تغییر ناگهانی الگوی ازدواج از سستی به مدرن (آشنایی قبل از ازدواج)، نتوانسته‌اند خود را با الگوهای جدید تطبیق دهند. جالب است بدانید به دلیل بالا بودن آمار طلاق در کشورمان بهانه بخش زیادی از افراد برای ازدواج نکردن فوبیای طلاق است. به طور کلی مسائل زیاد دیگری از قبیل تغییر الگوی زندگی، عدم مسئولیت‌پذیری، مشکلات اقتصادی، وابستگی به خانواده و... دلایل مجرد ماندن افراد تا سن ۳۵ سالگی و وارد شدن به مرحله تجرد قطعی محسوب می‌شود.

امیرمحمود حریریچی، جامعه‌شناس درباره دلایل مجرد ماندن جوانان به خیر آنلاین، می‌گوید: «در میان دلایل مجردمانند افراد شرایط اقتصادی را نمی‌توان نادیده گرفت. خانواده‌های کم‌درآمد یا کسانی که شغل ندارند و نمی‌توانند یک زندگی مشترک را شروع کنند بیشتر تمایل به مجرد ماندن دارند. دلیل دیگر مربوط به فرهنگ است. توقعات افراد در حال حاضر خیلی بالا رفته و جوانان نمی‌توانند زندگی را ساده شروع کنند. متأسفانه جامعه ما ساده‌زیستی را فراموش کرده و من مقرر را مسئولان می‌دانم، زیرا وقتی به عنوان الگو در شرایط بسیار لاکچری زندگی می‌کنند و به مردم توصیه ساده‌زیستی می‌کنند، آنها نمی‌توانند چنین توصیه‌ای را بپذیرند، زیرا ساده‌زیستی باید یک انتخاب باشد نه اینکه بر افراد تحمیل شود.»

## وقتی خانه‌های تک نفره در حال افزایش است

او ادامه می‌دهد: «کنته بعدی آمار بالای طلاق است که وحشت ایجاد می‌کند. کسی که در آستانه ازدواج است فکر می‌کند ازدواج‌ها چرا باید به این مرحله برسد؟ من نوعی هم اگر بخواهم ازدواج کنم ممکن است با شکست مواجه شوم. پس مجرد ماندن را ترجیح می‌دهم. از آنجا که تعریف درستی از ازدواج نداریم. از یک طرف به آن رنگ معامله داده‌ایم و از طرفی مشکلات دیگری که ذکر شد هم باعث ایجاد ترس می‌شود. برخی افراد می‌خواهند وارد این مشکلات نشوند و ممکن است وارد مرحله تجرد قطعی شوند که آسیب‌های بیشتری به فرد و جامعه می‌زند»

جمعیت‌شناسان اصطلاح تجرد قطعی را به افرادی اطلاق می‌کنند که بدون حتی یک بار ازدواج وارد سن ۴۰ سالگی می‌شوند. از آنجا که سن بارداری مطلوب برای این افراد تمام شده، تمایل به ازدواج هم تا حد زیادی در آنها کم می‌شود. به این ترتیب احتمال مجرد ماندن این افراد برای همیشه بسیار بالاست. در حال حاضر و طبق آخرین آمار که در سال ۹۵ منتشر شده است، شاخص تجرد قطعی برای مردان ۳۶ درصد و برای زنان ۲۸ درصد است. این آمار بیشتر در استان‌های بوشهر، کرمانشاه و خوزستان در حال افزایش است.

افرادی که تصمیم به تجرد قطعی می‌گیرند یا ناخواسته وارد آن می‌شوند، آمار افزایش فردی شدن زندگی‌ها و ایجاد خانه‌های تک نفره را بالا می‌برد. این یکی از دلایلی است که در نهایت به بحران جمعیت می‌انجامد. حریریچی در این باره می‌گوید: «جوانان ما معیار درستی برای انتخاب همسر ندارند، بنابراین در درجه اول معیارها باید درست شود. خانواده‌ها هم باید برای راحت‌تر شدن ازدواج‌ها به جوانان یاری برسانند و از همه مهم‌تر مسئولیت دولت است. دولت باید امکاناتی را برای سهولت ازدواج فراهم کند. در غیر این صورت آمار تجرد قطعی بالاتر از این هم می‌رود.»

«ثابت طلاق در دفترخانه‌های سراسر کشور محدود شد»؛ این خبر که بهمن ماه ۹۸ به سرعت در فضای مجازی منتشر شد به تنهایی نشان می‌دهد نهاد خانواده در جامعه ایرانی با چه آسیب‌هایی مواجه است. آمارهای سازمان ثبت احوال نشان می‌دهد میزان طلاق طی سال‌های ۹۷ و ۹۸ روند کاهشی داشته، اما در عین حال از میزان ازدواج هم کاسته شده است. بر این اساس طی سال‌های ۹۳ تا ۹۷ تعداد ازدواج ثبت‌شده در ایران کاهش پیدا کرده اما به ازای آن طلاق روند صعودی داشته است. در سال ۹۳، ۷۷۴ هزار و ۵۱۳ ازدواج و ۱۵۵ هزار و ۳۶۹ طلاق به ثبت رسید، اما همین آمار با طی روند نزولی برای ازدواج و صعودی برای طلاق در سال ۹۷ به ترتیب به ۵۴۹ هزار و ۸۶۱ ازدواج و ۱۷۴ هزار و ۶۹۸ طلاق رسید. به عبارت بهتر، در سال ۹۳ در برابر هر ۱۰۰ مورد ازدواج ۲۳ مورد طلاق وجود داشت اما این آمار در سال ۹۷ به ۳۲ مورد رسید.

جامعه‌شناسان ریشه بروز طلاق را در بحران‌های اجتماعی و اقتصادی جست‌وجو می‌کنند. آنها می‌گویند از یک سو جامعه ایرانی با مشکلات عدیده اقتصادی دست به گریبان است که باعث شده تاب‌آوری افراد کاهش پیدا کند و در برابر سختی‌ها رفتار نامناسب از خود بروز دهند و از سوی دیگر به فقدان یک سیستم آموزشی مناسب که رفتارهای اجتماعی و سبک زندگی درست را به افراد آموزش دهد اشاره می‌کنند که نتیجه آن چیزی جز عدم یادگیری مهارت‌های زندگی از جمله تعامل، گفت‌وگو و تصمیم‌گیری صحیح در مواقع بحرانی است.

## تعیین سقف ثبت طلاق در دفترخانه‌ها چقدر موثر است؟

حالا راه‌حل مسئولان برای کنترل آمار طلاق، تعیین سقف ثبت برای دفترخانه‌هاست که از اوایل بهمن‌ماه ۹۸ به اجرا درآمد. دادن فرصت بیشتر به خانواده‌ها، یکی از دلایل برای دفاع از این قانون اعلام شده است، اما برخی از جامعه‌شناسان معتقدند زمانی که بروسه طلاق سخت‌تر می‌شود و افراد زندگی مشکل‌دارشان را ادامه می‌دهند، میزان خشونت‌های جسمی و جنسی و در شرایط بحرانی حتی همسرکشی افزایش پیدا می‌کند. براساس قانون ششم توسعه، پیش‌بینی شده بود سالانه ۵ درصد از آمار طلاق کمتر شود و در عرض ۵ سال به ۲۵ درصد برسد، اما اکنون با توجه به دورنمای اقتصادی - اجتماعی کشور، به نظر نمی‌رسد دسترسی به این هدف حداقل در کوتاه‌مدت میسر باشد.

سید حسن موسوی چلک، رئیس انجمن مددکاری اجتماعی ایران در این باره به «آینده‌نگر»، می‌گوید: «آمارها نشان می‌دهد در سال ۱۳۸۷ به ازای هر هشت ازدواج، یک طلاق وجود داشت اما این آمار برای سال ۹۷ به یک از سه رسید که نشان‌دهنده شرایط نامناسب ایران در این زمینه است. عوامل مختلف در بروز طلاق تأثیر دارند. اعتیاد به مواد مخدر، خشونت خانگی، دخالت اطرافیان، نارضایتی از روابط زناشویی، فقدان یا ضعف مهارت‌های ارتباط اجتماعی، تفاوت‌های فرهنگی، فقر، محبت، سوءظن، سخت‌گیری‌های بی‌جا و... از جمله این عوامل هستند که همگی سهم منفی خود را در بروز طلاق ایفا می‌کنند.»

به گفته او، «البته برای بررسی دلایل افزایش آمار طلاق باید به موارد مهم دیگر از جمله شرایط اقتصادی، میزان سرمایه اجتماعی، نشاط اجتماعی، نگرانی نسبت به آینده و... هم توجه ویژه داشت. وقتی فقر افزایش پیدا می‌کند و درآمد خانوارها به تناسب هزینه‌ها پیش نمی‌رود، طبیعی است که اختلافات خانوادگی هم قوت بگیرد و در نهایت منجر به فروپاشی نهاد خانواده شود. مهم‌ترین فاکتور برای کاهش طلاق هم بالابردن سواد اجتماعی و زندگی از دوران کودکی است و مدارس در اینجا اهمیت بالایی پیدا می‌کنند. باید مدارس داشته باشیم که تفکر اجتماعی در آن غالب باشد و مهارت‌های ارتباط اجتماعی، تاب‌آوری، حل تعارض، گفت‌وگو و... را به دانش‌آموزان آموزش دهد.»

## چرا آمار تجرد قطعی در حال بیشتر شدن است؟

جدا از میزان طلاق، تغییر سبک زندگی در یکی دو دهه اخیر نیز باعث شده که بسیاری از جوانان بدون توجه به قضاوت‌ها یا ازدواج مخالف کنند و به سوی «تجرد قطعی» کشیده شوند. افراد در سن ۲۰ تا ۳۵ سال تمایل بیشتری به ازدواج از خود نشان می‌دهند، اما زمانی که سن افراد از ۳۵ سال می‌گذرد، امکان تجرد قطعی در آنها بیشتر می‌شود. فارغ از اینکه تمایل به ازدواج و جدا شدن از زندگی فردی در این افراد کم است، با بالاترین سن، امکان ازدواج‌شان نیز کاهش می‌یابد. اگرچه هنوز درصد کسانی که وارد مرحله تجرد قطعی شده‌اند کمتر از ۴ درصد است، اما آمارها نشان می‌دهد از سال ۸۵ تا ۹۵، یعنی پس از انتشار آخرین آمار موجود، درصد این افراد

حداقل ۷۵ درصد جمعیت ۸۰ میلیونی ایران دچار فقر معیشتی هستند

## وام یک میلیونی به شوخی می‌ماند

اکثر اقتصاددانان جهان بر این باورند که استمرار قرنطینه خانگی در قیاس با بازگشایی کسب و کارها در زمان بحران کرونا خطرات کمتر جانی و اقتصادی را دربر خواهد داشت. محمود جام‌ساز، اقتصاددان درباره تأثیرات بحران کرونا بر اقتصاد ایران به «انتخاب»، گفت: در نتیجه شیوع کرونا، اقشار متوسط و کم‌درآمد جامعه که قبل از کرونا نیز مشکلات معیشتی داشتند، اکنون صدمه بزرگی را متحمل شده‌اند. در چنین شرایطی اعطای وام یک میلیونی دولت به پاره‌نه‌گیران به یک شوخی می‌ماند. یک میلیون به اقشار پاره‌نه‌گیر داده شود و بعد به مدت ۲ ماه از مقدار پاره‌نه دریافتی آنها ماهانه مبلغ ۳۵ هزار تومان کسر شود، در حالی که منابع مهم درآمدی کشور متعلق به مردم است و قانون اساسی دولت را مکلف کرده که این منابع یا انغال را در راستای حفظ مصالح ملی و آسایش و رفاه مردم هزینه کند اما دولت در زمان وقوع چنین بحران فاجعه‌باری که بسیاری از مردم را از هستی ساقط کرده و تعداد کثیری را در فقر معیشتی و فلاکت و ناامیدی بیشتر نسبت به آینده فرو برده و بیکاری را افزون ساخته، به جای اعطای کمک‌های بلاعوض از محل منابع مردمی مبادرت به اعطای وامی نموده که آن را از مردمی که لنگ معیشت خود ناشی از بی‌تدبیری و بی‌خردی و فساد در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و اجتماعی باز پس گیرند. به گفته جام‌ساز، تمام منابع مالی‌ای که دولت در اختیار دارد، در حقیقت متعلق به مردم است. نفتی که سالیان سال استخراج و هزینه شده، پول مردم و بیت‌المال بوده است. این پول‌ها بالاخره روزی باید دردهای مردم را درمان کنند. واقعیت این است که دارایی و ثروت برخی موسسات از جیب مردم بوده و متعلق به مردم است. این نهادها اکنون می‌بایستی داوطلبانه به کمک دولت می‌آمدند و هزینه‌های مبارزه با ویروس سهمگین و جانگیر کرونا و جبران خسارات وارده به افراد حقیقی و حقوقی را در راستای حمایت از مردم و ساماندهی اقتصاد تقبل می‌کردند. در آن صورت شاید نیازی به درخواست وام از منابع خارجی را هم نمی‌داشتیم.

این اقتصاددان ادامه داد: متعاقب آن که کرونا کشورمان را بعد از چین مورد هدف قرار داد، در ابعاد مختلف بر زندگی شهروندان اثر گذاشت. در این میان، به طور حتم این طبقات فرودست بودند که بیشتر آسیب و لطمه را دیدند. فرادستان با قرنطینه چندین و چند ماه مشکلی ندارند و به آسانی می‌توانند به روال عادی هزینه‌های زندگی خود را از آلودخته‌های خود تأمین کنند، اما متأسفانه از سوی دیگر، شاهد هستیم که در پی افزایش بهای بنزین، ۶۰ میلیون نفر براساس اعلام دولت مشمول پاره‌نه معیشتی شدند، این بدین مفهوم است که حداقل ۷۵ درصد جمعیت ۸۰ میلیونی کشور دچار فقر معیشتی هستند. حال چگونه می‌شود آنان را متقاعد ساخت که در شیوع کرونا ویروس در خانه بمانند، مگر می‌شود به ۶۰ میلیون نفر گفت در خانه بمانید بدون آنکه معیشت آنان را تأمین کنیم.

جام‌ساز در بخشی دیگر از گفته‌های خود گفت: اگر بخواهیم وضعیت اقتصادی کشور را به دوران قبل از شیوع این بیماری برسانیم، حداقل نیازمند صرف هزینه‌های بسیار گزاف هستیم. اینکه قرنطینه ادامه پیدا نکند، همان‌طور که گفته شد دلیل آن ضعف مالی دولت بود. در چنین شرایطی اهدای وام یک میلیونی به مردم، آن‌هم با وضعیت کنونی که موجب تجمع برای خرید سیم کارت و تجمع جلوی بانک‌ها شد، خود آسیبی بزرگ برای شیوع مجدد کرونا است. او به تنگنای درآمدی دولت اشاره کرد و گفت: اکنون در شرایطی که نرخ صادرات نفت در بدترین وضعیت ممکن قرار دارد و عملاً دیگر درآمد قابل‌اعتنایی از منابع نفت در اختیار دولت قرار نخواهد گرفت، مشخص نیست که دولت چگونه می‌خواهد منابع مالی ۱۰۰ هزار میلیارد تومان را تأمین کند. نه درآمد نفتی وجود دارد و نه درآمد گردشگری، تراز تجاری با احتساب نفت هم اگر سر به سر نباشد مثبت نخواهد بود. فروش خدمات دولتی و مالیات هم بخشی از بودجه جاری دولت را پوشش خواهد داد. از نسوی دیگر معلوم نیست مردم تا چه حد از عرضه اوراق قرضه دولت و واگذاری‌های دارایی‌های دولت استقبال کنند. در نتیجه احتمالاً مجدداً دولت به نظر می‌رسد کسری‌های موردنیاز خود را از بانک مرکزی تأمین کند که نتیجه آن افزایش نقدینگی و تورم خواهد بود که در نهایت مردم تاوان آن را می‌دهند.

محمود جام‌ساز همچنین در تحلیل آینده اقتصادی ایران افزود: باید با ائتلاف بر واقعیات در نظر داشت که تداوم بحران کرونا تا چه زمانی ادامه دارد. واقعیت این است که این ویروس ناشناخته بوده و هنوز در حال تاخت‌وتاز است لذا این امکان وجود دارد چند ماه یا بیش از یک سال همچنان درگیر مبارزه با این ویروس باشیم. اگر قرار باشد شیوه سیاست‌گذاری کنونی دولت در بازگشایی کسب و کارها و فعالیت‌های اقتصادی ادامه یابد، به طور حتم شاهد قربانیان بیشتر و صدمه بیشتر اقتصاد شکننده کشور و افزایش گرسنگان خواهیم بود. اکثر اقتصاددانان جهان بر این باورند که استمرار قرنطینه خانگی در قیاس با بازگشایی کسب و کارها در زمان بحران کرونا خطرات کمتر جانی و اقتصادی را در بر خواهد داشت اما متأسفانه سیاستمداران به راه خود ادامه می‌دهند.

**آگهی مناقصه خرید**  
**انواع کارتن بسته بندی**  
**(درب و بدنه) به تعداد**  
**عدد ۲۳۳/۰۰۰**  
**شماره فراخوان:**  
**۲۰۹۹۰۰۱۰۶۵۰۰۰۰۰۴**  
**شرکت سهامی چاپخانه دولتی ایران**  
م.ف: ۱۸۵  
**رجوع به صفحه ۵**



پادداشت

### عبور اقتصاد از کرونا به کمک «تجارت درمانی»

<span>ویکتور فانگ</span>
رئیس سابق اتاق بازرگانی بین‌المللی

ویروس کرونا، جهان را به یک قلمرو پرخطر و ناشناخته کشانده است و عملا هیچ کشوری نیست که از این بحران جدید آسیب ندیده باشد. بیش از نیمی از جمعیت جهان اکنون به‌نوعی تحت مقررات محدود‌کننده هستند و همه کشورها اعم از ثروتمند یا فقیر وارد رکود اقتصادی شده‌اند؛ رکودی که تنها راه محدود کردنش، همکاری با یکدیگر است. آنچه در چین (به‌عنوان اولین کانون شیوع کووید-۱۹) رخ داد، اهمیت همکاری برای عبور از این بحران را به ما یادآور می‌شود. برقراری قرنطینه کامل در استان هوئی به مدت دو ماه و مقررات سختگیرانه برای رفت‌وآمد در سایر استان‌ها باعث شد که سود شرکت‌های صنعتی چین در ماه‌های ژانویه و فوریه (اواسط دی‌ماه تا اواسط اسفندماه) در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۴۰درصد کاهش یابد. کارخانه‌های چینی حتی پس از بازگشایی در ماه مارس، به دلیل درگیر بودن مشتریان خارجی با بحران کرونا، مشکلاتی همچون لغو یا تعویق سفارشات و معوق شدن پرداخت‌ها را پیش روی خود دیدند.

بنابراین حتی اگر وضعیت سلامت عمومی در چین بهبود یابد، بهبود اقتصاد این کشور دست‌کم تا حد مشخصی به بهبود سایر اقتصادهای جهان بستگی خواهد داشت. با توجه به درهم‌تنیدگی اقتصاد جهانی، این قضیه درباره تک‌تک کشورها صدق می‌کند. یعنی اگر ویروس کرونا در داخل یک کشور هم کنترل شود، تلاوم مشکل در سایر کشورها (و احتمالاً شکل‌گیری موج‌های بعدی شیوع کرونا) به توقف روند بهبود در آن کشور منجر خواهد شد.

زنجیره‌های تأمین جهانی نیز همین نکته را به ما می‌گویند. حتی پیش از همه‌گیری کرونا نیز زنجیره‌های تأمین جهانی از کسب‌کش تجاری دو ساله چین و آمریکا تأثیر پذیرفته بودند. اکنون آنها با ترکیبی از مشکلات شامل توقف تولید، اختلال در حمل‌ونقل و سقوط تقاضای جهانی مواجهند. برآورد سازمان تجارت جهانی این است که تجارت بین‌المللی در سال جاری میلادی می‌تواند تا ۲۲ درصد نسبت به سال گذشته کاهش یابد. نرخ بیکاری نیز در بسیاری از کشورها سر به آسمان کشیده و تنها در آمریکا ظرف چهار هفته ۲۲ میلیون تقاضا برای دریافت مستمری بیکاری به ثبت رسیده است.

در این شرایط حساس، بهتر از هر زمان دیگری متوجه می‌شویم که سرنوشت کشورهای جهان تا چه اندازه با یکدیگر گره خورده و وابسته است. برخلاف تفکرات برخی افراد، هیچ کشوری نمی‌تواند به‌تنهایی پیروز شود. در روزهایی که جهان با یک رکود شدید و یک فاجعه انسانی مبارزه می‌کند، مواضع سیاسی ناسیونالیستی، آخرین چیزی است که باید به آن فکر کنیم.

تنها راه حداقل‌سازی اثرات بحران کرونا، همبستگی بین کشورهاست. دولت‌ها برای حمایت از شهروندان خود باید با یکدیگر همکاری کنند تا بتوانند راهکارهایی را توسعه دهند که به نفع همه باشد. نخستین گام، حذف تعرفه‌های حمایت‌گرایانه و سایر موانع تجاری است تا از این طریق کالاها حیاتی (به‌ویژه اقلام دارویی، تجهیزات پزشکی و غذا) راحت‌تر به دست نیازمندان برسد. تا زمانی که تک‌تک مردم ایمن نباشند، هیچ‌کس به‌تنهایی در برابر این بیماری ایمن نخواهد بود.

یکی دیگر از مصادیق همبستگی در شرایط کنونی، آن است که برای حفظ شغل‌ها، درآمدها و معیشت افراد در سراسر جهان تلاش کنیم. این کار مستلزم اتخاذ تمهیدات مختلفی است که از جمله آنها می‌توان به اقدامات عملی برای فعال نگاه داشتن کسب‌وکارهای کوچک و متوسط اشاره کرد؛ نکته‌ای که اتاق بازرگانی بین‌المللی نیز بر آن تأکید دارد.

در اقتصادهای بزرگ جهان، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط سهم قابل‌توجهی در اشتغال افراد دارند و بسیاری از کالاها و خدماتی را که ما هر روز مصرف می‌کنیم، تولید می‌کنند. برای اینکه مطمئن شویم که رکود اقتصادی منجر به بروز آسیب‌های ساختاری نمی‌شود، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط باید مورد حمایت قرار گیرند. البته مسئله چیزی فراتر از حفظ کسب‌وکارهای فعلی برای یک مدت مشخص و بازگرداندن آنها به وضعیت عادی است. همچنان که مشغول ترسیم یک مسیر مناسب برای خروج از بحران کووید-۱۹ هستیم، هدف‌مان باید خلق یک آینده بهتر برای جهان باشد؛ آینده‌ای که نه با رقابت‌های منفی و سوءاستفاده کشورها از تجارت به‌عنوان اسلحه‌ای علیه دیگران، بلکه با همکاری‌هایی که منافع متقابل را تأمین می‌کند، ساخته می‌شود.

در حالی که برای احیای چندجانبه‌گرایی تلاش می‌کنیم، باید ساختار چندجانبه‌گرایی را به‌گونه‌ای اصلاح کنیم که ابعاد متعدد وابستگی متقابل کشورها به یکدیگر را به رسمیت بشناسد و بازتاب دهد. اولین و مهم‌ترین مسئله این است که تجارت آزاد و پایدار (که یک راهکار ثابت‌شده برای توانمندسازی همه کشورها اعم از بزرگ یا کوچک، ثروتمند یا فقیر در مسیر دستیابی به رشد اقتصادی مناسب و کاهش فقر است) باید در سطح جهان تضمین شود. تجارت در واقع، زیربنای صلح و ثبات جهانی است، زیرا باعث می‌شود که همه کشورها سهمی از یک نظام جهانی یکسان داشته باشند. برای دستیابی به این هدف، مسائلی فراتر از لغو تعرفه‌های تجاری، برداشتن موانع آداری و رفع محدودیت‌های فرامرزی که جریان آزاد کالاهای مصرفی اساسی، کالاهای صنعتی و به‌ویژه انتقال فناوری را دچار اختلال می‌کند، باید مدنظر قرار گیرد. کشورها باید این واقعیت را متوجه شوند که با همه ما از طریق بهبود دسترسی همگانی به ابزارهایی که برای بهبود کیفیت زندگی و توسعه صنایع و نوآوری لازم است، برنده می‌شویم و با همه با هم شکست می‌خوریم. برقراری همکاری کاهش می‌یابد. بهبود قابل‌توجه دسترسی به منابع مالی به‌ویژه در اقتصادهای نوظهور جهان که با شکاف تأمین مالی بیش از یک تریلیون دلاری مواجهند، در این شرایط از اهمیت زیادی برخوردار است. توافقی بودن حجم تجارت و منابع مالی برای سرمایه‌گذاری‌های جدید، آسیب زیادی به کسب‌وکارها به‌ویژه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط وارد می‌کند و توانایی آنها برای نوآوری و توسعه فعالیت‌های‌شان در دوران رونق و بقا در دوران رکود را کاهش می‌دهد. به همین دلیل است که اتاق بازرگانی بین‌المللی از بانک‌ها خواسته است که تأمین مالی کوتاه‌مدت و فوری شرکت‌ها را به‌منظور کاهش اثرات بسیار نامطلوب بحران کووید-۱۹ تقویت کرده و این امکان را برای آنها فراهم کنند که در دوران کمبود نقدینگی همچنان به فعالیت‌های تجاری خود ادامه دهند. البته در این زمینه باید اقدامات بسیار بیشتری صورت گیرد. در جریان بحران مالی سال ۲۰۰۸، اگرچه تقویت تأمین مالی فعالیت‌های تجاری، نقش یک کاتالیزور را برای بهبود اقتصاد جهانی ایفا کرد، اما پس از آن دیگر پیشرفت بیشتری در این زمینه حاصل نشد. برای تضمین بهبودی پایدار از این بحران و توسعه یک ساختار مستحکم و فراگیر در اقتصاد جهانی در بلندمدت، تأمین مالی فعالیت‌های تجاری باید یک جایگاه دائمی در برنامه‌های جهانی داشته باشد. احیای چندجانبه‌گرایی و تضمین تجارت آزاد، اهدافی کامل‌دست‌یافتنی است. برای دستیابی به این اهداف نیازی به قوانین جدید و منابع جدید نیست؛ تنها با تعهد و همبستگی می‌توان این اهداف را محقق کرد. در ازای این تعهد و همبستگی، ما به توسعه پایدار و فراگیر دست پیدا می‌کنیم که این یک دستاورد بزرگ خواهد بود. اهمیت کمک‌های بشردوستانه در دوران بحران، از مدت‌ها قبل به اثبات رسیده است. اکنون نیز در بحبوحه بحرانی که کل جهان را گرفتار کرده، همه ما باید اهمیت «تجارت بشردوستانه» را درک کنیم.

**منبع: پراجکت سیندی‌کیت**

www.forsatnet.ir

رشد واقعی اقتصاد ایران پس از ۳ سال رکود متوالی در سال ۲۰۲۱ مثبت می‌شود

# تنگنای رکود و تورم



فرصت امروز: طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، اگرچه رشد

واقعی اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۹، همچنان منفی باقی می‌ماند، اما از سرعت رشد آن اندکی کاسته می‌شود و نهایتاً در سال ۲۰۲۱ به ۳٫۱درصد خواهد رسید. همچنین انتظار می‌رود نرخ تورم ایران در سال ۲۰۲۰ به حدود ۳۴درصد و در سال ۲۰۲۱ با اندکی بهبود به ۳۳٫۵درصد برسد. به گفته صندوق بین‌المللی پول، صادرات نفت خام ایران نیز اندکی کاهش می‌یابد، اما در میزان صادرات گاز طبیعی تغییری ایجاد نخواهد شد.

این بند نخست گزارشی است که اتاق بازرگانی تهران از چشم‌انداز اقتصادی ایران در فاصله سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۱ منتشر کرده و از ادامه رکود تورمی در اقتصاد ایران خبر داده است. به گفته پارلمان بخش خصوصی پایتخت، سایه رکود تورمی بسر اقتصاد ایران کماکان ادامه دارد و پس از سه سال رکود متوالی، رشد واقعی اقتصادی در سال ۲۰۲۱ از دامنه منفی خارج شده و مثبت می‌شود. در ادامه این گزارش می‌خوانیم:

\* تولید ناخالص داخلی اسمی ایران در سال ۲۰۱۹ معادل ۴۹۱ میلیارد دلار بوده است که انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۰ میلادی، این رقم با کاهش ۱۰٫۵درصدی به حدود ۴۳۹ میلیارد دلار برسد. البته این رقم با وجود تورم بالای اقتصاد ایران از رقم سال ۲۰۱۸ کمتر است. پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۱ تولید ناخالص داخلی اسمی با افزایش ۶درصدی به ۴۶۷ میلیارد دلار برسد که همچنان کمتر از رقم سال ۲۰۱۹ خواهد بود.

\* طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، با وجود رشد منفی ۷٫۶درصدی اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۹ انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۰ رشد واقعی اقتصاد کشور همچنان منفی ولی با رقم کمتری به منفی ۶درصد برسد، اما در سال ۲۰۲۱ پس از سه سال رکود متوالی (طی سال‌های ۲۰۱۸

الی ۲۰۲۰) این رقم مثبت شده و به ۳٫۱درصد خواهد رسید.

\* انتظار می‌رود رشد واقعی کل اقتصاد (فتی و غیرفتی) در سال ۲۰۲۰ حدود منفی ۶درصد باشد؛ که رشد واقعی بخش غیرفتی به منفی ۶درصد و رشد واقعی بخش فتی، تقریباً برابر با رشد بخش

غیرفتی و معادل منفی ۵٫۹درصد باشد.

\* میزان تولید نفت خام ایران در سال ۲۰۱۹ حدود ۲٫۰۶ بشکه در روز بوده و طبق برآورد صندوق بین‌المللی پول، تولید نفت خام ایران در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۹ کاهش یافته و به کمترین رقم طی سال‌های گذشته یعنی حدود ۱٫۸۶ میلیون بشکه در روز می‌رسد.

در سال ۲۰۲۱ نیز تولید نفت خام ایران با کاهش نسبی مواجه خواهد بود. در مقابل، طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، میزان تولید گاز طبیعی ایران تا سال ۲۰۲۱ تغییری نخواهد داشت.

\* صادرات نفت خام ایران که در سال ۲۰۱۹ نسبت به سال قبل آن با کاهش ۱٫۲۸ میلیون بشکه‌ای مواجه شده، در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ نیز با اندکی کاهش مواجه خواهد شد اما طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، میزان صادرات گاز طبیعی ایران تغییری نخواهد داشت. \* نرخ تورم ایران در سال ۲۰۱۹ برابر با ۴۱٫۱درصد بوده و انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۰ با اندکی بهبود، این نرخ به ۳۴٫۲درصد برسد. طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، در سال ۲۰۲۱ نرخ تورم ایران به ۳۳٫۵درصد خواهد رسید. البته این نرخ از نرخ تورم سال ۲۰۱۷ میلادی با ۹٫۶درصد فاصله زیادی دارد. نرخ تورم هسته (تورم به استثنای اقلام غذایی و انرژی) که در سال ۲۰۱۹ به رقم ۳۷٫۳درصدی رسیده، در سال ۲۰۲۰ با اندکی کاهش حدود ۳۵درصد برآورد شده و پیش‌بینی می‌شود که کاهش این نرخ تورم در سال ۲۰۲۱ نیز ادامه یابد و به رقم ۳۲درصد برسد. بررسی ارقام تورم ایران نشان می‌دهد که اقتصاد ایران در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ همچنان مبتلا به تورم دورقمی بالای ۳۰درصد خواهد بود.

\* صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده که در سال ۲۰۲۰، نسبت درآمدهای دولت به تولید ناخالص داخلی آن کاهش یافته و به کمترین

میزان آن از سال ۲۰۱۷ برسد.

\* ارزش صادرات کالا و خدمات ایران در سال ۲۰۱۹ حدود ۵۷ میلیارد دلار برآورد شده و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۰ با افت ۱۹درصدی به ۴۶ میلیارد دلار برسد.

غیرفتی و معادل منفی ۵٫۹درصد باشد.

\* میزان تولید نفت خام ایران در سال ۲۰۱۹ حدود ۲٫۰۶ بشکه در روز بوده و طبق برآورد صندوق بین‌المللی پول، تولید نفت خام ایران در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۹ کاهش یافته و به کمترین رقم طی سال‌های گذشته یعنی حدود ۱٫۸۶ میلیون بشکه در روز می‌رسد. در سال ۲۰۲۱ نیز تولید نفت خام ایران با کاهش نسبی مواجه خواهد بود. در مقابل، طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، میزان تولید گاز طبیعی ایران تا سال ۲۰۲۱ تغییری نخواهد داشت.

\* صادرات نفت خام ایران که در سال ۲۰۱۹ نسبت به سال قبل آن با کاهش ۱٫۲۸ میلیون بشکه‌ای مواجه شده، در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ نیز با اندکی کاهش مواجه خواهد شد اما طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، میزان صادرات گاز طبیعی ایران تغییری نخواهد داشت. \* نرخ تورم ایران در سال ۲۰۱۹ برابر با ۴۱٫۱درصد بوده و انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۰ با اندکی بهبود، این نرخ به ۳۴٫۲درصد برسد. طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، در سال ۲۰۲۱ نرخ تورم ایران به ۳۳٫۵درصد خواهد رسید. البته این نرخ از نرخ تورم سال ۲۰۱۷ میلادی با ۹٫۶درصد فاصله زیادی دارد. نرخ تورم هسته (تورم به استثنای اقلام غذایی و انرژی) که در سال ۲۰۱۹ به رقم ۳۷٫۳درصدی رسیده، در سال ۲۰۲۰ با اندکی کاهش حدود ۳۵درصد برآورد شده و پیش‌بینی می‌شود که کاهش این نرخ تورم در سال ۲۰۲۱ نیز ادامه یابد و به رقم ۳۲درصد برسد. بررسی ارقام تورم ایران نشان می‌دهد که اقتصاد ایران در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ همچنان مبتلا به تورم دورقمی بالای ۳۰درصد خواهد بود.

\* صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده که در سال ۲۰۲۰، نسبت درآمدهای دولت به تولید ناخالص داخلی آن کاهش یافته و به کمترین

میزان آن از سال ۲۰۱۷ برسد.

\* ارزش صادرات کالا و خدمات ایران در سال ۲۰۱۹ حدود ۵۷ میلیارد دلار برآورد شده و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۰ با افت ۱۹درصدی به ۴۶ میلیارد دلار برسد.

\* ارزش واردات کالا و خدمات ایران نیز در سال ۲۰۱۹ حدود ۵۸ میلیارد دلار برآورد شده و طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در

سال ۲۰۲۰ این رقم با افزایش حدود ۱٫۶درصدی به ۶۴٫۶ میلیارد دلار خواهد رسید.

\* تراز حساب جاری که از سال ۲۰۱۹ منفی شده و به حدود منفی

۰٫۳ میلیارد دلار رسیده، در سال ۲۰۲۰ کاهش بیشتری یافته و به

منفی ۱٫۸۲ میلیارد دلار خواهد رسید. براساس پیش‌بینی‌ها، با وجود

بهبود بسیار اندک در تراز حساب جاری سال ۲۰۲۱، کسری تراز تجاری

ایران همچنان منفی و در سطح ۱۶٫۱ میلیارد دلاری خواهد بود.

\* ذخایر ارزی ناخالص کشور که در سال ۲۰۱۹ حدود ۱۰۵ میلیارد

دلار بوده و معادل ۱۹٫۴ ماه واردات ایران را پوشش داده است، در

سال ۲۰۲۰ به میزان ۸۵٫۲ میلیارد دلار (کاهش ۱۸٫۵درصدی نسبت

به سال ۲۰۱۹) برآورد شده و انتظار می‌رود تنها قادر به پوشش

معادل ۱۶٫۲ماه از نیاز ارزی واردات کشور باشد. صندوق بین‌المللی

پول پیش‌بینی کرده که میزان کاهش ذخایر ارزی ناخالص ایران در

سال ۲۰۲۱ نیز حدود ۱۹درصد باشد و در پایان سال ۲۰۲۱ رقم ذخایر

مزبور به حدود ۶۹ میلیارد دلار برسد. این میزان از ذخایر ارزی، ۱۳

ماه از نیاز ارزی واردات ایران را پوشش خواهد داد.

\* در سال ۲۰۱۹ قیمت نفت خام در نقطه سر به‌سر مالی که مشخص‌کننده بهای لازم برای فروش نفت به نحوی که امکان تسویه بودجه و جلوگیری از تشدید کسری بودجه را فراهم کند، برابر با ۲۴۴٫۳ دلار به ازای هر بشکه برآورد شده که این رقم برای سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ به ترتیب برابر با ۲۸۹ دلار در هر بشکه و ۳۱۹٫۵ دلار در هر بشکه، پیش‌بینی شده است و نشان از وجود فاصله قابل توجهی با بهای فروش نفت خام ایران در شرایط فعلی دارد.

\* پیش‌بینی شده است که نسبت خالص بدهی‌های دولت به تولید

ناخالص داخلی کشور در سال ۲۰۲۰ افزایش حدود ۱۶درصدی داشته

و به ۳۴٫۴درصد برسد. این نسبت برای سال ۲۰۲۱ نیز با اندکی کاهش

به حدود ۳۳درصد خواهد رسید.

جزییات طرح‌های پیشنهادی برای حمایت از اجاره‌نشین‌ها

## قراردادهای اجاره به طور «خودکار» تمدید می‌شود؟

تومان و… گویی موجران انتظار دارند تمام خلأهای درآمدی را به نحوی از طریق مستاجران جبران کنند.

به اعتقاد عقیایی، درمجموع طی نیم سال اول ۹۹ میزان تمدید قراردادهای اجاره‌بها نسبت به سال گذشته افزایش می‌یابد. در حوزه قیمت‌ها نیز نرخ اجاره‌بها در شهرهای بزرگ زیر خط تورم و در شهرهای کوچک هم اجاره‌بها رشد محسوسی به دلیل توازن بین عرضه و تقاضا نخواهد داشت.

در این میان، به دنبال نگرانی‌ها از شیوع ویروس کرونا، وزارت راه و شهرسازی به دولت پیشنهاد داده قرارداد مستاجران به طور خودکار شش ماه تمدید شود که این طرح در دست بررسی است. محمود محمودزاده، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی درخصوص تمهیدات وزارت راه و شهرسازی برای مستاجران گفته: با توجه به بحران کرونا و شیوع این بیماری همه‌گیر و نگرانی مردم از نقل و انتقال به واحدهای جدید و همچنین مشکلاتی که درخصوص اجاره‌بها ایجاد شده است، وزارت راه و شهرسازی مصوبه پیشنهادی را برای دولت به منظور تمدید خودکار شش ماهه اجاره‌نامه مستاجران، ارائه کرده است.

او با اشاره به اینکه مستاجران در حال حاضر امکان جابه‌جایی ندارند، افزود: هم‌اکنون امکان دید و بازدید از واحدهای مسکونی فراهم نیست و درعین حال منابع درآمدی اکثریت مردم کاهش چشمگیری داشته است که این مسئله به ویژه در کلاشپرها مشکلات عدیده‌ای را برای شهروندان ایجاد کرده است. به همین منظور این پیشنهاد از سوی وزارت راه و شهرسازی برای تصویب در دولت و الزام‌آور شدن آن در دست بررسی قرار گرفته است.

همچنین پیشنهادات دیگری نیز برای آرام کردن بازار اجاره مطرح است؛ از جمله اینکه یک عضو کمیسیون عمران مجلس پیشنهاد تشکیل صندوق ویژه حمایت از مستاجران را داده است. به گفته سید هادی بهادری، عدم برنامه‌ریزی درست در سال‌های اخیر برای تولید مسکن، باعث تشدید تابلطم و افزایش قیمت‌ها در بازار اجاره شده است.

گفتنی است مرکز پژوهش‌های مجلس نیز چندی پیش با بررسی تاثیرات ویروس کرونا بر بخش مسکن، پیشنهاد داد که وام استیجاری به مستاجران داده شده و مدت قراردادهای جاری املاک دولتی و نهادهای عمومی بدون افزایش اجاره بها سه ماه دیگر تمدید شود.



نگاه

### بلومبرگ بیزینس ویک گزارش داد اقتصاد پسا کرونا در چین

بلومبرگ بیزینس ویک در گزارش اخیر خود به وضعیت بیکاری و حمایت‌های شغلی چین در پسا کرونا پرداخته و تلاش کرده تصویر نسبتاً روشنی از وضعیت کسب‌وکارهای چینی در ماه‌های اخیر ارائه دهد. این گزارش می‌تواند برای بسیاری از کشورها که دوره پسا کرونا را پیش رو دارند، جالب توجه باشد. به گزارش بومبرگ بیزینس‌ویک، به دنبال شیوع کرونا در چین، مقامات دولتی با تکمیل کارفرمایان در صدد جلوگیری از افزایش بیکاری برآمدند و در این وضعیت به شرکت‌های دولتی دستور داده شد که اخراج کارکنان را در سطح محدود نگه دارند و در راستای جبران هزینه‌های تأمین اجتماعی نیز مشوق‌های مالی ارائه می‌شود.

با وجود همه اینها بخش خصوصی که دربرگیرنده ۸۰ درصد از مشاغل در شهرها است، بازهم ممکن است تمایل یا توانایی کمتری برای تعلیق کارگران به‌جای تعدیل آنها داشته باشند. علی‌رغم آنکه در خلال شوک‌های اقتصادی پیشین چین توانست با اتخاذ برخی راهکارها گسترش بیکاری را مهار کند، اما این بار چشم‌انداز اتفاقات ناگوار پیش رو ممکن است شدیدتر از مواقع پیشین باشد.

در دوره پسا کرونا، شرکت‌های چینی تحت‌فشار هستند که حتی اگر کسب‌وکارشان متحمل زیان نشود، کارگران خود را اخراج نکنند. مؤسسان یک استراتژ آپ ۲۰۰ نفره (که یکی از محبوب‌ترین اپلیکیشن‌های مخصوص دوندگی چین را ساخته) در ماه مارس خطاب به عده‌ای از کارکنان خود اعلام کردند: «ما از تعداد شغل‌ها خواهیم کاست، اما حقوق شما را هم نمی‌توانیم پرداخت کنیم.» این اظهارات خلاصه مغضلی است که اینک بخش عمده‌ای از کسب‌وکارهای چین با آن مواجه هستند. دولت چین از شرکت‌ها خواسته کارکنان خود را اخراج نکنند و مشوق‌هایی را ارائه کرده تا مانع بیکار شدن آنها شود.

درآمد ماه فوریه شرکت مذکور واقع در شهر گوانگژو به کمتر از ۱۰ درصد مقدار ماهیانه معمول آن کاهش یافت، چراکه تدابیر اتخاذشده به دستور دولت جهت مهار شیوع ویروس کرونای جدید، دوندگاران خانه‌نشین کرد. مؤسسان شرکت (که به خاطر حساسیت موضوع حرف زدن درباره کاهش مشاغل، درخواست کردند هویت خود و شرکت آنها فاش نشود) می‌گویند دیگر استطاعت پرداخت حقوق همه کارکنان خود را ندارند، اما مایل به اخراج آنها نیز نیستند.

افزایش ناگهانی بیکاری که ممکن است کارگران ناراضی را به خیابان‌ها بکشاند، یکی از نگرانی‌های همیشگی حزب کمونیست چین بوده است؛ حکومتی که تقریباً ۲۰ سال بیشتر از همتای روس خود دوام آورده، که تا حدی به خاطر دستیابی مداوم آن به اهداف رشد اقتصادی بوده است. در اواخر دهه ۱۹۹۰، هنگامی که نخست‌وزیر ژوانگ‌چی به اصلاح اساسی و فراقیم شرکت‌های تحت مالکیت دولت پرداخت (که طبق برآوردها منجر به حذف ۲ میلیون شغل شد)، کارگران خشمگین در سراسر این کشور دست به تظاهرات زدند.

این موضوع به آن معناست که حمایت‌هایی که از بنگاه به‌صورت بخشودگی سهم بیمه کارفرما و کارگر یا حمایت‌هایی از نوع پرداخت بیمه بیکاری انجام شده، ضریب اصابت پایینی به دهک‌های پایین درآمدی داشته و بیشترین حمایت را از دهک‌های متوسط و بالا به همراه خواهد آورد. این نکته زمانی اهمیت بیشتری می‌یابد که توجه کنیم هرگونه حمایتی در شرایط فعلی، با احتمال زیاد از منابع تورم‌زا تأمین شده و در نتیجه به قیمت تحمیل تورم به اقتصاد خواهد بود بنابراین اگر حمایت‌ها معطوف به نیروی کار رسمی باشد، بخش زیادی از نیروی کار که عمدتاً در دهک‌های پایین درآمدی قرار دارند، بی‌بهره خواهند بود. در این صورت نتیجه این خواهد شد که از دهک‌های میانی و بالایی با هزینه تحمیل تورم به کل جامعه و به‌خصوص دهک‌های پایینی، حمایت کرده‌ایم.

# ایران قبل و بعد از کرونا

شیوع کرونا به تنگنای در آمدی و کسری بودجه دولت دامن زده است



دشوار باشد. همچنین بالابودن نرخ تورم برای دو سال پیاپی (۱۳۹۷ و ۱۳۹۸) و پیش‌بینی تورم بالای ۲۵ درصد برای سال ۱۳۹۹ موجب شده تا بنگاه‌های زیادی، تاب‌آوری و توانایی ادامه فعالیت را از دست بدهند. با این حال، پیش از شیوع کرونا برآورد می‌شد که اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۹ رشد مثبت غیرنفتی (هرچند اندک) را ثبت کند بنابراین شیوع کرونا از انتهای سال ۱۳۹۸ و تداوم آن در سال ۱۳۹۹، اقتصاد ایران را در یک وضعیت رکود همراه با نااطمینانی قرار داده است. کاهش تقاضا برای صادرات محصولات ایران (و به‌طور کلی کاهش تجارت جهانی) تقاضای کل را از طرف تجارت خارجی متأثر می‌کند. در بخش داخلی نیز تقاضای کل هم به دلیل کاهش درآمد خانوار و هم کاهش برخی کالاها و خدمات که به شیوع بیشتر ویروس منجر می‌شوند (مانند حمل‌ونقل، رستوران و هتلداری، پوشاک و ...) تحت تأثیر قرار می‌دهد. از سوی دیگر، عرضه کل اقتصاد نیز به دلیل اختلال در شبکه تأمین مواد اولیه و محدودیت فعالیت برخی از واحدهای صنفی، با شوک عرضه مواجه شده و همه این موارد، رکود به ویژه در فصل بهار را به همراه خواهد داشت.

مرکز پژوهش‌ها معتقد است که نااطمینانی از آینده، مهم‌تر و تأثیرگذارتر از آثار رکودی اولیه است. البته هنوز هیچ برآورد دقیقی صورت نگرفته که اقتصاد ایران تا چه زمانی درگیر کنترل کروناویروس خواهد بود و در نتیجه، مدل‌سازی‌های متعددی صورت گرفته که در آنها تلاش شده تا تحت سناریوهای متفاوت، ماندگاری شیوع کروناویروس در کشور و همچنین میزان مبتلایان و مرگ‌ومیر را مشخص کند.

### تأثیر اقتصادی کرونا بر دهک‌های در آمدی مختلف

اما صرف‌نظر از میزان شیوع ویروس تحت سناریوهای مختلف، آنچه مشخص است، این است که چه با کنترل بیماری تا چند ماه آینده و چه در صورت عدم کنترل و تداوم آن تا پایان سال، اقتصاد ایران تا پایان سال ۱۳۹۹ درگیر تبعات اقتصادی ناشی از بحران کرونا خواهد بود. نتایج بررسی‌های نهاد پژوهشی مجلس نشان می‌دهد که تحت سناریوهای مختلف بین ۵٫۷ تا ۱۱ درصد از ستانده اقتصاد در پی شیوع ویروس کرونا کاهش خواهد یافت. همچنین بین ۲۸۷۰ تا ۶۴۳۱ هزار نفر از شغلان فعلی، متأثر از شیوع ویروس شغل خود را از دست خواهند داد. همچنین ارزیابی آثار اقتصادی شیوع کرونا بر وضعیت معیشت خانوار در گزارش مرکز پژوهش‌ها نشان می‌دهد که هرچند همه گروه‌های درآمدی از وضعیت جدید متأثر خواهند شد، اما تأثیرپذیری دهک‌های پایین (محرورتر) بیشتر خواهد بود.

فرصت امروز: اقتصاد ایران در حالی به مصاف ویروس کرونا رفته که دو سال سخت را پشت سر گذاشته است. پیش از شیوع ویروس کرونا، برآوردها نشان‌دهنده آن بود که اقتصاد ایران در سال ۹۹ به رشد مثبت غیرنفتی می‌رسد، اما بیماری کرونا این معادله را بهم زده و اقتصاد ایران در حال حاضر با وضعیت رکود توأم با نااطمینانی از آینده مواجه شده است. این در حالی است که دولت پیش از بحران کرونا نیز با تنگنای درآمدی، مسئله تحریم‌ها و کسری بودجه روبه‌رو بود و حالا شیوع کرونا بیش از پیش به مشکلات کسری بودجه دولت دامن زده است.

در گزارشی که نهاد پژوهشی مجلس در مورد ابعاد اقتصاد کلان شیوع کرونا منتشر کرده است، از پیش‌بینی کسری بودجه در سال ۹۹ خبر داده و پیشنهاد کرده که دولت با استفاده از ظرفیت بخش بهداشت و درمان برای اشتغال‌زایی و رشد اقتصادی، تمرکز خود را به‌جای بنگاه‌ها بر حمایت از خانواده‌ها قرار دهد. مرکز پژوهش‌ها در این گزارش به بررسی وضعیت اقتصاد ایران قبل و بعد از شیوع کرونا پرداخته و اثرات کرونا بر اشتغال، فقر و توزیع درآمد را بررسی کرده است. به اعتقاد این نهاد پژوهشی، اقتصاد ایران در سال ۹۹ از ابعاد مختلفی با مشکل کسری بودجه مواجه خواهد بود؛ با کاهش شدید درآمد‌ها، هزینه‌ها هم نمی‌تواند متناسب با آن کم شود که این امر منجر به کسری بودجه پایدار و یکی از مهم‌ترین معضلات اقتصادی در سال‌های بعدی خواهد شد؛ چنانچه افزایش هزینه‌های بخش سلامت و درمان، هزینه‌های حمایتی برای دوران فاصله‌گذاری اجتماعی، کاهش شدید قیمت نفت و کاهش درآمدهای دولت از جمله عوامل موثر بر افزایش کسری بودجه خواهد بود.

### از رکود اقتصادی تا نااطمینانی مردم از آینده

به گفته مرکز پژوهش‌ها، ویروس کرونا با تبدیل شدن به یک ویروس همه‌گیر جهانی، پیامدهای اقتصادی بسیاری در پی داشته و تقریباً همه کشورهای دنیا از آن متأثر شده و بنابراین انتظار می‌رود تا اقتصاد جهانی سال ۲۰۲۰ را با یک رکود قابل توجه سپری کند. در این میان، ایران نیز مانند بسیاری از کشورها درگیر این همه‌گیری جهانی شده و در نتیجه از پیامدهای اقتصادی ناشی از آن رنج می‌برد.

البته تفاوت بزرگ اقتصاد ایران با سایر اقتصادهای جهان در مصاف با ویروس کرونا، این است که پیش از شیوع بیماری کووید-۱۹، ایران دو سال سخت ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ را پشت سر گذاشته است، هرچند کاهش تشکیل سرمایه ثابت در اقتصاد ایران سبب شده تا ظرفیت تولید بالقوه اقتصاد کاهش یابد و دستیابی به سطح رفاه سال ۱۳۹۰ و پیش از آن

از عوامل بنیادین تا فاجعه طبیعی و مداخله انسانی

## ۳ سناریو برای بازگشت نفت ۳۰ دلاری

برای کاهش تولید برای متوازن کردن بازار کافی نخواهد بود. تا زمانی که عرضه به میزان قابل توجهی بالاتر از تقاضا ماند، قیمت نفت در محدوده ۲۰ دلار یا پایین‌تر خواهد ماند. برای بازگشت بازار به تعادل، تولید نفت باید به میزان چشمگیری کاهش پیدا کند یا تقاضا احیا شود. شیل آمریکا تصمیم بگیرند که تولیدشان را به مدت چند ماه تا زمانی که از مازاد عرضه در بازار کاسته شود، حدود ۲۰ تا ۲۵ میلیون بشکه در روز کاهش دهند، قیمت نفت باید بهبود پیدا کند. کاهش فوری تولید برای کل صنعت نفت مثبت خواهد بود و با این میزان کاهش، قیمت نفت در مدت نسبتاً کوتاهی به محدوده ۳۰ تا ۵۰ دلار در هر بشکه باز خواهد گشت.

با این حال تولیدکنندگان خارج از اوپک پلاس برای مشارکت در پیمان جدید کاهش تولید این گروه تردید دارند و احتمالاً گروه اوپک پلاس با استراتژی فعلی خود برای کاهش تولید حدود ۹٫۷ میلیون بشکه در روز تنها خواهد ماند. دنیا همچنان مازاد عرضه عظیم نفت را تجربه می‌کند و قیمت‌ها تا زمانی که بازار تعادل جدیدی پیدا کند، پایین خواهند ماند. با رسیدن ظرفیت مخازن جهانی نفت به محدودیت‌شان، تعطیلی برنامه‌ریزی نشده تولید به صنعت نفت به خصوص تولیدکنندگان شیلی آمریکا آسیب خواهد زد. از سوی دیگر، بسیاری از تولیدکنندگان کوچک‌تر ناچار خواهند شد که به طور موقت کسب و کارشان را تعطیل کنند، در حالی که سایرین برای همیشه از این کسب و کار خارج خواهند شد. در شرایطی که دنیا به انتظار بهبود تقاضا برای نفت پس از ضعیف شدن پاندمی کرونا نشسته

است، قیمت نفت برای مدت طولانی پایین خواهد ماند.

• فاجعه طبیعی: دومین سناریو این است که بیماری کووید ۱۹ به زنجیره تأمین به خصوص پایگاه‌های تولید نفت یا پالایشگاه مستقیماً ضربه بزند و باعث توقف بخشی از فعالیت‌های تولید و پالایش شود. چنین رویدادی بلافاصله قیمت نفت را به محدوده ۳۰ دلار برمی‌گرداند. اگر شیوع بیماری کووید ۱۹ دهفته‌ها ادامه پیدا کند، احتمالاً قیمت نفت بدون توجه به مازاد عرضه به بیش از ۴۰ دلار در هر بشکه صعود خواهد کرد، با این حال عمر چنین افزایش قیمتی کوتاه خواهد بود زیرا تقاضا پایین مانده و تولید احتمالاً از سر گرفته می‌شود.

• مداخله انسانی: در ماه سپتامبر سال ۲۰۱۹ تاسیسات نفتی عربستان سعودی هدف حمله قرار گرفت که باعث اختلال قابل توجهی در روند عرضه نفت این کشور شد. این کشور باعث جهش بیکاره قیمت نفت و نوسان شدید معاملات شد. در پی این حملات و حملات مشابهی که در گذشته انجام گرفته و روی قیمت‌ها تأثیر گذاشته است، سومین سناریو مداخله انسانی خواهد بود. اگر آمریکا به مداخلات‌شان در خلیج فارس ادامه دهد و باعث تشدید تنش در منطقه و مسدود شدن تنگه هرمز شود، این اتفاق به صادرکنندگان نفت خاورمیانه‌ای لطمه خواهد زد و تأثیر قابل توجهی روی بازار جهانی نفت خواهد گذاشت.

به گفته اوپل پرایس، هر سه سناریوی مذکور باعث افزایش قیمت نفت می‌شوند زیرا بازار نفت به سرعت خود را با تغییرات عرضه و تقاضا وفق می‌دهد.

در مناطقی نظیر استان هیلونگ‌جیانگ در شمال شرقی نیز به شرکت‌های دولتی دستور داده شده که اخراج کارکنان را در سطح محدود نگه دارند. باوجود دهه‌ها تلاش طولانی برای بازنگری اساسی در وضعیت شرکت‌های بی‌ثمر دولتی، رهبری چین کم‌کم در مواقع تشدید فشارهای اقتصادی، به این شرکت‌ها به‌عنوان ضربه‌گیر در مقابل شوک‌ها تکیه می‌کند.

بالین‌وجود، جایگاه شرکت‌های دولتی طی سالیان متداری کم‌رنگ‌تر شده است، به این معنا که بخش اعظمی از کارگران کشور در بخش خصوصی مشغول هستند. حتی باوجود مشوق‌هایی نظیر تأخیر در پرداخت عوارض تأمین اجتماعی، بازهم این کسب‌وکارها ممکن است تمایل یا توانایی کمتری برای پیروی از درخواست دولت مبنی بر تعلیق کارگران به‌جای تعدیل آنها داشته باشند. بسیاری از دانشجویان دانشگاه‌های چین، در یک پلتفرم رسانه اجتماعی شبیه به توییتر به نام وایبو متمرکز شده‌اند تا خشم و سرخوردگی خود نسبت به دورنمای شغلی خویش را ابراز کنند. (فراغ‌التحصیلی = بیکاری؛ شعاری است که در این پلتفرم در گردش است) و اکثراً دولت، افزایش تعداد فرصت‌های شغلی در برنامه‌های تحصیلات تکمیلی و دستور به سازمان‌های عمومی و شرکت‌های دولتی جهت اولویت‌بخشی به فراغ‌التحصیلان جدید برای استخدام بوده است. اما در نهایت میلیون‌ها نفر بیکار رها می‌شوند که باید برای به دست آوردن شغل در بخش خصوصی به تقلا باشند، جایی که طبق نظرسنجی ماه فوریه ژوئین دات کام، سایت کارپایی بقیه‌سیدها، یک‌سوم شرکت‌ها قصد دارند استخدام‌ها را متوقف کنند. تنها ۲۰ درصد از شرکت‌هایی که در نظرسنجی شرکت کردند، گفتند که برنامه‌های استخدامی آنها تغییری نکرده است. درحالی که بیش از یک‌سوم این شرکت‌ها درخصوص برنامه‌های استخدامی خود مطمئن نبودند.



## دریچه

رئیس جمهور دستور داد

## افزایش عرضه سهام شرکت‌های بزرگ در بورس

رئیس جمهور در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، با اشاره به افزایش مشارکت عمومی در بورس، خواستار عرضه بیشتر سهام شرکت‌ها و بنگاه‌های بزرگ در بورس شد.

به گزارش سنا، حجت الاسلام حسن روحانی با اشاره به اهمیت اتمام پروژه‌های بزرگ و نیمه‌تمام، تصریح کرد: باید اتمام پروژه‌های نیمه‌تمام که از پیشرفت بالای ۸۰ درصد برخوردار هستند، با جدیت پیگیری شود. روحانی با تأکید بر حمایت بیشتر از حوزه تولید و صنعت، اظهار داشت: در شرایط کنونی تأمین ارز برای کالاهای اساسی به ویژه دارو و نیازمندی‌های اساسی مردم و بخش تولید ضرورت دارد که مسئولین مربوطه باید با جدیت این امور را پیگیری کنند.

در ادامه جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت به ریاست رئیس جمهور، راهکارهای مولدسازی دارایی‌ها و اموال مازاد دستگاه‌های دولتی مورد بحث و بررسی قرار گرفت. گزارش وزیر اقتصاد و دارایی درباره راهکارهای اتخاذ شده برای تأمین منابع بودجه سال ۱۳۹۹ به ویژه مولدسازی دارایی‌ها و فروش اموال مازاد دستگاه‌های دولتی و نیز واگذاری سهام بنگاه‌های بزرگ اقتصادی بخش عمومی در بورس، در ادامه این جلسه مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت همچنین رئیس کل بانک مرکزی گزارشی در خصوص آخرین وضعیت نقدینگی در کشور و سیاست پولی مبتنی بر عملیات بازار باز جهت کنترل نرخ سود و تورم ارائه کرد.

در ادامه این جلسه همچنین گزارش رئیس سازمان برنامه و بودجه در مورد وضعیت بودجه سال جاری و روش‌های تأمین درآمد و صرفه‌جویی در بخش‌های هزینه مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

## یک عرضه اولیه در راه است

چهارشنبه هفته جاری ۳۴ میلیون سهم «غگیلا» در بازار دوم معاملات فرابورس با حداکثر سهمیه ۵۰ سهمی هر کد حقیقی و حقوقی و در محدوده قیمتی ۱۲۰۰۰ تا ۱۲۵۰۷ ریال عرضه اولیه می‌شود.

به گزارش ایسنا، محمدعلی کارگر مطلق، رئیس هیات‌مدیره مجموعه صنایع شیر ایران در هفتاد و چهارمین نشست خبری یک دیدار یک عرضه که به صورت آنلاین در آستانه عرضه اولیه ۲۰ درصد از سهام شرکت شیر پاستوریزه پگاه گیلان برگزار شد، اظهار کرد: در فروردین ماه امسال هم صنایع شیر ایران در حوزه فروش داخلی بیشترین میزان فروش را نسبت به سال‌های گذشته داشته است. شرکت شیر پاستوریزه پگاه گیلان هشتمین شرکت از مجموعه صنایع شیر ایران است که وارد بازار سرمایه می‌شود. غگیلا به عنوان بزرگ‌ترین واحد تولیدکننده محصولات لبنی در استان گیلان، بالغ بر ۸۰ درصد شیر این استان را جذب می‌کند.

همچنین حسن بیتا، عضو هیات مدیره شرکت شیر پاستوریزه پگاه گیلان در این نشست، با ارائه چکیده‌ای از صورت‌های مالی آن در سال ۹۸ گفت: نسبت جاری این شرکت ۱.۹۴ است و جریان و چوه نقد آن که روی رقم ۸۸ میلیارد ریال می‌ایستد که نشان از کارنامه مثبت آن در عرصه مالی دارد. از آنجا که احتمال می‌رود در آینده با افزایش قیمت شیر خام روبه‌رو شویم، تلاش کردیم با غنی کردن آبناها و ذخیره‌سازی بهینه تا حد زیادی از صدمات این افزایش قیمت بکاهیم. سرمایه در حال گردش این شرکت، ۲۵۴ میلیارد ریال مثبت است و وضعیت بدهی آن به سازمان تأمین اجتماعی و سازمان امور مالیاتی، بدون کسری ذخیره برای سال آینده است.



پذیره‌نویسی فروش واحدهای این صندوق را از شنبه هفته آینده (۱۴ اردیبهشت) تا ۳۱ ماه جاری است. وزارت اقتصاد برای تمام خریداران این سهام، ۲۰ درصد تخفیف قائل شده که ۱۵ درصد آن نقدی است و ۵ درصد آن به منظور بازارگردانی واحدها، نزد صندوق نگهداری می‌شود.

## سقف ۲ میلیون تومانی برای خرید سهام دولتی

البته در مورد اینکه میزان سهام دولت در بانک‌های تجارت، صادرات و ملت و همچنین شرکت‌های بیمه البرز و اتکایی امین در واگذاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله (ETF) چقدر است باید گفت با توجه به میزان وجوهی که از طریق فروش واحدهای سرمایه‌گذاری این شرکت‌ها به دست بیاید، سهم هر بانک یا بیمه در صندوق‌های ETF تعیین و این صندوق‌ها انتقال داده می‌شود.

بر این اساس هر فرد حتی بدون کد بورسی و با کد ملی می‌تواند تا سقف ۲ میلیون تومان از این صندوق‌ها سهام دولت در این شرکت‌ها را با ۲۰ درصد تخفیف خریداری کند. ارزش ریالی واحدهای صندوق‌های قابل معامله ETF بانکی که در روزهای آینده توسط دولت عرضه خواهد شد، بیش از ۱۶ هزار میلیارد تومان است. انطور که حسین فهیمی، مدیرعامل سمات به این‌ها گفته است در صورتی که وجوه جمع‌آوری شده برای فروش واحدهای این صندوق‌ها بیشتر از رقم پیش‌بینی شده ۱۶ هزار میلیارد تومان باشد، صندوق بعدی تشکیل خواهد شد. رقم خرید ۲ میلیون تومان برای هر فرد با اعمال تخفیف ۲۰ درصدی است.

سهامداران کدام شرکت‌ها دیروز سود بیشتری کردند؟

## رشد متوالی شاخص بورس تهران

فرصت امروز: معاملات بازار سرمایه در نهمین روز اردیبهشت در حالی به پایان رسید که رشد متوالی شاخص بورس ادامه یافت و شاخص کل بازار سرمایه با ۲۵ هزار و ۵۰۲ واحد رشد در ارتفاع ۸۴۶ هزار و هشت واحد ایستاد. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۴ هزار و ۸۸۲ واحد افزایش به ۲۷۶ هزار و ۶۵۰ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۳ هزار و ۲۴۲ واحد رشد به ۱۸۳ هزار و ۸۱۴ واحد رسید. شاخص آزاد شناور هم ۳۰ هزار و ۹۳۸ واحد، شاخص بازار اول ۱۹ هزار و ۷۷ واحد و شاخص بازار دوم ۴۹ هزار و ۸۳۱ واحد افزایش داشت. در معاملات این روز بیش از ۶ میلیارد و ۷۶۰ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۹۰ هزار و ۸۵۲ میلیارد ریال داد و ستد شد.

## نمادهای مهم بورس در معاملات روز گذشته

نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۲ هزار و ۸۲۲ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (غدیر) با ۲ هزار و ۷۵۷ واحد، فولاد مبارک اصفهان (فولاد) با ۲ هزار و ۱۸۳ واحد، سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) با یک هزار و ۱۶۴ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با ۹۶۷ واحد، بانک ملت (ومملت) با ۹۳۵ واحد و نفت و گاز پتروشیمی تأمین (تاپیکو) با ۹۰۱ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در نقطه مقابل نیز نمادهای سرمایه‌گذاری دارو تأمین (تیبیکو) با ۱۵۰ واحد، فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق) با ۱۳۰ واحد، واحد، ایران ترانسفو (بترانس) با ۱۲۹ واحد، گروه صنعتی پاکسو (پاکشوما) با ۱۲۷ واحد، به پرداخت ملت (پرداخت) با ۷۸ واحد مانع از رشد بیشتر شاخص بورس در روز سه‌شنبه شدند. همچنین نمادهای بانک ملت، پالایش نفت بندرعباس، گلکوزان، پالایش نفت اصفهان، بانک صادرات ایران، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو و فولاد مبارک اصفهان از جمله نمادهای پربیننده دیروز بودند. گروه شیمیایی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۶۹۰ میلیون و ۹۶۶ هزار برکه سهم به ارزش ۱۲ هزار و ۶۹۷ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۱۶۶ واحد افزایش داشت و بر روی کانال

## آگهی مناقصه خرید انواع کارت‌ن بسته بندی

(درب و بدنه) به تعداد ۲۳۳/۰۰۰ عدد

شماره فراخوان: ۲۰۹۹۰۰۱۰۶۵۰۰۰۰۰۴

شرکت سهامی چاپخانه دولتی ایران در نظر دارد خرید انواع کارت‌ن بسته بندی (درب و بدنه) به تعداد ۲۳۳/۰۰۰ عدد را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. لذا شرکت کنندگان در مناقصه باید ابتدا اسناد مناقصه را از تاریخ ۹۹/۲/۶ تا ساعت ۱۲ مورخ ۹۹/۲/۱۱ از طریق سامانه دولت دریافت و پس از درج پیشنهاد قیمت و مستندات در سامانه مذکور، پاکات «الف»، «ب» و «ج» را بصورت فیزیکی تا ساعت ۱۲ روز سه‌شنبه مورخ ۹۹/۲/۲۳ به دبیرخانه شرکت سهامی چاپخانه دولتی ایران تحویل و رسید دریافت نمایند.

(بدیهی است دریافت اسناد مناقصه پس از مهلت قید شده مقدور نمی‌باشد). ضمناً مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۶۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد که می‌بایست با ارائه اصل ضمانتنامه بانکی در پاکت «الف» ارسال گردد.

کلیه مراحل برگزاری مناقصه شامل دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد قیمت مناقصه گران و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۴۱۹۳۴ دفتر ثبت نام: ۸۵۱۹۳۷۶۸ و ۸۸۹۶۹۷۳۷

زمان بازگشایی پاکات ساعت ۹ روز چهارشنبه مورخ ۹۹/۲/۲۴ در اتاق کمیسیون معاملات شرکت سهامی چاپخانه دولتی ایران می‌باشد.

ضمناً هزینه چاپ آگهی بعهد برنده مناقصه می‌باشد.

آدرس: تهران، میدان امام حسین (ع)، خیابان اقبال لاهوری، جنب پارک خیام، پلاک ۲۹

کدپستی: ۱۷۱۴۷۴۴۱۵۳ تلفن: ۳۳۳۴۹۰۷۹

## آگهی مناقصه عمومی

## (طرح های تملک دارائی سرمایه ای) (نوبت دوم)



شرکت توزیع نیروی برق استان قم

شرکت توزیع نیروی برق استان قم در نظر دارد فعالیت ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به شرکت های واجد شرایط واگذار نماید.

بدینوسیله از کلیه شرکت های واجد صلاحیت دعوت بعمل می آید از تاریخ ۹۹/۰۲/۰۷ لغایت ۹۹/۰۲/۱۶ جهت خرید و دریافت اسناد مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) اقدام نمایند لازم به ذکر است کلیه مراحل مناقصه از طریق سامانه یاد شده انجام شده و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. بدیهی است آخرین مهلت بارگزاری پیشنهادات حداکثر تا ساعت ۱۹:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۹۹/۰۲/۲۸ و زمان بازگشایی نیز طبق جدول زمان بندی اعلام شده، در سالن کنفرانس دستگاه مناقصه گزار خواهد بود و یک نفر نماینده مناقصه گران می تواند با ارائه معرفی نامه کتبی و معتبر در جلسه بازگشایی پاکات مناقصه حضور یابد.

مناقصه گر مکلف است معادل مبلغ اعلام شده تضمین معتبر بر اساس مفاد اسناد مناقصه (موارد ذکر شده در شرایط و اسناد مناقصه) به دستگاه مناقصه گزار تسلیم نماید.

به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش و یا کمتر از میزان مقرر و نیز پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

دستگاه مناقصه گزار در رد یا قبول یک یا تمامی پیشنهادها مختار می باشد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه درج گردیده است.

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۴۱۹۳۴-۲۱

آدرس و تلفن دفتر ثبت نام در سامانه:

۱. قم خیابان توحید بلوار شاهد جنب میدان امام حسین(ع) ابتدای بلوار جمهوری دفتر خدمات پیشخوان دولت (عادل کربلایی) ۰۲۵-۳۸۹۰۴۹۰۱

۲. قم میدان سعیدی پل نیروی هوایی نبش کوچه ۱ ساختمان کیمیا دفتر خدمات پیشخوان دولت (ابوالقاسم فرخ زاد) ۰۲۵-۳۶۷۰۳۵۳۴

## جدول زمان بندی بازگشایی پاکات

ردیف	شرح	نوع مناقصه	میزان سپرده (ریال)	تاریخ بازگشایی پاکات ارزیابی کیفی		تاریخ بازگشایی پاکات الف و ب		تاریخ بازگشایی پاکات ج	
				کیفی	تاریخ	ساعت	تاریخ	ساعت	تاریخ
۱	خرید انواع پایه های بتونی (طرح تملک دارایی روستایی)	دو مرحله ای	۵۸۷/۰۰۰/۰۰۰	۹۹/۰۲/۲۹	۱۱:۰۰	۹۹/۰۲/۲۹	۱۱:۰۰	۹۹/۰۳/۰۷	۱۰:۰۰
۲	خرید انواع کابل خودنگهدار فشار ضعیف (طرح تملک دارایی روستایی)	دو مرحله ای	۱/۴۳۳/۰۰۰/۰۰۰	۹۹/۰۲/۲۹	۱۱:۰۰	۹۹/۰۲/۲۹	۱۱:۰۰	۹۹/۰۳/۰۷	۱۰:۰۰

اداره مناقصات و قراردادهای ۰۲۵-۳۸۸۱۸۹۳۸

## اخبار

### ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون یورو کالا در کشور داخلی سازی شد

وزیر صمت گفت در سال ۹۸ بالغ بر ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون یورو کالا در کشور داخلی سازی شده و با این میزان، شاهد کاهش ارزبری بودیم. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، رضا رحمانی گفت: با توجه به اقدام وزارت صنعت، معدن و تجارت در شناسایی واحدهای راکد و فعال زیر ظرفیت در داخل و خارج شهرک‌ها و نواحی صنعتی کشور، در طول سال گذشته شرایط برای احیای ۱۵۹۲ واحد صنعتی مهیا شد.

وی ادامه داد: مجموع نیاز مالی ۲۲۰۰ واحد صنعتی مدنظر برای احیا و بازگشت به چرخه تولید، حدود ۱،۵۰۰ میلیارد تومان برآورد می‌شود. رحمانی تصریح کرد: در فرآیند فعال‌سازی واحدهای راکد، عارضه‌یابی واحدها و شناسایی موانع و مشکلات آنها، تأمین نیازمندی‌ها از قبیل منابع مالی موردنیاز، رفع موانع قانونی، هماهنگی با دستگاه‌های اجرایی مرتبط و تأمین مواد اولیه مدنظر است.

وزیر صمت با اشاره به تأکید مقام معظم رهبری درخصوص توجه به بازار ۸۰میلیونی داخل کشور در سال جهش تولید، گفت: امسال برنامه فعال‌سازی ظرفیت خالی واحدها با هدف توجه به ظرفیت‌های موجود در داخل در صنایع منتخب شامل یخچال و فریزر، لباسشویی، تلویزیون، خودرو، نخ، پارچه و پوشاک، فرش ماشینی، چرم سبک و سنگین، کفش، شیرینی و شکلات، لبنیات و لاستیک موردنظر است.

رحمانی تصریح کرد: در صنایع یادشده متوسط میزان بهره‌برداری از ظرفیت‌های موجود، حدود ۵۲.۵درصد برآورد می‌شود که سعی خواهیم کرد با فعال‌سازی ظرفیت‌های خالی، این رقم را به بیش از ۶۵.۵درصد برسانیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت، تعمیق ساخت داخل را یکی از اهم‌های مؤثر در احیا و فعال‌سازی برخی صنایع و واحدهای صنعتی در کشور توصیف کرد و گفت: در سال ۹۸ بالغ بر ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون یورو کالا در کشور داخلی‌سازی شده و با این میزان، شاهد کاهش ارزبری بودیم و حتماً این روند در سال جهش تولید نیز تداوم خواهد داشت و برای داخلی‌سازی حدود ۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون یورو برنامه‌ریزی شده است. رحمانی تأکید کرد: در سال جهش تولید، برنامه‌ای ویژه برای تولید محصولات خاص و پیشران شامل پارچه چادر مشکی، پارچه، پوشاک، لاستیک سنگین، گیربکس اتوماتیک، آکریلو نیتریل، پودر آلومینا و الکتروود گرافیتی با اولویت خودکفایی در دستور کار داریم.

وی تصریح کرد: عناوین محصولات خاص و پیشران با توجه به قاچاق‌پذیر بودن کالاها، میزان واردات آنها در سال ۹۷ و براساس مصرف سالانه، شناسایی و مورد هدف تولید داخل قرار گرفته‌اند.

اجازه واردات لیموترش داده نخواهد شد

### صادرات لیموترش به دلیل شرایط کنونی کشور ممنوع است

سختگوی ستاد تنظیم بازار با بیان اینکه دولت مخالف صادرات و هر نوع واردات لیموترش به کشور است، گفت اجازه نخواهیم داد حتی یک کیلوگرم لیموترش نیز وارد کشور شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از شاتا، محمدرضا کلامی، با تکذیب صدور هر گونه مجوز برای واردات لیموترش گفت: دولت به هیچ عنوان اجازه واردات لیموترش و کالاهای غیرضرور را نخواهد داد و همه هم و غم دولت، حمایت از تولیدکنندگان داخلی به خصوص تولیدکنندگان محصولات کشاورزی است. وی با بیان اینکه سیاست وزارت صنعت، معدن و تجارت جلوگیری از واردات کالاهای غیرضرور و دارای تولید داخلی است، گفت: به هیچ عنوان به غیر از کالاهای اساسی، مواد اولیه تولید و تجهیزات صنعتی که دارای مشابه ساخت داخلی نیستند، هیچ کالایی از جمله محصولات کشاورزی غیرضرور وارد کشور نخواهد شد و سیاست وزارت صنعت، معدن و تجارت در هماهنگی کامل با وزارت جهاد کشاورزی، حمایت از تولید محصولات کشاورزی و کشاورزان است.

به گفته کلامی، دولت به دلیل شرایط کنونی کشور و اجرای سیاست‌های تنظیم بازار، مخالف صادرات فعلی لیموشیرین و لیموترش است، ضمن اینکه به دلیل تنظیم بازار داخلی و حمایت از مصرف‌کنندگان، صادرات لیموترش و لیموشیرین ممنوع اعلام شده و در مقابل، واردات لیموترش هم به شدت مورد مخالفت وزارت صنت قرار دارد، چراکه ظرفیت‌های تولید داخلی در این زمینه مورد توجه این وزارتخانه قرار دارد.

وی اظهار داشت: براساس مصوبه ستاد تنظیم بازار، تمامی انبارها محل نگهداری لیموترش و لیموشیرین تحت نظارت کامل دولت قرار داشته و وزارت صنعت، معدن و تجارت حتما در قالب سامانه جامع انبارها، از هرگونه احتکار، اختفا و یا عدم عرضه این کالاها جلوگیری خواهد کرد.

### اولویت‌های بازرسی ویژه هفته اول ماه مبارک رمضان ابلاغ شد

طبق اعلام سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان خرما، برنج، تخم مرغ، شکر و اقلام دامی با توجه به شرایط بازار و افزایش تقاضا در اولویت بازرسی ویژه هفته اول ماه مبارک رمضان قرار گرفته‌اند.

به گزارش ایسنا، براساس تصمیم‌گیری‌های صورت‌گرفته و مصوبات ستاد کارگروه تنظیم بازار، اولویت‌های بازرسی برای بازرسان سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت (صمت) در هفته اول ویژه ماه مبارک رمضان توسط سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تعیین شده که بر مبنای آن خرما، برنج، تخم مرغ، شکر و اقلام دامی با توجه به شرایط بازار و افزایش تقاضا در اولویت قرار گرفته‌اند. همچنین براساس اعلام این سازمان با ذخیره‌سازی اقلام و کالا و توزیع بیش از ۲۰۰ هزار تن کالای اساسی و مایحتاج ضروری مردم در ماه مبارک رمضان، پیش‌بینی می‌شود که مشکلی در زمینه کمبود کالا وجود نداشته باشد.

**قیمت کالاهای اساسی در ماه رمضان**

پیش‌تر هم اعلام شده بود که برای تأمین بازار ماه رمضان ۵۰ هزار تن برنج هندی با قیمت حداکثر ۸۰۰۰ تومان و به همین میزان شکر با قیمت حداکثر ۵۹۰۰ تومان و ۲۵ هزار تن مرغ منجمد با قیمت حداکثر ۱۲ هزار تومان، بیش از ۱۵ هزار تن گوشت قرمز منجمد با قیمت مصوب حداکثر ۴۲ هزار تومان، ۵۰ هزار تن روغن خام برای تولید انواع روغن نباتی در سلفق قیمت مصوب و ۱۰۰ هزار تن انواع خرمسای مضافتی و کیکاب که با توجه به نوع، کیفیت، وزن بسته‌بندی و سایر مشخصه‌های آن توسط کارگروه تنظیم بازار استان قیمت‌گذاری و عرضه می‌شود.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت صندوق ضمانت صادرات ایران سال گذشته ۲.۳ میلیارد دلار از صادرات اعتباری کشور را پوشش داد و امسال این صندوق از صادرکنندگان بیش از گذشته حمایت خواهد کرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از شاتا، افروز بهرامی با بیان اینکه صادرکنندگان در ۹۹ از حمایت‌های بیشتری برخوردار هستند، گفت:

صندوق ضمانت صادرات ایران سال گذشته ۲.۳ میلیارد دلار از صادرات اعتباری کشور را پوشش داد و امسال این صندوق از صادرکنندگان بیش از گذشته حمایت خواهد کرد. او افزود: صندوق ضمانت صادرات ایران در این شرایط حتی سطح پوشش ریسک‌ها را افزایش و فرانشیزها را کاهش داده و با توجه به اینکه صندوق ضمانت صادرات ایران یک مؤسسه بیمه اعتبار صادراتی (ECA) است، ریسک‌های سیاسی و تجاری صادرکنندگان را بیمه می‌کند.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران ادامه داد: صادرکنندگان در روند صادرات خود به خصوص در شرایط تحریمی ممکن است با ریسک‌های سیاسی و تجاری متعددی مواجه بایت وصول مطالبات خود که حاصل صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی است نگرانی‌هایی داشته باشند که صندوق ضمانت صادرات می‌تواند این موارد را تسهیل کند.

وی تصریح کرد: صندوق ضمانت صادرات ایران سال گذشته ۲.۳ میلیارد دلار از

صادرات اعتباری کشور را پوشش داد یعنی تحت پوشش بیمه‌نامه‌های این صندوق ۲.۳ میلیارد دلار صادرات از کشور انجام شد.

بهرامی بیان کرد: با توجه به اعمال تحریم سیستم بانکی کشور ضمانت‌نامه‌های بیمانکاران ایرانی برای شرکت در مناقصه‌های بین‌المللی پذیرفته نمی‌شد.

وی ادامه داد: ضمانت‌نامه‌های بیمانکاران مثل ضمانت‌نامه‌های حسن انجام کار، پیش‌پرداخت و شرکت در مناقصه مبتنی بر قرارداد است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت: صندوق در این حوزه به نوعی جایگزین سیستم بانکی شد و توانست با صدور ضمانت‌نامه‌های مزبور موانع صادرات خدمات فنی و مهندسی را در کشور برطرف کند.

او افزود: امسال صندوق ضمانت صادرات ایران تلاش دارد حمایت‌های خود را از صادرکنندگان گسترش دهد حتی سطح پوشش ریسک‌ها را افزایش و فرانشیزها را کاهش داده است.

بهرامی بیان داشت: این صندوق ۵درصد فرانشیز ریسک‌های تجاری را کم و ۹۵درصد ریسک‌های تجاری صادرکننده را پوشش می‌دهد.

وی ادامه داد: همچنین فرانشیز ریسک‌های سیاسی به کلی حذف و ۱۰۰درصد ریسک‌های سیاسی صادرکنندگان در حال پوشش دادن است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت: ریسک‌های سیاسی به کشور

خریدار مربوط است و به شرکت فروشنده ارتباطی ندارد.

وی با بیان اینکه تحریم خود یک ریسک سیاسی است، افزود: برای نمونه اگر تجار و بازرگانان به کشوری کالا صادر و در اثر قطع یا تیرگی روابط سیاسی در وصول مطالبات خود دچار مشکل شوند صندوق در چنین مواقعی جبران خسارت صادرکنندگان را برعهده می‌گیرد و ۱۰۰درصد پوشش می‌دهد و بعد در دادگاه‌های بین‌المللی برای بازیافت خسارت اقدام می‌کند که این ارتباطی به صادرکننده ندارد.

بهرامی بیان کرد: مصادره کشتی، مصادره اموال در کشور مقصد، عدم انتقال ارز به سبب قطع روابط بانکی و ... در زمره ریسک‌های سیاسی قرار می‌گیرد.

وی گفت: بعد از جریان کرونا سقف اعتبار اسمی‌ها ۲۵درصد افزایش پیدا کرده در ضمن بدهی‌های صادرکنندگان به صندوق به مدت شش ماه استمهال شده است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران افزود: امسال از سوی مقام معظم رهبری به سال جهش تولید نام‌گذاری شده است.

وی اضافه کرد: برای تحقق شعار سال باید به سه مؤلفه از قبیل افزایش بخش عرضه، تحریک تقاضا و بهبود فضای کسب و کار توجه اساسی کرد.

بهرامی یادآور شد: صادرات در بخش تحریک تقاضا می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد.

## صادرات ۲۰۰ تن مرغ در ماه دردی از مرغداران دوا نمی‌کند

برای کمک به تولیدکننده نداریم، اما متأسفانه در فاز اجرا به گونه‌ای قانون اجرا کردیم که به ضرر تولیدکننده و مصرف‌کننده و به نفع دلالان است.

این کارشناس صنعت طیور درباره تأثیر صادرات مرغ به بازارهای هدف گفت: با توجه به قطع امید تجار بازارهای هدف از ما، روزانه در داخل بیش از یک هزار تن مازاد داریم، در حالی‌که با صادرات مستمر تولیدکنندگان داخل می‌توانند برای مصرف داخل و صادرات برنامه‌ریزی کنند.

چهارمین با اشاره به اینکه سالانه ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تن گوشت مرغ در کشور تولید می‌شود، بیان کرد: این در حالی است که ظرفیت صنعت برای تولید مرغ بیش از ۳ میلیون تن است که صادرات سالانه ۱۰۰ هزار تن گوشت مرغ نقش معناداری در بازار ندارد.

وی در پایان با اشاره به اینکه ۲۰ تا ۲۵ میلیون قطعه جوجه‌ریزی مازاد در واحدهای مرغداری انجام گرفته است، تصریح کرد: مازاد ماهیانه ۲۵ میلیون قطعه رقمی معادل ۵۰ هزار تن گوشت مازاد است که این امر نشان می‌دهد صادرات ۱۰۰ تا ۲۰۰ تن مرغ در ماه دردی را دوا نمی‌کند.

## ۷۰درصد کشت برنج مکانیزه است

ناشی از حضور ماشین در فرآیند تولید و مکانیزاسیون در عرصه تولید است. وی با اشاره به توجه ویژه وزیر جهاد کشاورزی به توسعه مکانیزاسیون در تمامی زیربخش‌های کشاورزی گفت: امسال با تأکید وزیر جدید کشاورزی به تمامی زیربخش‌های مکانیزاسیون کشاورزی و حوزه‌های تولید توجه ویژه شد به طوری که دیگر به حوزه مکانیزاسیون زراعت و باغبانی توجه نخواهد شد.

رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون با بیان اینکه بانک کشاورزی طی چند روز اخیر ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات ابلاغ کرد، گفت: در سال جهش تولید امیدوار هستیم سهم بسزایی از جهش محصولات کشاورزی در مکانیزاسیون کشاورزی کشور داشته باشیم.

۹۰درصد کشت غلات مکانیزه است

عباسی با اشاره به اینکه کشت مکانیزه حوزه غلات در دستور کار است، بیان کرد: در حوزه غلات کشور تا جایی که امکان دارد کشت مکانیزه را افزایش می‌دهیم و پیش‌بینی ما این است که تا سقف ۹۰درصد افزایش مکانیزه وجود دارد و امیدواریم طی سال جاری به این افق دست یابیم. به گفته عباسی، در حوزه محصولات صنعتی و ردیفی همچون چغندرقد، کلزا و پنبه بخش عمده‌ای از نیازهای ماشینی در داخل ساخت می‌شود.



## اخبار

## قیمت‌گذاری خودرو برای سال ۹۹ چگونه خواهد بود؟

دبیر انجمن خودروسازان گفت‌ آنطور که به نظر می‌رسد امسال شیوه قیمت‌گذاری دستوری خودرو تغییر پیدا خواهد کرد.

به گزارش گسترش‌نیوز، ماجرای قیمت‌گذاری دستوری خودرو موردی است که خودروسازان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند و از این قضیه ناراضی هستند، موارد مختلفی در قیمت خودرو تاثیر می‌گذارد که از جمله آنها می‌توان به نرخ مواد اولیه، نرخ ارز، دستمزدها و... اشاره کرد. با توجه به اینکه تمام این موارد در سال جدید بالا رفته قاعدتا قیمت خودرو نیز افزایش پیدا خواهد کرد، اما هنوز تصمیم قطعی برای شیوه قیمت‌گذاری خودرو برای سال ۹۹ گرفته نشده است.

بسیاری از کارشناسان و مسئولان حوزه خودرو بر این باور هستند که قیمت‌گذاری دستوری تقریبا صنعت خودرو را به سمت نابودی کشانده و تنها یک تلنگر لازم است که این صنعت کاملا نابود شود. آنطور که اعلام شده قرار است ستاد تنظیم بازار طی هفته جاری قیمت محصولات تولیدی خودروسازان را اعلام کند. این در حالی است که یک ماه از سال ۹۹ گذشته و خودروسازان نیز تولیدات خود را شروع کرده‌اند. در همین زمینه باید گفت که دو خودروساز بزرگ کشور در ماه فروردین امسال ۲۹ هزار و ۵۴۹ دستگاه خودرو تولید کرده‌اند در صورتی که وضعیت قیمت آنها نامشخص است. تاکنون نیز نشست‌های کمیته خودرو برای تعیین شیوه قیمت‌گذاری و ارائه به ستاد تنظیم بازار بی‌نتیجه مانده است چراکه نظرات متفاوتی پیرامون این قضیه وجود دارد. برای پیگیری بیشتر وضعیت قیمت‌گذاری خودرو و همچنین شرایط بازار در سال ۹۹ گفت‌وگویی با احمد نعمت‌بخش دبیر انجمن خودروسازان ایران ترتیب دادیم که در ادامه گزارش مشروح آن را می‌خوانید.

نعمت‌بخش ابتدا اظهار کرد: در مورد قیمت‌گذاری خودرو قرار است در ستاد تنظیم بازار در این خصوص تصمیم گرفته شود. به نظر می‌رسد مسئولین به این نتیجه رسیده‌اند که قیمت‌گذاری دستوری به هیچ وجه جواب نمی‌دهد. سال ۹۸ و ۹۷ به همین دلیل شیوه نادرست قیمت‌گذاری شورای رقابت ۴۰ هزار میلیارد تومان زبان انباشته داشتیم که خوشبختانه در آخر اسفندماه با تجدید ارزیابی دارایی‌ها این مسئله رفع شد. براساس قانون تجارت از ماده ۱۴۱ خارج شدیم اما با این وجود بدهی شرکت‌های خودروساز به قطعه‌سازان همچنان پابرجاست.

وی ادامه داد: اگر شیوه قیمت‌گذاری خودرو اصلاح نشود دوباره پس از گذشت مدتی خودروسازان ورشکست خواهند شد بنابراین به نظر می‌رسد که قیمت‌ها به نحوی تعیین خواهد شد که از فروش خودرو سودی نیز نصیب خودروسازان شود تا بتوانند پول قطعه‌سازان را نیز پرداخت کنند.

دبیر انجمن خودروسازان در خصوص قیمت مواد اولیه گفت: لازم به ذکر است که مواد اولیه ظرف یک سال تقریبا ۸۰ الی ۹۰ درصد گران شده است. حتما قیمت‌ها را به صورتی تنظیم می‌کنند که خودروسازان دیگر زیان نکنند. البته راهکار ما که فروش خودرو با قیمت حاشیه بازار بود را بعید است انجام دهند اما در صورتی که خودروسازان از زیان خارج شوند مشکل تا حدودی حل خواهد شد، اما این مسئله که چگونه وضعیت بازار خودرو کنترل خواهد شد مشخص نیست. وزارت صمت نیز مواردی را در نظر گرفته تا دست دلان از بازار قطع شود اما به دلیل اختلاف قیمت خودرو در کارخانه و بازار بسیاری از افراد برای سرمایه‌گذاری وارد این بازار می‌شوند و اقدام به خرید خودرو می‌کنند.

وی در پایان اشاره کرد: پیش‌بینی این است که امسال نیز چند درصدی قیمت خودروها بالا می‌رود اما نمی‌توان عدد دقیقی برای آن اعلام کرد و باید این موارد را از سازمان حمایت جویا شد. در بازار نیز بعضی از افراد آگهی‌های عجیب و غریبی می‌گذارند که حتی ممکن است خودرویی نداشته باشند. همین افرادی که در زمینه خودرو سرمایه‌گذاری کرده‌اند بازار را ملتهب می‌کنند.

## گره کور ترخیص هزاران خودرو دپوشده با مصوبات سه‌گانه دولت هم باز نشد

بعد از صدور سومین مجوز هیأت دولت برای ترخیص خودروهای روسی هنوز مشکلات ترخیص ۳۵۰۰ خودرو رفع نشده است.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم حدود سه ماه قبل (۲۹ بهمن سال ۹۸) هیأت وزیران سومین مصوبه خود برای ترخیص چندین هزار خودروی دپوشده در گمرکات مختلف کشور را صادر کرد. براساس این مصوبه، مهلت سه ماهه‌ای تا پایان اردیبهشت سال ۹۹ برای ترخیص خودروهای وارداتی لحاظ شد تا هم گمرکات کشور خالی و حقوق و عوارض مربوطه وصول شود و هم خودروهای پیش‌فروش شده در اختیار خریداران قرار گیرد. پیگیری‌ها نشان می‌دهد به جز ۱۰۴۸ خودروی یک شرکت که در سال ۹۸ موفق به ترخیص شدند پروانه گمرکی شده بودند، برای بیشتر خودروها امکان انجام تشریفات گمرکی با توجه به عدم تعیین تکلیف ثبت سفارش، فراهم نشد. در حال حاضر حدود سه هفته به پایان آخرین مهلت هیأت دولت (۲۹ اردیبهشت ماه) برای ترخیص خودروهای دپویی باقی مانده است و طبق بررسی‌ها هنوز سبایت ثبت سفارش برای تمدید ثبت سفارش‌های قدیمی به حالت فعال درنیاخته است. مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو معتقد است، در صورتی که این بار فرصت استفاده از مجوز دولت برای ترخیص خودروهای مذکور فراهم نشود ممکن است خودروهای دپویی تحویل سازمان اموال تملیکی شده و به افرادی غیر از صاحبان خودرو فروخته شود. وی معتقد است، اگر همان یک سال و نیم قبل تکلیف خودروهای وارداتی برای عدم صدور مجوز ترخیص مشخص می‌شد بسیاری از این خودروها با امید ترخیص هزینه انبارداری پرداخت نمی‌کردند و همان زمان مرجوع می‌شدند. به گفته دادفر پیش‌نویس اولیه مصوبه هیأت دولت به گونه‌ای تنظیم شده بود که تقریبا تمام خودروهای دپویی تعیین تکلیف می‌شدند، اما در نهایت در مصوبه نهایی عناوینی (مثل ضوابط فنی خودرو) لحاظ شد که ظاهرا یک گره در فرآیند ترخیص و ثبت سفارش خودروهای دپویی ایجاد کرد. پیگیری‌ها نشان می‌دهد، بعد از مجوز هیأت دولت دستورالعملی از سوی وزارت صمت صادر شده که براساس آن ثبت سفارش جدیدی صادر نخواهد شد و تنها برای خودروهایی که از قبل ثبت سفارش داشته‌اند فرآیند تمدید انجام می‌شود. حالا یکی از مدیران وزارت صمت برای تعیین تکلیف این موضوع بعد از دو ماه از معاونت حقوقی ریاست جمهوری استعلام گرفته و در استعلام نیز همین رویه تایید شده است. در واقع سؤالی که مطرح است این است که چرا این استعلام ۴۲درصدی شهرداری کلاس‌ها بدون در نظر گرفتن قیمت بنزین گرفته است اما عمدتا سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان با افزایش بیش از ۲۰درصد موافقت نمی‌کند و در حاضر به دلیل شرایط کرونا تصمیم‌گیری در این مورد توسط سازمان‌های ذی‌ربط به تعویق افتاده است.

# بومی‌سازی بیش از ۳ هزار قطعه خودرو با دانش نخبگان ایرانی



کارگاه در حال همکاری است، فعال خواهند کرد و تنها راه برون‌رفت از این وضعیت فعلی به رسمیت شناختن و گسترش فعالیت شرکت‌های خصوصی است.

عضو هیأت کروز در خصوص ارتباط با دانشگاه‌های کشور تصریح کرد: با توجه به اینکه مجموعه کروز دانش‌محور و خواهان حرکت با تکنولوژی روز دنیا است، با دانشگاه‌های شریف، امیرکبیر، تهران و سایر دانشگاه‌های معتبر در حال همکاری و جذب استعداد هستیم. اگر دانشجوی فارغ‌التحصیلی در زمینه قطعات خودرو علاقه‌مند به همکاری است، می‌تواند با ارسال رزومه و کسب ارزیابی‌های لازم جذب این مجموعه شوند چراکه برای توسعه بومی‌سازی قطعات نیازمند افراد متخصص و نخبگان است.

حیبی با اشاره به مشکلات موجود تولیدکنندگان توضیح داد: کروز به عنوان تامین‌کننده اصلی نیاز صنعت خودرو با اهتمام همه متخصصان، کارشناسان و نیروی انسانی شاغل در این مجموعه سعی بر آن دارد تا با ارتقای سطح توانمندی‌های خود، قطعات باکیفیت و به‌موقع همچون سال‌های گذشته در اختیار خودروسازان قرار دهد تا در نهایت به محصول باکیفیت دست یابیم.

عضو هیأت مدیره کروز با اشاره به دارابودن سهم ۱۲هزار نفری در اشتغال مستقیم و ۶۰ هزار نفری در اشتغال غیرمستقیم بیان کرد: حدود ۳۰۰۰ قطعه مورد استفاده در یونیت‌های متفاوت مجموعه، بومی‌سازی شده است و در این راستا بیش از ۳۰۰ مجموعه قطعه‌ساز با ما در حال همکاری هستند که علاوه بر اشتغال ایجادشده، صرفه‌جویی ارزی سالانه بیش از ۵۰ میلیون دلار را به همراه داشت.

وی با اشاره به عدم وجود بدهی معوقه به بانک‌ها و دارابودن طلب معوقه گفت: کروز با عدم استفاده از ارز ارزان‌قیمت و صندوق ذخایر ارزی، با همه توان در اختیار صنعت خودروسازی کشور است و قطعات بسیاری در سال جدید بومی‌سازی و به سبد محصولات افزوده خواهد شد.

حیبی با اشاره به وجود تیم متخصص در تحقیق و توسعه گفت: ما در بسیاری از مسائل مرحله تحقیقات را گذرانندیم و به مرحله ابداع یا طراحی دست یافتیم که نیازمند سرمایه‌گذاری بسیار بالایی است و شاید از عهده شرکت‌های کوچک‌تر خارج است. در کشور ما باید شرکت‌های خصوصی تولیدی رشد کنند، چراکه سبب ایجاد سرمایه، اشتغال و... می‌شوند و همچنین به دنبال خود کارگاه‌های کوچکی را همانند کروز که با ۳۰۰

عضو هیأت مدیره شرکت صنایع تولیدی کروز گفت شرکت صنایع تولیدی کروز با به کارگیری جوانان و نخبگان کشور، تکنولوژی و تجهیزات های‌تک را طراحی و بومی‌سازی کرده است که این اقدام تاثیرات بسیاری در ارتقای اقتصاد کشور به همراه داشته است. به گزارش پرشین خودرو، بهروز حیبی با اشاره به فعالیت کروز در ۱۵ مجموعه تولیدی گفت: هر یونیت به صورت مستقل بخشی از قطعات خودرو را تولید می‌کند که می‌توان برای مثال به یونیت چراغ، داشبورد و سپر، سنسور و کویل، قوای محرکه و... اشاره کرد. در مجموع سبد محصولات ما حدود ۲۳۴۷ کد فنی است که با خودروسازان همکاری داریم. کروز با دارابودن سهم ۳۰درصدی در تامین قطعات موردنیاز صنعت خودرو، ۱۵۷۰ قطعه به ایران خودرو، ۴۴۰ قطعه به سایپا و ۳۳۰ قطعه به گروه بهمن تزریق می‌کند.

حیبی درخصوص استراتژی تبیین‌شده در کروز اظهار کرد: افزایش سطح داخلی‌سازی قطعات به منظور افزایش اشتغال‌زایی، کاهش ارزبری و... اساس کار مجموعه است که در ابتدا فعالیت خود را در این زمینه با مهندسی معکوس آغاز کرد و در سال‌های اخیر به توانایی طراحی قطعات خودرو همگام با دانش روز دنیا دست یافته است.

## ایساکو مهلت بازپرداخت مطالبات خود را به تعویق انداخت

فروشگاه‌های مجاز مجموعه، بدون اعمال جریمه و بنا به درخواست ذی‌نفعان شامل مهلت و فرصت شده است. وی در خصوص سایر مصوبات اجرایی که از ابتدای شیوع ویروس کرونا تاکنون در شرکت ایساکو صورت گرفته، گفت: این مجموعه در راستای اجرای بهینه مسئولیت‌های اجتماعی خود، اقداماتی را در سه سطح مختلف به انجام رسانده است.

مونسان ادامه داد: این سطوح خدمت‌رسانی دربرگیرنده گروه‌هایی همچون مشتریان، ذی‌نفعان و کارکنان بوده و به فراخور شرایط موجود برای همراهی و همیاری با هر یک از این گروه‌ها اقداماتی همچون تشویق مشتریان به ماندن در منزل و در اولویت قرار دادن ارائه خدمات غیرحضور و گسترش آن، ابلاغ و اجرای پروتکل‌های بهداشتی مصوب مدیریت مقابله با کرونا و توزیع لوازم ضدعفونی و بهداشتی در نمایندگی‌ها و ناوگان‌های امدادی و همچنین

شرکت خدمات پس از فروش ایران‌خودرو که از اوایل اسفندماه سال ۹۸ همزمان با شیوع ویروس کرونا در راستای اجرای مسئولیت اجتماعی خود، اقدامات مناسبی را در مقابله با این بحران انجام داده و به همین منظور نیز مهلت بازپرداخت دیون شرکای تجاری خود را با شرایط تسهیل شده تا پایان خرداد ماه سال جاری، به تعویق انداخت.

مدیرعامل شرکت خدمات پس از فروش ایران‌خودرو در این زمینه گفت: شرکت ایساکو در اسفندماه سال گذشته در راستای حمایت از نمایندگی‌ها و فروشگاه‌های مجموعه، دریافت مطالبات خود را تا پایان فروردین ماه به تعویق انداخت و پس از آن، با توجه به ادامه مخاطرات بیماری و مشکلات وابسته، طی جلسه‌ای دیگر، این سررسید مجددا تا پایان خردادماه، مشمول استمهال شد. مهدی مونسان افزود: بنابراین تمامی بدهی‌های معوق نمایندگی‌ها و

## شهریه کلاس‌های آموزش رانندگی افزایش می‌یابد

استفاده از مواد ضدعفونی‌کننده با الکل ۷۰درصد، کنترل علائم ظاهری افراد در بدو ورود به کلاس، چیدمان صندلی‌ها با فاصله دو متر با مدرس، ایجاد فاصله ۱۲ مترمکعب فضا برای هر نفر، باز گذاشتن درب و پنجره کلاس به منظور گردش هوا، حذف وسایل اضافی، ضدعفونی مستمر سطوح و فضای آموزشگاه (حدافل دو بار در روز)، کاهش ساعت کلاس‌ها، تهیه مواد ضدعفونی‌کننده برای پرسنل، مربیان و مهارت‌آموزان، نصب کارور جداکننده در خودرو بین مربی و مهارت‌آموز، ضدعفونی‌دست‌های مربی و مهارت‌آموز قبل و بعد از سوارشدن در خودرو، تنظیم سیستم تهویه ماشین قبل و بعد از سوار شدن هر مهارت‌آموز، ایجاد نیم ساعت فاصله بین کلاس‌های تئوری و عملی به منظور ضدعفونی کردن فضای کلاس و ماشین، نصب بنرهای هشداردهنده (مانند راهنمای شست و شوی دست و...) در معرض دید مربیان و مهارت‌آموزان، حذف آبسردکن و وسایل پذیرایی دیگر، کنترل رعایت پروتکل‌های بهداشتی توسط مدیر آموزشگاه، استفاده از یک سوم پرسنل شاغل در آموزشگاه و معاینه پرسنل دارای علائم بیماری از دیگر پروتکل‌های هستند که آموزشگاه‌های رانندگی ملزم به رعایت آن هستند. حقیقی درخصوص مشکلات معیشتی مربیان رانندگی اظهار داشت:

علی‌رغم اینکه آموزشگاه‌های رانندگی از جمله اصنافی بودند که از همان ابتدای شیوع ویروس کرونا تعطیل شده‌اند، اما هیچ‌گونه کمک معیشتی به این صنف نشده است و اتحادیه صنف آموزشگاه‌های رانندگی کشور طی مکاتباتی که با سازمان‌های ذی‌ربط داشته در تلاش برای جبران خسارت‌های مالی و معیشتی این صنف شده است اما متأسفانه این مکاتبات نتیجه‌ای دربر نداشته است. وی افزود: ضمن اینکه مربیان رانندگی سهمیه بنزین ندارند و مقرر شده بود نرخ ساعتی ۳ هزار تومان برای بنزین آنان در نظر گرفته شود، اما این امر نیز اجرایی نشده است.

مدیرعامل اتحادیه صنف آموزشگاه‌های رانندگی کشور در پایان به افزایش شهریه کلاس‌های رانندگی در سال ۹۹ اشاره کرد و گفت: اتحادیه صنف آموزشگاه‌های رانندگی کشور طبق آنالیزها و مستندات تصمیم به افزایش ۴۲درصدی شهریه کلاس‌ها بدون در نظر گرفتن قیمت بنزین گرفته است اما عمدتا سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان با افزایش بیش از ۲۰درصد موافقت نمی‌کند و در حاضر به دلیل شرایط کرونا تصمیم‌گیری در این مورد توسط سازمان‌های ذی‌ربط به تعویق افتاده است.

مدیرعامل اتحادیه صنف آموزشگاه‌های رانندگی کشور از آغاز فعالیت آموزشگاه‌های رانندگی از شنبه ۶ اردیبهشت ماه با رعایت دستورالعمل‌های ویژه خبر داد.

فرهاد حقیقی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، گفت: پروتکل ویژه‌ای از سوی وزارت بهداشت برای فعالیت آموزشگاه‌های رانندگی در نظر گرفته شده است که به همه واحدهای آموزشگاه رانندگی در قالب ۲۰ ماده ابلاغ شده است و با بازدید تخصصی نماینده بهداری ناجا و اتحادیه صنف آموزشگاه‌های رانندگی کشور از واحدهای آموزشگاه مجوز فعالیت این صنف از شنبه (۶ اردیبهشت ماه) صادر شده است.

وی ادامه داد: از جمله الزامات بهداشتی در نظر گرفته شده، برگزاری کلاس‌های تئوری به صورت غیرحضور و مجازی است و در مواقعی که امکان برگزاری کلاس مجازی نیست کلاس‌های حضوری با رعایت فاصله دو متر و حداکثر تعداد ۱۰ نفر در فضای ۴۰ متری برگزار می‌شود.

مدیرعامل اتحادیه صنف آموزشگاه‌های رانندگی کشور به دستورالعمل‌های بهداشتی دیگر اشاره کرد و گفت: ضدعفونی دست‌ها هنگام ورود به کلاس،



## فعالیت در هسته پژوهشی باعث افزایش سازگاری افراد می شود

عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس گفت تشکیل تیم‌های مسئله‌محور با حضور رشته‌های متنوع و مرتبط، سبب می‌شود افراد مهارت کار کردن با دیگران را بیاموزند و به راحتی با نظرات و تخصص‌های مختلف هم‌افزایی کنند.

مریم کمالی در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با اشاره به لزوم زمینه‌سازی برای ایده‌پروری و عملیاتی شدن ایده‌های نخبگانی، گفت: جهت‌دهی استعدادها موجود در کشور به سمت ایده‌پردازی برای رفع نیازهای بومی یک ضرورت است.

وی افزود: تشکیل تیم‌های مسئله‌محور با حضور رشته‌های متنوع و مرتبط، سبب می‌شود علاوه حل چالش‌های مورد پژوهش، افراد مهارت کار کردن با دیگران را بیاموزند و به راحتی با نظرات و تخصص‌های مختلف هم‌افزایی کنند.

## دریچه

با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

## نخستین پمپ فشار قوی سامانه‌های شیرین‌سازی آب دریا ساخته شد

متخصصان توانمند در یک شرکت دانش‌بنیان ساخت پمپ فشارقوی طبقاتی سامانه‌های شیرین‌سازی آب دریا به روش اسمز معکوس را برای نخستین بار در کشور انجام دادند. این محصول یکی از پیچیده‌ترین پمپ‌ها از نظر فناوری است و جزو تجهیزات پیشرفته محسوب می‌شود.

ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ساخت این پمپ را از اولویت‌های حمایتی خود تعیین کرده بود بنابراین با حمایت این ستاد متخصصان کشور موفق شدند به فناوری ساخت و دانش فنی این پمپ‌ها دست یابند. اکنون این محصول با برند ایران ساخت در داخل تولید می‌شود و علاوه بر پاسخگویی به یکی از نیازهای اساسی صنایع زیربنایی کشور، رفع وابستگی خارجی به یکی از تجهیزات مورد استفاده در سامانه‌های آبشیرین‌کن صنعتی را موجب شده است. طراحی و ساخت این محصول توسط متخصصان شرکت دانش‌بنیان مهندسی ماشین‌های دوار خاور طوس با حمایت مرکز طرح‌های کلان ملی فناوری، ستاد توسعه آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و شرکت مهندسی رعداب جنوب در سال جهش تولید انجام شد.

شیرین‌سازی آب‌ها با محصولی ایران ساخت  
علی رحیمیان مشه‌دی مجری این طرح پژوهشی گفت: این تجهیز پیشرفته اهمیت خود را در شیرین‌سازی آب‌های سطحی و زیرسطحی نشان می‌دهد، همچنین وجود آن در شرایط مقابله با بحران کم‌آبی برای بسیاری از کشورهای دنیا و خصوصاً قرار گرفته در اقلیم‌های خشک و نیمه خشک حاشیه آب‌های شور همچون ایران، دارای اهمیت است.

وی ادامه داد: اسمز معکوس (Reverse Osmosis) یا به اختصار RO فناوری مدرنی است که آب شور را برای مصارف متعددی از جمله آب موردنیاز صنعت و شرب تصفیه می‌کند. در این روش با استفاده از پمپ‌های فشار قوی ساخته‌شده از آلیاژهای ویژه،

آب شور به سمت یک غشای مخصوص (Membrane) که دارای منافذ بسیار ریزی است پمپاژ و در نتیجه نمک موجود در آب دریا از آب شیرین جدا می‌شود.

رحیمیان مشه‌دی با بیان اینکه پمپ فشار قوی ساخته‌شده توسط دانش‌بنیان‌ها از سری KMSH-RO است، افزود: توربوشارژر (تجهیز مربوط به بازیافت انرژی) مورد استفاده در این فناوری از جمله تجهیزات اصلی آن به شمار می‌رود و از نظر دانش فنی از جمله تجهیزات گریز از مرکز با سطح فناوری بالا طبقه‌بندی می‌شود. این شرکت دانش‌بنیان پس از سال‌ها سرمایه‌گذاری، تلاش و تحقیق و توسعه، موفق به دستیابی به دانش فنی طراحی و ساخت پمپ‌های گریز از مرکز فشار قوی مورد استفاده در سامانه‌های تصفیه آب شور به روش اسمز معکوس (RO) شد.

به گفته وی، این محصول از نظر کیفیت و راندمان قابلیت رقابت با محصولات اروپایی را دارد و می‌تواند سالانه موجب صرفه‌جویی ارزی بیش از ۵ میلیون دلار شود. فناوری‌های ویژه به کار رفته در ساخت این پمپ امکان بهره‌برداری در سامانه‌های شیرین‌سازی آب دریا با ناخالصی کل (TDS) تا ۷۰۰۰۰ ppm و محدوده فشار خروجی تا ۷۰ بار و ظرفیت ۱۰۰۰۰ مترمکعب آب شیرین خروجی در روز را دارد و علاوه بر رفع بخش قابل توجهی از نیاز داخلی، امکان صادرات و ارزآوری برای کشور را نیز فراهم می‌کند.

رحیمیان مشه‌دی همچنین درباره کاربردهای این تجهیزات گفت: عمده‌ترین مصرف‌کنندگان این تجهیز، تأمین‌کنندگان آب شرب شیرین مناطق شهری و روستایی، بخش کشاورزی، صنایع آب‌بر مانند فولاد و معادن، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و سایر صنایع زیربنایی حاشیه خلیج فارس هستند. با توسعه فناوری مورد استفاده در این پمپ‌ها، امکان ساخت سایر پمپ‌های فشار قوی موردنیاز صنایع کشور با جنس آلیاژهای ویژه از جمله پمپ‌های دفن آب‌های بسیار شور حاصل از استحصال نفت خام در سفره‌های زیرزمینی و حفظ محیط زیست توسط متخصصان این شرکت فناور فراهم شده است.

## آفت‌کش‌های سبز نانویی دوستدار محیط‌زیست تولید شد

مژگان حیدری مجری این طرح پژوهشی گفت: این آفت‌کش با استفاده از عصاره گیاهان طبیعی که خواص ضد باکتری و ضد قارچ دارند، تولید شده است و نکته مهم در آن کاربرد فناوری نانو است که توانستیم موادی با سایز کمتر از ۲۰۰ نانومتر را در این دسته از آفت‌کش‌ها داشته باشیم.

وی ادامه داد: با همکاری محققان دانشگاه تهران، تست‌های این آفت‌کش برای روی شته جالیز با موفقیت انجام شد. همچنین تمام سنتزهای تولید این نانومولسیون نیز در پژوهشگاه مواد و انرژی انجام شده است و در آن به پایداری مدنظر رسیدیم. این آفت‌کش در دمای یخچال به مدت یک سال پایدار است. این نخستین بار است که آفت‌کشی با این سایز از مواد با فناوری نانو تولید می‌شود. اجرای این طرح سنتز و بررسی آفت‌کشی گیاهی نانومولسیون را برای افزایش کارایی و کاهش مصرف سموم محقق کرد.

محققان موفق به تولید آفت‌کشی سبز شدند که با استفاده از فناوری نانو بیشترین راندمان و پایداری را دارد. در این محصول از نانومولسیون‌های عصاره‌های گیاهی طبیعی زیره سیاه و نعنای فلفلی استفاده شده است بنابراین باعث آلودگی محیط زیست نیز نمی‌شود. حرکت به سوی کشاورزی طبیعی چند سالی است که رونق پیدا کرده است. در این مسیر استفاده از آفت‌کش‌هایی که کمترین خسارت را به محیط زیست وارد کنند، مدنظر است.

در همین راستا نیز محققان پژوهشگاه مواد و انرژی با پشتیبانی صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی موفق به تولید نوعی آفت‌کش سبز شدند. هدف این طرح، تولید آفت‌کش‌های طبیعی سازگار با محیط زیست با استفاده از عصاره‌های گیاهی است. این محصول برای انسان و سایر جانداران زیانی ندارد و باعث آلودگی محیط زیست و محصولات کشاورزی نمی‌شود.



## افزایش ثروت جف بزوس و ایلان ماسک

بیکار هستند یا شغل‌شان را از دست داده‌اند. کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک به مشکل خورد دور کاری به فعالیت تجاری‌شان کمک کنند، اما با گسترش آمار دور کاری به بسیاری از اپلیکیشن‌ها است و فروشگاه‌هایی از جمله آمازون نیز سفارش‌ها خودر نظینگی به‌سر می‌برند و به‌جای خرید ف موردنیازشان روی آورده‌اند.

گویا در شرایطی که بسیاری از کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک با خطر ورشکستگی روبه‌رو هستند، ثروت افرادی مانند جف بزوس و ایلان ماسک هر روز بیشتر می‌شود. به گزارش زومیت، طی گزارش انتشار یافته توسط رویترز، در شرایطی که دنیا با گسترش بیماری کرونا درگیر است، مجموع ثروت میلیاردرهای آمریکایی یعنی جف بزوس، مالک فروشگاه آنلاین آمازون و ایلان ماسک، مالک شرکت خودروسازی تسلا با رشد ۱۰ درصدی همراه بوده است. این آمار را انیستیتیوتی مطالعات سیاسی یا به اختصار IPS منتشر کرده است. جالب است بدانید ثروت میلیاردرهای آمریکایی در شرایطی بیشتر شده است که نزدیک به ۲۲ میلیون فرد در آمریکا

## حوزه لیزر و فوتونیک در مسیر «جهش تولید» قرار دارد

صنایع و حوزه‌های قابل توجهی در کشور با بخش لیزر و فوتونیک همپوشانی دارند. تغییرات سریع فناوری در این بخش و لزوم تأمین نیاز صنایع و واحدهای مختلف تولیدی برای عدم ایجاد سکون و سکنه در تولید، تلاش



محققان و پژوهشگران این حوزه را دوچندان کرده است. بسیاری از تجهیزات و دستگاه‌ها و تجهیزات مرتبط با رشته‌های فوتونیک، لیزر و یا مواد پیشرفته به خاطر تحریم‌های ظالمانه با ممنوعیت فروش به ایران مواجه هستند و واردات آنها با چالش و موانع عمده مواجه است، با این همه رشد قابل توجه هسته‌های فناور در این زمینه، بسیاری از موانع را از سر راه برداشته است. عدم تأمین این تجهیزات و فناوری‌های لازم می‌تواند در خطوط تولید بسیاری از محصولات وقفه ایجاد کند و این مسئله خود مسئولیت مهم دانشمندان و مهندسان ایرانی این حوزه را یادآور می‌شود.

با توجه به اعلام سال ۱۳۹۹ از سوی مقام معظم رهبری (مدظله العالی) به عنوان سال «جهش تولید» ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت، برنامه‌های حمایتی خود را برای پوشش طرح‌هایی را که به

ارائه پاسخ‌های فناورانه به نیاز صنایع به ویژه صنایع بزرگ بینجامد، اعلام کرده است. این ستاد در یک بازه زمانی ۱۲ ماهه بیش از ۵۰ طرح توسعه فناوری دریافت کرد که از این میان بیش از ۲۰ طرح مورد حمایت قرار گرفت. این طرح‌ها می‌تواند در صورت اجرای بهینه به توسعه محصولات فناورانه منتهی شود و نیاز کشور به واردات آن محصول را کاهش دهد. همچنین در این مدت، حمایت از طرح‌های تصویب‌شده در انتهای سال ۱۳۹۷ نیز که بیش از ۳۰ طرح توسعه فناوری و به صورت حمایت‌های بلاعوض و تسهیلات بود، صورت پذیرفت.

ایجاد شتاب‌دهنده‌های تخصصی و مراکز نوآوری در این رشته‌ها دیگر اقدامی است که می‌تواند ضمن تکمیل زنجیره نوآورانه زیست بوم دانش‌بنیان حوزه فوتونیک و لیزر، به ایجاد تحرک بیشتر در میان استارت‌آپ‌های این حوزه بینجامد. ده‌ها تیم تحقیقاتی و پژوهشی شکل گرفته در مراکز علمی و آزمایشگاهی سراسر کشور، به دلگرمی عمده سیاست‌گذاران این حوزه در ستاد و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تبدیل شده است.

## برگزاری مرحله دوم دوره تربیت مربی خلاقیت و ایده‌پردازی

مطالب خلاق، استراتژی‌های ایجاد کلاس خلاق و تکنیک‌های خلاقیت برای معلمان طی دو روز ارائه شد.

معلمان شرکت‌کننده در این دوره باید طرح آموزش خلاقیت و ایده‌پردازی خود را که به عنوان پروژه مرحله اول تهیه و به کمیته علمی مدارس فصلی خلاقیت و ایده‌پردازی ارائه داده بودند، براساس آموزش‌های مرحله دوم و در گروه‌های ۲ و ۳ نفره تکمیل کنند.

مرحله دوم گروه دوم نیز برای اجرا در ۸ و ۹ اسفند ۹۸ برنامه‌ریزی شده بود اما به دلیل شیوع بیماری کرونا به صورت مجازی برگزار شد.

لازم به ذکر است، این مرحله، دومین مرحله از برنامه چهار مرحله‌ای تربیت مربی خلاقیت و ایده‌پردازی است که

به همت بنیاد نخبگان استان فارس، همکاری مجمع خیران نخبه‌پرور فارس و اداره کل آموزش و پرورش فارس برگزار می‌شود.

مرحله دوم دوره تربیت مربی خلاقیت و ایده‌پردازی به همت بنیاد نخبگان فارس برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، دومین مرحله از دوره تربیت مربی خلاقیت و ایده‌پردازی استان فارس برای دو گروه از معلمان شرکت‌کننده در این رویداد برگزار شد.

این دوره آموزشی براساس نیاز به آموزش و ترویج مبانی مرتبط با خلاقیت، ایده‌پردازی و نوآوری و آنچه به عنوان نوازش‌آفرینی از آن یاد می‌شود و همچنین تمرکز دایمی از آموزش این مباحث از مرکز استان به شهرستان‌های مختلف، هدف‌گذاری شده است. مبانی نظری و عملی که در این دوره طراحی و آموزش داده می‌شود منطبق با آخرین روش‌ها و مباحث آموزش خلاقیت در دنیا است.

در مرحله دوم، پنج سرفصل اصلی با عنوان‌های کار گروهی و تیمی، مشاهده، ایده‌پردازی و فرضیه‌سازی، تهیه و تدوین



## فراخوان ارسال ایده در زمینه مبارزه با کرونا و ویروس شد



فراخوان ارسال ایده، راهکارها و اقدامات مؤثر در زمینه مبارزه با کرونا و ویروس دوران پسا کرونا توسط بنیاد نخبگان استان خوزستان اعلام شد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، با توجه به شیوع کرونا و ویروس و گسترش آن در جهان و تلاش نخبگان، دانشمندان و محققان برای مقابله با این پدیده که تمامی ابعاد زندگی را تحت تأثیر خود قرار داده و آثار مخرب اقتصادی و اجتماعی ناشی از آن، بنیاد نخبگان استان خوزستان فراخوان ارسال ایده، راهکارها و اقدامات مؤثر در زمینه مبارزه با کرونا و ویروس و دوران پسا کرونا را اعلام کرد. این برنامه در راستای زمینه سازی برای نقش آفرینی بیشتر جامعه نخبگانی در حل مشکلات و چالش های داخلی طراحی و اجرا می شود و مستعدان برتر می توانند در دو قالب فردی و یا گروهی ایده های خود را ارسال کنند.

### یادداشت



## ۶ تله ذهنی بنیان گذاران استارت آپها و نحوه اجتناب از آنها

مترجم: طاهره منیری شریف

کنید بهره‌وری تان کاهش می‌یابد. زندگی استارت‌آپی، یک دوی ماراتن است نه دوی سرعت. اگر دائما مشغول کارهایی هستید که فرصت استراحتی برای شما باقی نمی‌گذارند، یک گام به عقب برگشته و کمی فکر کنید. معمولا متوجه خواهید شد که برای تکمیل بعضی کارهای خاص، بیشتر از آنچه که نیاز است وقت می‌گذارید، زیرا:

- دچار حواس‌پرتی شده‌اید (نیازی نیست به همه ایمیل‌ها یک جا پاسخ دهید)
- زمان خود را خوب مدیریت نمی‌کنید
- برای دقت کافی و عمیق روی کار خود، به اندازه کافی وقت نمی‌گذارید
- منظور این است که باید هدفمند باشید و همیشه برای خود وقت استراحت در نظر بگیرید.
- ۴- تلاش برای یک رئیس خوب بودن:

تفاوت زیادی بین رئیس بودن و دوست بودن وجود ندارد. ولی وقتی یک استارت‌آپ نوپا دارید همیشه بهتر است رسمی تر باشید. یعنی ضرورتا در مریگری و نقد سازنده خودتان صادق باشید. دوستانه بودن خوب است، ولی اگر به دروغ ادای صداقت را در بیارید عواقب شدیدی (هم از نظر شخصی و هم از نظر کاری) در پی خواهد داشت و به موارد زیر منجر خواهد شد:

- تیم شما در فضای کاری برای مولد یا بارز بودن رقابت نمی‌کند.
- محصول شما خسارت می‌بیند، زیرا حلقه بازخورد شکسته می‌شود.
- فرهنگ شرکت شما نخواهد توانست در یک فضای صادقانه و شفاف و با بازخورد ثابت (مواردی که مورد نیازتان هستند) رشد کند.
- وقتی باید گفت‌وگوهای سختی داشته باشید، از راه‌حل‌های سریع و موقت استفاده کنید. روراست باشید و آنچه را که لازم است بگویید.
- فقط در این صورت کارها به‌سود خواهند یافت. در واقع تا وقتی که با بازخوردهای خود همچنان حرفه‌ای باقی می‌مانید، هیچ‌کس از شما گله نخواهد کرد. حقیقت این است که اگر شما وظیفه خود را انجام ندهید تیم‌تان از شما گله خواهد کرد (و باید هم این کار را بکنند).
- ۵- داشتن این طرز فکر که باید به همه بگویید همه چیز در تمام اوقات به خوبی پیش می‌رود:

بنیانگذاران بیشتر از بقیه کارکنان در این تله ذهنی گرفتار می‌شوند. با یک دوست یا همکاری که می‌خواهد همین الان یک شرکت راه‌اندازی کند صحبت کنید و از او بپرسید کارها چطور پیش می‌رود. ۹۹ درصد اوقات در پاسخ خواهید شنید: همه چیز خوب پیش می‌رود.

این حرف نه تنها صادقانه نیست، بلکه عواقب غیرقابل پیش‌بینی دیگری هم دارد. مثلا مانع از این می‌شود که شما توصیه‌ها یا کمک‌های بسیار ارزشمند را دریافت کنید، زیرا کسانی که می‌توانند این توصیه‌ها را در اختیار شما بگذارند اصلا فکرتان را هم نمی‌کنند شما به آنها احتیاج داشته باشید.

اعتبار شما را کاهش می‌دهد، به خصوص بعد از اینکه افراد بفهمند کارها واقعا خوب پیش نمی‌رود (حتی اگر بعد از مدت کوتاهی خلاف آن حرف را بگویند).

بنابراین در پاسخ به این سوال همیشه سعی کنید صادق باشید. در پایان روز، هر کسی که درگیر استارت‌آپ است اشتباه‌هایی را مرتکب می‌شود و این امری طبیعی و رایج است ولی آنچه باید به آن توجه داشت، این است که اشتباه‌هایی را که می‌توانید از آنها اجتناب کنید، مرتکب نشوید. پس برای شروع، سعی کنید از این تله‌های ذهنی اجتناب کنید.

منبع: medium/modirinfo

هر بنیان‌گذاری باید از بعضی طرز فکرهای خاص، اجتناب کند. مثلا تحت فشار قرار دادن خود برای انجام دادن هر پروژه به تنهایی یا این احساس که هرگز نمی‌تواند استراحت کند. شاید گفتنش ساده باشد که با خود بگویید من نباید این اشتباه‌ها را انجام دهم، ولی وقتی در چنین شرایطی قرار می‌گیرید به راحتی ممکن است در یکی از این دام‌ها گرفتار شوید.

در ادامه، پنج مورد از خطرناک‌ترین تله‌های ذهنی را که به عنوان بنیان‌گذار یک استارت‌آپ ممکن است گرفتار شوید مرور خواهیم کرد: ۱- وقتی می‌بینید هم‌تیمی‌تان به کندی کار می‌کند و احساس می‌کنید که خودتان می‌توانید سریع‌تر کار را انجام دهید، می‌گویید: «خودم این کار را انجام خواهم داد»:

این اشتباه در بین بنیانگذاران استارت‌آپ‌های نوپا شایع‌تر است، یعنی در مواقعی که یک عضو جدید استخدام می‌کنید تا بخشی از کارتان را برای شما انجام دهد. در واقع عضو جدید به زمان نیاز دارد تا بتواند کارش را یاد بگیرد و البته در طول آن دوره یادگیری، نخواهد توانست کارها را با آن سرعتی که مدنظر شماست پیش ببرد.

ولی این اصلا مهم نیست. اگر شما کار آنها را برعهده بگیرید به آنچه که می‌خواهید نمی‌رسید زیرا در این صورت آنها نمی‌توانند مستقل بار بیایند. علاوه بر این، با این کار نخواهید توانست شرکت خود را مقیاس‌بندی کنید.

این کار اثرات جانبی دیگری هم دارد. اگر مدام پایچ هم‌تیمی جدیدتان بشوید، ممکن است به او ضربه روحی وارد شود. به کارکنان جدیدتان اجازه دهید تلاش کنند (حداقل چند هفته اول)، تا بتوانند به آن رشدی که از آنها انتظار دارید، برسند.

۲- اندازه‌گیری ساعات به جای پیشرفت: در دنیای استارت‌آپ، خیلی آزاردهنده است وقتی که می‌شنویم کسی با تکیه در مورد زود رفتن به اداره یا دیر ترک کردن اداره حرف می‌زند. اگر افراد در محل کار هوشیار و مولد باشند دیگر زمان آمدن و رفتن آنها مهم نیست. آنچه که مهم است، نتیجه کار است. برای سنجش مشارکت شخص در رشد شرکت، فقط به موارد زیر توجه کنید:

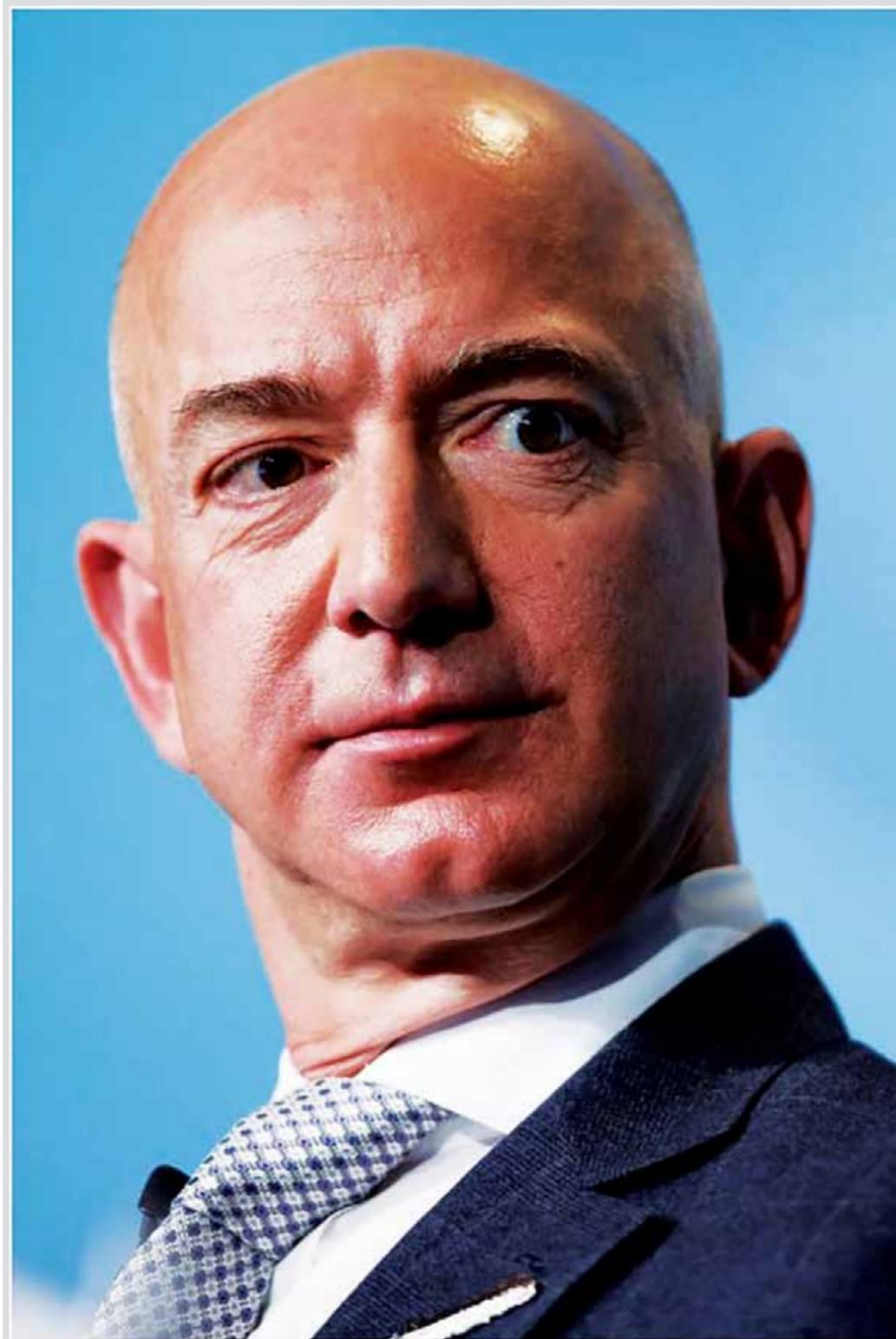
- آنچه که باید، انجام می‌دهند.
- آیا در راستای اهداف نقشه راه یا ضرب‌الاجل‌ها حرکت می‌کنند یا نه؟
- آیا یک عضو قابل اعتماد و قابل احترام برای تیم هستند یا نه؟

البته معمولا رفتار بنیانگذاران به گونه‌ای است که از این اشتباه حمایت می‌کنند. با ایجاد چک‌لیست روزانه برای خودتان و محاسبه کارهای انجام‌شده قابل مدیریت در طول روز یا پیشرفتی که در طول روز ایجاد شده است، می‌توانید از این اشتباه اجتناب کنید.

برای اینکه خود را با مفهوم «بهره‌وری» به همراه موفقیت برای خود و تیم‌تان تطبیق دهید، باید هدف‌گرا باشید نه ساعت‌گرا.

۳- داشتن این احساس که نمی‌توانید استراحت داشته باشید: بسیاری از بنیانگذاران، معمولا در شرکت خیلی به خودشان فشار آورده و خود را خسته می‌کنند (از لحاظ روحی ۱۸ ساعت در روز کار می‌کنند و هرگز به خودشان اجازه توقف، خواب یا مقداری استراحت نمی‌دهند). آنها حس می‌کنند این همان کاری است که باید انجام دهند. بعضی از بنیانگذاران، در مورد اخلاق کاری خود در شبکه‌های اجتماعی مطلب می‌گذارند تا اعتبار اجتماعی کم‌کم کنند و وانمود کنند که کاری غیرعادی و خارق‌العاده انجام می‌دهند.

ولی در واقعیت، این شیوه غیرمولد است. اگر زیادی خودتان را خسته



## یک در دوران همه‌گیری ویروس کرونا

در این گزارش اشاره شده است که از تاریخ ۱ ژانویه تا ۱۰ آوریل دهها میلیون دلار به ثروت ۳۴ نفر از ثروتمندترین افراد آمریکایی اضافه شده است و جف بزوس و ایلان ماسک شامل این افراد می‌شوند.

در ادامه گزارش آمده که مجموع ثروت تنها هشت نفر از این ۳۴ نفر که جف بزوس، ایلان ماسک و اریک یوان (مالک اپلیکیشن زوم) نیز شامل‌شان می‌شوند با رشد یک میلیارد دلاری همراه بوده است. طی دهه گذشته، ارزش ثروت میلیاردرهای ایالات متحده رشدی بالغ بر ۶۰۰٪ داشته است و گویا هر روز به این ثروت افزوده می‌شود.

پس از شیوع بیماری کرونا بسیاری از مشاغل و شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی موفق شده است که با استفاده از شیوه‌های جدید که برخی مشاغل حالت دورکاری ندارند. آنها از جمله زوم و مایکروسافت تیمز رونق بخشیده‌ای بیشتری دریافت می‌کنند؛ زیرا مردم در شرایط فیزیکی از فروشگاه‌ها به سفارش آنلاین کالاها می‌روند.

## مجموعه نرم‌افزارهای طراحی پروژه‌های نفتی ایران ساخت شد

خوارزمی، اخذ مدال طلا و قرار گرفتن در لیست ۱۰۰ شرکت دانش‌بنیان منتخب پژوهشگاه نفت در سال ۹۸، بخشی از افتخاراتی است که طراحی این مجموعه نرم‌افزار نصیب ما کرده است.

سرفینی با اشاره به چالش‌های عمده کار در این عرصه، اظهار کرد: متأسفانه با وجود نرخ بالای نمونه مشابه خارجی و علی‌رغم عقد قراردادهای موفق با شرکت‌های نفتی، حمایت‌های مورد انتظار از شرکت در این حوزه صورت نگرفته است و ما امیدواریم با اعمال حمایت‌های معنوی لازم از سوی نهادهایی مانند وزارت نفت بتوانیم تا در جهت به‌روزرسانی و افزایش بیشتر بهره‌وری در این عرصه اقدام کنیم.

وی از ابراز علاقه یک شرکت نفتی بین‌المللی در مالزی برای خرید این محصول خبر داد و گفت: با ورود یک تیم جدید همکار، امیدوار هستیم در صورت رفع مشکلات ناشی از تحریم و محدودیت جابه‌جایی پول، بتوانیم محصول فکر و اندیشه ایرانی را به خریداران جهانی معرفی کنیم.

اجرای پروژه‌های عظیم در حوزه‌هایی مانند نفت، گاز، پتروشیمی، نیروگاهی و مواردی از این دست، نیازمند مجموعه نرم‌افزارهای فنی و مهندسی است که استفاده از نمونه مشابه خارجی آنها گاهی هزینه‌هایی

بالف بر ۲ تا ۳ میلیون دلار را در پی دارد، یک شرکت دانش‌بنیان ایرانی موفق شده است که نسخه ایرانی این محصولات را بومی‌سازی کند. علیرضا سرفینی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان پارلا صنایع در این باره گفت: طراحی پروژه‌های کلانی مانند پروژه‌های حوزه نفت، گاز، پتروشیمی، نیروگاهی، عمرانی و مانند آن، نیازمند یک مجموعه نرم‌افزار است که عموماً از سوی شرکت‌های خارجی می‌شود. این نرم‌افزارها گاهی با قیمت‌های کلانی در بازه ۲ تا ۳ میلیون دلار به مصرف‌کنندگان ایرانی عرضه می‌شود.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان پارلا صنایع با اشاره به سابقه سه دهه تحقیق در این شرکت گفت: با تلاش بسیار و کمک متخصصین جوان کشورمان، موفق شدیم تا این مجموعه نرم‌افزاری حیاتی را در داخل کشور بومی‌سازی کنیم. برگزیده شدن در جشنواره بین‌المللی



## سامانه‌های پایش شعله ایرانی جایگزین نمونه آمریکایی شد

داری فناوری پیشرفته را بومی کردیم و اکنون ایران در کنار کشورهای دارنده دانش طراحی و ساخت این دستگاه‌ها قرار دارد. پیش از این آمریکا، انگلستان و فرانسه از جمله کشورهای دارنده این دانش بودند. به گفته وی، در حال حاضر

پنج نمونه خارجی این دستگاه را بومی کردیم و دو نمونه نیز با طراحی و ساخت ایران تولید شده است. این دستگاه در صنایع نفت و گاز و نیروگاهی کشور کاربرد مهمی دارد. همچنین علاوه بر توربین‌ها در مکان‌هایی مانند کوره‌ها که شعله وجود دارد نیز این سامانه پایشی کاربرد دارد. پس با این اقدام کشور از واردات این محصول بی‌نیاز شد. علاوه بر بومی‌سازی آن هم مشابه کیفیت نمونه خارجی، ۶۰ درصد محصول با قیمتی پایین‌تر عرضه می‌شود. شفیقی همچنین بیان کرد: سالانه بیش از ۲ میلیون دلار برای واردات این محصول هزینه می‌شد، اما با این اقدام از خروج این مبلغ نیز جلوگیری



شد. اکنون توربین‌های گازی مجتمع پارس جنوبی در پالایشگاه‌های ۳، ۱ و ۴ از این سامانه پایش استفاده می‌کنند و این محصول دانش‌بنیان را جایگزین نمونه آمریکایی کرده‌اند.

محصولی دانش‌بنیان به مدد توان و تخصص نیروی انسانی در کشور، ایران‌ساخت و جایگزین نمونه‌های خارجی شد. «سامانه پایش شعله» ابزاری استراتژیک و کاربردی که اکنون دانش طراحی و ساخت آن در کشور وجود دارد و مجتمع پارس جنوبی این محصول را برای پایش توربین‌های گازی جایگزین نمونه آمریکایی کرد. سیستم پایش شعله برای تشخیص و اعلام شعله در تجهیزاتی مانند توربین‌ها و بویلرها حیاتی است. به طور معمول این سیستم‌ها شامل یک یا چند حسگر تشخیص شعله و یک دستگاه راه‌انداز هستند. یک شرکت دانش‌بنیان با تکیه بر توانمندی سرمایه‌های انسانی خود دانش طراحی و ساخت این محصول را بومی کرده است. رضا شفیقی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان سهوند صنعت پارتیکان گفت: توربین‌های گازی قلب ایستگاه‌های نفت هستند و در صنعت نفت و گاز ابزاری حیاتی محسوب می‌شوند، اما این توربین‌ها نیز برای کارکرد درست و پایش نیاز به دستگاهی دارند که به نوعی آنها را کنترل می‌کند. این دستگاه‌ها با نام «آشکارساز شعله یا سامانه پایش شعله» شناخته می‌شوند. شفیقی ادامه داد: به مدد توان و تخصص نیروی انسانی این محصول

## چگونه کسب و کار خود را در شرایط بحرانی رونق دهیم؟

بسیاری از افراد موفق عقیده دارند بهترین زمان برای شکوفاکردن ایده‌ها، دوره‌های بحرانی مانند شرایط کنونی است. حتی بسیاری عقیده دارند که هر چقدر این بحران عمیق‌تر باشد، فرصت‌ها نیز بیشتر و بهتر می‌شوند. بحران کنونی نیز شاید بزرگ‌ترین بحرانی باشد که ما در کل دوران حیات‌مان ببینیم. در نتیجه بهتر است از این شرایط بهترین استفاده را کرده و سعی کنیم به کسب و کار خودمان سر و سامانی بدهیم.

سوالی که برای بسیاری پیش خواهد آمد این است که چگونه می‌توان در شرایط بحرانی رونق اقتصادی داشت؟ تاریخ پاسخ می‌دهد.

همانطور که در بحران‌های سال گذشته نیز دیده‌ایم، بسیاری از شرکت‌ها با سرعت رشد سرسام‌آوری مواجه شده و اکنون به کسب و کارهای چند میلیارد دلاری تبدیل شده‌اند. با در نظر گرفتن چندین نکته اساسی، می‌توان به خوبی از شرایط کنونی بهره گرفت و شاید زندگی را برای همیشه تغییر داد.

### همه چیز را بازنگری کنید

آیا شما در صنعت درستی فعالیت می‌کنید؟ آیا همکاران شما به درستی انتخاب شده‌اند؟ آیا محل کسب و کار شما در جای درستی قرار دارد؟ آیا همسر شما نیز شخص مناسب است؟ اگر شما بخواهید کسب و کاری را شروع کنید، مشابه کسب و کار فعلی‌تان خواهد بود؟ علاقه ندارید محل کسب و کار خود را تغییر دهید؟ اینها سوال‌های رادیکالی است که به ندرت جرات پرسیدن‌شان را از خودمان داریم.

تحت شرایطی که همه چیز به خوبی کار می‌کند، معمول با ضرب‌المثل «به ترکیب برنده دست زن» حرکت می‌کنیم و در این بین بسیاری از فرصت‌های بهتر و بزرگ‌تر را نیز از دست می‌دهیم. شرایط بحرانی عمیق فرصتی را در اختیارمان می‌گذارد تا همه چیز را از ابتدا بازنگری کنیم؛ عملاً همه چیز را. شاید لازم باشد کلا کسب و کار خود را عوض کنید.

حتی برخی مواقع لازم است کشور کسب و کار خود را تغییر دهید. می‌توانید میان استرالیا، اتریش، آمریکا و آفریقا جابه‌جا شوید و مطمئن باشید این تغییرات به نفع‌تان خواهد بود. البته لازم نیست همه تغییرات را بنیادی انجام دهید. الان زمان آن است که سرمایه‌های خود را از غرق شدن نجات دهید. مهم نیست چقدر روی کسب و کار و دارایی‌های خود سرمایه‌گذاری کرده‌اید؛ اگر جواب نمی‌دهد، آنها را فراموش کنید.

### بحران بهترین زمان برای تغییر است

بیشتر مواقع با شرایطی مواجه می‌شویم که ما را از تغییر منصرف می‌کنند، زیرا می‌دانیم تغییرات به سادگی رخ نمی‌دهند و همواره پیدا می‌شوند افرادی که نسبت به آن جبهه بگیرند. تعدیل نیرو، اخراج و آموزش کارایی جوان می‌تواند مثال خوبی از این تغییرات باشد. مطمئن باشید هرگاه که شما از فرصت درست استفاده نکنید، کسب و کار خود را از لبه تکنولوژی به عهد عتیق هدایت می‌کنید.

بحران بهترین زمان برای تغییراتی است که همیشه به دنبال‌شان بودید تغییرات در دوران بحران اجتناب‌ناپذیر هستند. اگر بخشی در شرکت شما کارایی لازم را ندارد، آن را منحل کنید؛ خط تولید خود را عوض کنید؛ ترغیب را به جای دوست قدیمی‌تان برای آن کارمند گوشه‌نشین خلاق خود در نظر بگیرید؛ قدمت را فراموش کنید و به کارایی دقت داشته باشید.

### به دور کاری و نیروی پاره‌وقت روی بیاورید

یکی از بهترین راه‌های افزایش بازدهی، جایگزینی نیروی تمام‌وقت بدون بازدهی با نیروی پاره‌وقت پربازده است. برای مثال می‌توان به تولید یک سریال رجوع کرد. هنرپیشگان تنها برای حضورشان در صحنه پول دریافت می‌کنند و این‌گونه نیست که حقوق ثابتی داشته باشند. این رویه برای باقی کادر فیلم‌برداری نیز صدق می‌کند.

بسیاری از شرکت‌ها در حال حاضر با همین سیستم کارمندان پاره‌وقت فعالیت می‌کنند، اما بسیاری دیگر از شرکت‌ها هم هستند که هنوز بر ایده «فیش حقوقی ثابت» پافشاری دارند. شرایط بحرانی یکی از زمان‌های نادر برای بازنگری در ساختار شرکت‌تان خواهد بود. در همین بازنگری ممکن است متوجه شوید بسیاری از کارمندان‌تان اصلاً نیازی ندارند هر روز به شرکت مراجعه کنند. با داشتن زیرساخت مناسب، می‌توان آنها را با دیگر همکاران در ارتباط نگه داشت و کار تیمی را از راه دور مدیریت کنید. این کار می‌تواند منجر به صرفه‌جویی زیادی شود و پولی که پیش از این برای فضای کار بزرگ‌تر پرداخت می‌کردید را در زمینه‌های دیگر هزینه کنید.

### کارمندان بین‌المللی استخدام کنید

یکی دیگر از راه‌هایی که منجر به صرفه‌جویی می‌شود، استخدام کارمندان از سراسر دنیا است. به جای اینکه کارمندان خود را حتماً به صورت محلی و نزدیک شرکت‌تان انتخاب کنید، آنها را از میان میلیون‌ها استعداد نهفته در سراسر دنیا برگزینید. بسیاری از کسب و کارها به کمک این روش، توانسته‌اند تا ۵۰ درصد در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنند. این روش برای شرکت‌هایی که در شهرهای شلوغ و پرهزینه قرار گرفته‌اند، بسیار مناسب است و می‌تواند منجر به پایداری اقتصادی آنها شود. تمامی این تغییرات می‌تواند با مقاومت بسیاری روبه‌رو شود، ولی در شرایط بحرانی به سادگی پذیرفته خواهند شد.

### سهام خود را مدیریت کنید

سرمایه‌های خود را به سرعت از صنایع پرخطر خارج کنید. حتی اگر می‌توانید آنها را به کسب و کارهایی منتقل کنید که می‌دانید در شرایط بحرانی به صورت انفجاری رشد می‌کنند. بهترین مثال اپلیکیشن «زوم» است که سهام آن در همین شروع بحران دو برابر شد. همچنین از خارج کردن سهام خود از شرکت‌ها و کسب و کارهای کم‌بازده نهراسید. با انتقال پول و سرمایه خود به کسب و کارهایی بهتر، به بهبود وضعیت مردم نیز کمک خواهید کرد. در شرایطی که درگیر کرونا هستیم، پلتفرم‌هایی مانند زوم و اسکایپ بیشتر به کمک مردم می‌آیند تا شرکت‌های هواپیمایی و رستوران‌ها.

منبع: Entrepreneur/digiato



در کجاها اثرگذار نیست یا ممکن است به جایگاه برند ضربه بزند. در نهایت تبلیغات با استفاده از هوش مصنوعی مقرون به صرفه‌تر و دقیق‌تر خواهد بود.

محتوا پادشاه است (همچنان) Content  
هرچند قدرت رسانه‌های کاهش یافته است اما تبلیغاتچی‌ها باید بیش از پیش روی محتوا تمرکز کنند. یکی از ترندهای تبلیغات که هرگز تمام نخواهد شد تولید محتوا است. برای ایجاد تعامل با مخاطب باید به آنها چیزی داد. از آنجایی که این روزها همه در حال تولید محتوا هستند، کسی موفق است که محتوای بهتری تولید می‌کند! همانطور که در مورد هوش مصنوعی و مزایای آن در مورد بهبود استراتژی تولید محتوا صحبت شد، شرکت‌ها می‌توانند داستان‌ها، محتوای بلاگ، ویدئوها و محتواهای مفیدتر و موفق‌تری بسازند تا تعامل طولانی مدت‌تری با مخاطبان داشته باشند.

تبلیغات متنی Contextual Advertising  
مقررات عمومی حفاظت از داده اتحادیه اروپا باعث شده است تا تبلیغات آنلاین نتوانند اطلاعات کاربران را بدون رضایت صریح آنها گردآوری کنند. حال سوال این است که بر این اساس کمپین تبلیغات هدفمند چگونه می‌تواند بدون داده‌ها، هدفمند باشد؟ تبلیغات متنی جواب این سوال است که می‌تواند براساس شخصیت مخاطبان سایت‌ها به نمایش درآوردن تبلیغات را امکان‌پذیر کند. وقتی یک سری داده‌های عمومی در مورد مخاطبین صفحات مختلف وجود دارد، می‌توان برای آن دسته از مخاطبان محتوای هدفمند تولید و به آنها نمایش داد.

ویدئو بیش از قبل Video  
نسل زد یا نسل اینترنت که متولد بازه ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۵ هستند بزرگ‌ترین جمعیت مجرد در سال ۲۰۱۹ در دنیا هستند. یک چیز مشترک که این گروه دوست دارند انجام بدهند تماشای ویدئو است. براساس یک اینفوگرافیک، نسل زد در روز بیش از ۶۸ ویدئو تماشا می‌کنند. این عدد نشان می‌دهد که ویدئو یک کانال تبلیغاتی بسیار مهم برای برقراری ارتباط با این نسل است. همچنین می‌توان از خود نسل زد برای تولید محتوای ویدئو و تعامل استفاده کرد، چراکه آنها با این کانال بیشتر از دیگران کار می‌کنند و برای برند شما با خلاقیت بیشتری محتوا تولید خواهند کرد.

تبلیغات در تلویزیون هوشمند Over-The-Top  
تبلیغات در حال تغییر مسیر از شکل تیزرهای تلویزیونی به سمت تبلیغات در تلویزیون‌های هوشمند Smart TV یا Over-The-Top است. یکی از مهم‌ترین مزایای تبلیغات در تلویزیون‌های هوشمند امکان محاسبه شاخص‌های مختلف و ROI، تبلیغات هدفمند در یکی از رسانه‌های سنتی به شکل کاملاً مدرن و متفاوت است.  
رکوردزنی تبلیغات جست‌وجوی صوتی Voice Search  
نزدیک به ۵۰ میلیون دستگاه جست‌وجوی صوتی مانند گوگل هومز و آمازون و دیگران خریداری شده است و به احتمال زیاد این عدد در سال ۲۰۱۹ رشد زیادی بکند چالش مهم در ترندهای تبلیغات سال ۲۰۱۹ بیش از هر جایی در این حوزه از ابزارها خواهد بود، جایی که باید پیام توسط تبلیغاتچی به شکل دقیق و خلاقانه‌ای به مخاطب از طریق پیام صوتی و در کوتاه‌ترین زمان منتقل شود.  
منبع: entrepreneur/imarketor

چگونه تولید محتوا کنیم و سئو در سال ۲۰۲۰ چگونه است، این مقاله را بخوانید.

### ۲- شبکه‌های اجتماعی (Social Media):

با ورود نسل جدید به دنیای اینترنت و شبکه‌های اجتماعی، همه الگوهای تبلیغات متحول شده است. باید همه تفکرات سنتی را دور بریزد و به فکر تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی باشید. کسب و کار در اینستاگرام جزئی جدایی‌ناپذیر از ترندهای تبلیغات در سال ۱۳۹۹ شده است. همچنین باید توجه کرد که طبق پیش‌بینی‌ها، اپلیکیشن‌هایی مانند Tik Tok و Pinterest به رقیب جدی برای اینستاگرام تبدیل خواهند شد و به زودی تعداد زیادی از کاربران به سمت این شبکه‌های اجتماعی نیز خواهند رفت.

### ۴- اینفلوئنسر مارکتینگ (Influencer Marketing):

دنیای جدید تبلیغات به اینفلوئنسر مارکتینگ نیاز شدیدی پیدا کرده و بدون استفاده از اینفلوئنسرها، تبلیغات شما در دنیای دیجیتال دیده نمی‌شود. در یک سال گذشته، کمپین‌های اینفلوئنسر مارکتینگ مختلفی برگزار شده است.

نکته مهم آن است که بسیاری از شرکت‌های ایرانی نمی‌دانند کمپین اینفلوئنسر مارکتینگ و روش صحیح برگزاری آن چگونه است و چه کارهایی برای ایجاد یک کمپین اینفلوئنسر مارکتینگ موفق باید انجام داد. بهترین راه برای برگزاری یک کمپین اینفلوئنسر مارکتینگ، استفاده از پلتفرم اینفلوئنسر مارکتینگ است که می‌توانید صفر تا صد برگزاری یک کمپین اینفلوئنسر مارکتینگ را به شرکت‌های متخصص بسپارید و خیال‌تان بابت انجام امور راحت باشد.

### ۵- پادکست و کتاب صوتی (New Media):

کاربران ایرانی آرام آرام با مدیاهای جدید خو می‌گیرند و استفاده از آنها بیشتر می‌شود. پادکست و کتاب صوتی دو نمونه از این مدیای جدید است که در ایران فراگیر شده است. در سال ۱۳۹۹ استفاده از این مدیاهای بیشتر خواهد شد و برای تولید محتوای خلاقانه در فضای دیجیتال و تبلیغات، باید به این استفاده از پادکست و کتاب صوتی روی آورد.

### ۶- تبلیغات در تلگرام و اینستاگرام

هنوز که هنوز است تبلیغات در اینستاگرام و تلگرام برای مخاطبان ایرانی حرف اول را می‌زند! نکته مهم اما اینجاست که تبلیغات در این بسترها، فوت و فن خودش را دارد که خیلی‌ها آن را نمی‌دانند. نکاتی مانند بهترین ساعت برای تبلیغ در اینستاگرام، انتخاب تم مناسب برای اینستاگرام، تفاوت Reach و Impression، استفاده از استوری اینستاگرام و بسیاری از موارد دیگر جزو روش‌های جذب مشتری در اینستاگرام است که توجه به آنها برای ترندهای تبلیغات در سال ۱۳۹۹ بسیار ضروری است.

در ادامه مروری خواهیم داشت به برخی از ترندهای تبلیغات در سال ۲۰۱۹:

ترندهای تبلیغات در سال ۲۰۱۹ که نتایج شگفت‌انگیزی داشتند:  
- هوش مصنوعی در تبلیغات AI  
تبلیغات هدفمند هر ساله در حال رشد است؛ جایی که تبلیغ مختص یک فرد خاص یا یک گروه خاص طراحی و تنها در معرض دید آنها قرار می‌گیرد. حالا اینجاست که هوش مصنوعی به کمک تبلیغات می‌آید. با استفاده از هوش مصنوعی و دسترسی به اطلاعات افراد و گروه‌های مخاطب، تبلیغات‌کنندگان می‌توانند بفهمند که پیام‌های تبلیغاتی آنها

سال ۱۳۹۹ مطمئناً چالش‌های جدیدی را برای بازاریابان خواهد داشت. در ادامه ترندهای تبلیغات در سال‌های اخیر، چرخ تبلیغات سنتی همچون تبلیغات تلویزیونی و روزنامه کندتر می‌شود و در مقابل تبلیغات نسل جدید شامل موبایل و ویدئو یا همان دیجیتال مارکتینگ همچون نسل جدید مشتریانی که به سادگی تحت تاثیر قرار نمی‌گیرند یعنی همان نسل هزاره یا زد در حال سرعت گرفتن و رشد کردن است، این یعنی برای معرفی خدمات و محصولات باید کارهای خلاقانه‌تری بکنید تا بتوانید به اهداف خود برسید.

### ترندهای تبلیغات در سال ۱۳۹۹

#### ۱- تبلیغات دیجیتال (Digital Advertising)

Digital Advertising بخش مهمی از دنیای تبلیغات این روزها را گرفته است. این نوع تبلیغات شامل انواع مختلفی مانند نتیتو ادز Native Ads، تبلیغات در گوگل ادز، تبلیغات در رسانه‌های ویدئویی مانند آپارات و یوتیوب، بنری، AdSense، ایمیل مارکتینگ، تبلیغات بومی، آگهی‌های Rich Media، تبلیغات پاپ-آپ (Pop Up Ads)، بلاگ‌سازی (Blogging) و... است. در اینجا سه نمونه از این تبلیغات که در سال ۱۳۹۹ جزو ترندهای تبلیغات خواهد بود را مرور می‌کنیم:  
• نتیتو ادز: تبلیغات همسان یا (Native Ads) به شکلی از تبلیغات گفته می‌شود که در آن، محتوای تبلیغاتی کاملاً با ساختاری مشابه سایتی که در آن تبلیغ را انجام می‌دهید، ارائه و عرضه شود. در واقع کاربران یک سایت، با نگاه اول متوجه تبلیغاتی‌بودن نوشته یا بنر نمی‌شوند و به همین دلیل نرخ کلیک‌خور آن و در نتیجه اثربخشی‌اش بسیار بالاست.

• گوگل ادز: گوگل ادز که پیش‌تر به نام گوگل ادوردز شناخته می‌شد و سپس تبلیغات گوگل است که نمایش تبلیغات آن در موتور جست‌وجو و شبکه نمایش گوگل متشکل از تعداد زیادی از وبسایت‌های سراسر جهان انجام می‌شود. با توجه به محدودیت گوگل برای نمایش تبلیغات در سایت‌های فارسی‌زبان، تبلیغات در موتور جست‌وجو در ایران بیشتر مورد توجه شرکت‌های ایرانی قرار گرفته است. موارد نمایش تبلیغات بنری محدود به شرکت‌هایی می‌شوند که از امکان ریتارگتینگ گوگل ادز بهره می‌برند. در این سرویس اگر کاربری وارد سایت شما شود توسط گوگل هدف‌گذاری می‌شود و تبلیغات بنری در سایت‌های نمایش‌دهنده تبلیغات گوگل به او نمایش داده می‌شود.

• تبلیغات ویدئویی: تبلیغات ویدئویی و ویدئو مارکتینگ جزو ترندهای مهم سال ۱۳۹۹ است. این ماجرا زمانی اهمیت پیدا می‌کند که بدانیم سایت‌های بخش ویدئو مانند آپارات جزو ۲۰ سایت برتر ایران در الکسا است و تلویزیون‌های اینترنتی (VOD) مانند فیلم‌و، نماوا و... نیز کاربران زیادی پیدا کرده است.

#### ۲- سئو و بازاریابی محتوا

وبسایت در واقع دفتر مجازی و تابلوی شرکت شماست. آیا می‌توانید تصور کنید که برند شما دفتر نداشته باشد؟ قطعاً خیر! همانقدر که در کسب‌وکارهای سنتی داشتن دفتر و تابلو مهم است، در کسب‌وکارهای مدرن داشتن وبسایت اهمیت دارد. وبسایت به برند شما اعتبار می‌دهد و آن را دارای هویت می‌کند. اولین قدم هر کاربر (چه مصرف‌کننده کل و چه مصرف‌کننده جز) برای پیدا کردن محصول موردنیاز خود این است که در گوگل به دنبال محصول موردنظر خودش می‌گردد بنابراین در سال ۱۳۹۹ باید تمرکز زیادی بر سئو و استراتژی بازاریابی دیجیتال برای نسل جدید داشته باشیم. اگر می‌خواهید بدانید

## ایستگاه بازاریابی

## چگونه می توان رضایت مشتریان را در پلتفرم موبایل به دست آورد؟

یکی از وجوه اشتراک بسیاری از نام‌های تجاری زیرک این است که تجربه کاربری را در پلتفرم دسکتاپ و موبایل، متحد می‌کنند تا مسیر رضایت مشتریان را هموارتر کنند. امروزه کسب و کارهایی که به دنبال احساس رضایت بیشتر در مشتریان هستند، باید یک تجربه متحد و مشابه را در تمامی پلتفرم‌های متصل به اینترنت خود ارائه دهند. این بدان معناست که عملکرد شما در پلتفرم موبایل، یک معیار اساسی در ایجاد یک تجربه مشتری باکیفیت و به‌یادماندنی، به شمار می‌رود. جست‌وجو از طریق موبایل، اپلیکیشن، خدمات به مشتری از طریق موبایل و تبلیغات درون اپلیکیشن، تمام فاکتورهایی هستند که طرز فکر مشتری را درباره نام تجاری شما ایجاد می‌کنند.

## تجربه مشتری در پلتفرم موبایل را تعریف کنید

تجربه مشتری دیجیتال (CX)، با تجربه کاربری (UX) معمول، هم‌خانواده نیست، اما یک مفهوم کلی دارند. تجربه کاربری در این متسن، تنها به تجربه‌ای که در برخی ویژگی‌های موبایل وجود دارد اشاره می‌کند که از میان آنها می‌توان به لینک‌های تبلیغات درون اپلیکیشن، نوتیفیکیشن‌های اجباری و یا یک اپلیکیشن اشاره کرد. تجربه مشتری، به تمامی تعاملاتی که در جهان واقعی با نام‌های تجاری برقرار می‌شود، اشاره می‌کند که درون محیط موبایل به وجود می‌آیند. آسان‌سازی فاکتورهای تجربه مشتری مثل پروسه فروش، تبلیغات، خدمات به مشتریان، برندینگ و قیمت‌گذاری رقابتی در میان فضای تجربه کاربری موبایل، باعث شده تا برندهایی همچون دیزنی، bank of America و آمازون، تجربه مشتری قدرتمندی را ارائه دهند. فرقی نمی‌کند که با موبایل خود و از طریق چه کانال‌هایی به این نام‌های تجاری دسترسی دارید، در هر صورت، تجربه مشتری فوق‌العاده‌ای ارائه خواهد شد.

## توصیه‌های تجربه مشتری با موبایل که تمامی کسب‌وکارها باید بدانند

عملکرد فعلی موبایل خود را در نظر بگیرید. اگر یکی از مشتریان، به واسطه یکی از کانال‌های موبایل، به نام تجاری شما دسترسی داشته باشد، آیا به تمامی اطلاعاتی که مشتریان شما به آن نیازمند هستند، دسترسی خواهد داشت؟ صفحه‌های وب‌سایت در برخی از موبایل‌ها، مواردی همچون لینک‌ها و سیستم مکان‌یابی را به گونه متفاوتی نشان می‌دهد؛ برخی حتی زبان مشابهی ندارند. طراحی وب‌سایت پاسخگو، به طور گسترده‌ای این اشکالات را از بین برده است؛ اما برخی از آنها هنوز پابرجا هستند. برای تجربه مشتری باکیفیت، باید میان معاملات نام تجاری، ثبات وجود داشته باشد. اگر قصد دارید کسب و کار خود را در سال ۲۰۱۷ راه‌اندازی کنید، پیشنهاد می‌کنیم که این توصیه‌ها را به کار ببندید تا بتوانید تجربه مشتری فوق‌العاده‌ای را در سراسر پلتفرم‌های تعاملی خود برقرار کنید:

## ۱. از استراتژی تمامی کانال‌ها استفاده کنید

شرکت‌ها برای تقویت تجربه مشتری‌های موبایل خود باید تمامی مراحل مسیر مشتری و ویژگی‌های دیجیتالی را در نظر بگیرند. برای ارائه باکیفیت تجربه مشتری موبایل، باید قرار گرفتن در لیست نقشه گوگل و اپل را نیز در نظر بگیرید؛ چراکه محدوده و شیوه‌های جغرافیایی نیز در ایجاد تجربه کاربری، نقش اساسی دارند.

## ۲. برای مدیریت شهرت موبایلی خود، عملکرد فعالانهای

## داشته باشید.

مشتری‌ها در اکثر مواقع برای کسب اطلاعات بیشتر، مستقیماً به سراغ وب‌سایت یا نمایندگی‌های نام تجاری شما نمی‌روند. آنها اغلب از بررسی‌ها و تجربیات تعاملی که در وب‌سایت‌های شخص سوم منتشر می‌شود، استفاده می‌کنند. یکی از مواردی که می‌تواند تجربه مشتری فوق‌العاده‌ای را در ذهن افراد ثبت کند، ظرفیت تشخیص و هضم شکایت‌ها، تملق‌ها و سایر مواردی است که در اپلیکیشن‌های شخص سوم و وب‌سایت‌ها وجود دارد؛ شما در مرحله بعد باید از طریق همان کانال‌ها، با مشتریان در تعامل باشید.

## ۳. برای ایجاد تصاویر خاطر‌نگیز و باکیفیت، سرمایه‌گذاری کنید

تجربه موبایلی در نمایشگرهای کوچک گوشی‌های هوشمند و تبلت ایجاد می‌شود. افراد نیز به صورت کاملاً ناخودآگاه، به تصاویر تمایل بیشتری دارند تا کلمات. از تصاویر بهینه‌سازی‌شده موبایل استفاده کنید؛ این روند در بهبود کیفیت محتوا نیز موثر خواهد بود. تصاویر بهینه‌سازی‌شده اغلب شامل کپشن‌ها می‌شوند و در اکثر مواقع، با نام فایل‌های توصیفی، نسبت‌های مناسب و متن عنوان فرمت شده است. تمام اینها برای اندازه‌گیری زمان بارگذاری عملکرد موبایل، در نظر گرفته می‌شود.

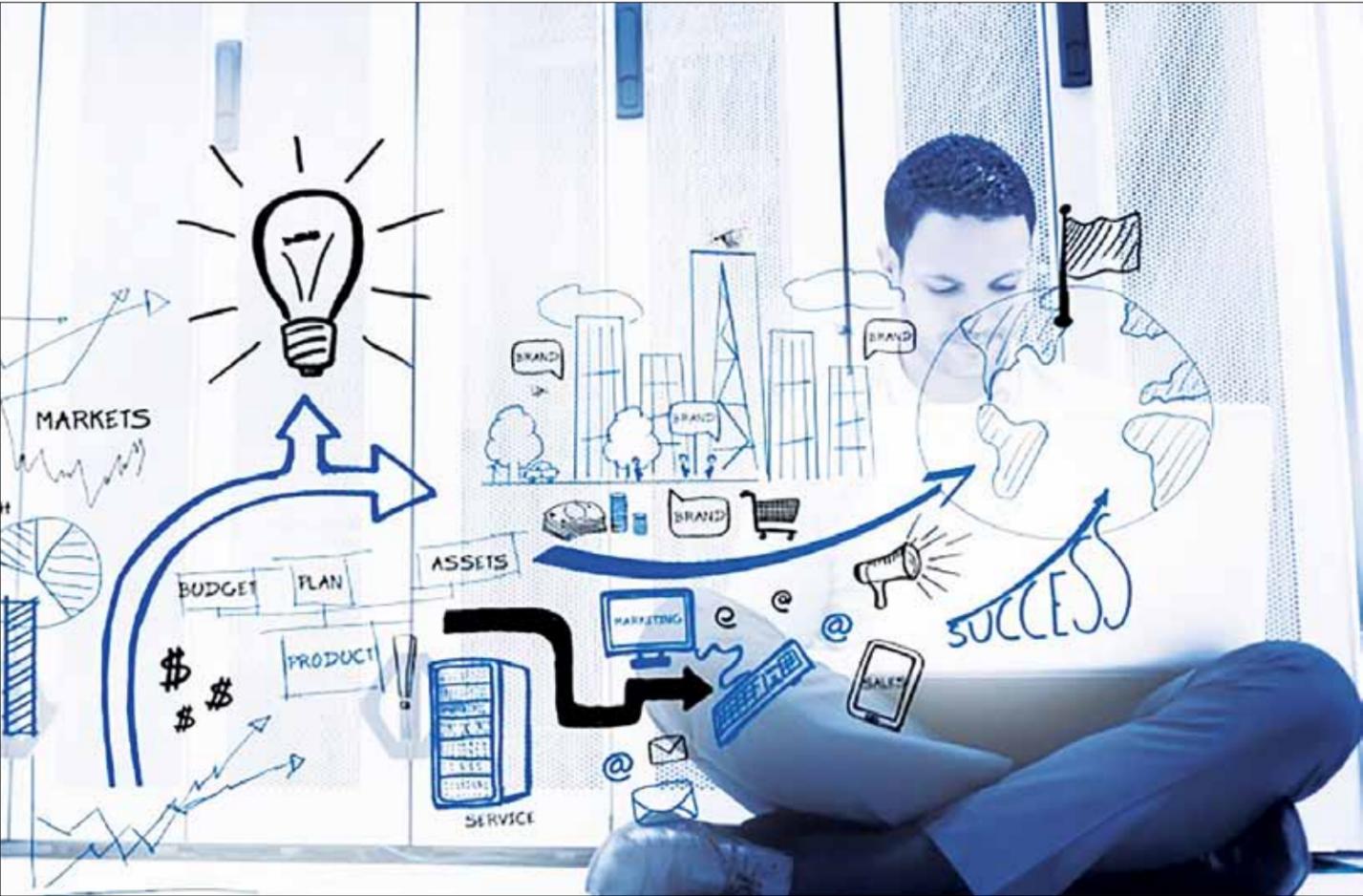
## ۴. با داده‌های کاربر، ارتباط راحت‌تری برقرار کنید

هیچ چیز به اندازه گزارش تجربه مشتری بر مبنای داده، اطلاعات مناسبی را در زمینه تجربه مشتری موبایلی در اختیار شما قرار نمی‌دهد. از اطلاعات مخصوص موقعیت جغرافیایی و دیگر ابزارهای تحلیلی استفاده کنید تا بتوانید تمامی جوانب مسیر مشتری خود را بررسی کنید. زمان و پول خود را برای کانال‌هایی صرف کنید که مشتریان فعلی یا آینده شما نیز به آن تمایل بیشتری دارند. برای مثال، تنها تغییر رنگ اپلیکیشن موبایلی شما می‌تواند در رفتار و تجربه کاربری شما، تأثیر بسزایی داشته باشد. به عنوان نمونه، اپلیکیشن TeamBlind را در نظر بگیرید. این اپلیکیشن شرایطی را برای کارکنان برخی از شرکت‌های بزرگ فراهم می‌کند تا درباره فرصت‌های جدید شغلی و با تجربه شغلی فعلی، با هم گفت‌وگو کنند. این اپلیکیشن، طراحی موبایل خود را تغییر داد تا جایی که به رنگ‌بندی قرمز، خاکستری، مشکی و سفید رسید که نتیجه آن، بازخوردهای منفی کاربران بود. الکس شین، مدیر ارشد اجرایی در این باره می‌گوید: «ما از رنگ‌های پاستل برای ایجاد تمایز بین کانال‌ها استفاده کردیم. متوجه شدیم که میزان مکالمه‌های منفی در حال کاهش است. در حال حاضر نیز همه چیز مثبت‌تر و صادقانه‌تر شده است.»

## ۵. خدمات به مشتری را موبایل‌پسند کنید

امروزه، شرایط به گونه‌ای تغییر کرده که مشتریان برای کسب اطلاعات یا پشتیبانی موردنیاز خود، به سراغ فروشگاه‌های فیزیکی یا تماس با پشتیبانی خدمات پس از فروش نمی‌روند. آنها به صورت آنلاین، پاسخ موردنیاز خود را جست‌وجو می‌کنند. به دنبال بهینه‌سازی رفتار مشتری باشید، نه اینکه آنها را به تماس با پشتیبانی‌های خود، مجبور کنید. امکان چت کردن را فراهم کنید، فرم‌های تماس را آسان‌تر کنید و پشتیبانی از تماس‌های ویدئویی را نیز در برنامه خود قرار دهید.

برای مثال، استراباکس را در نظر بگیرید. روند خرید مشتری را با ایجاد یک اپلیکیشن، آسان‌تر کرده، در حالی که امنیت کاربر را نیز حفظ کرده است. بسیاری از بانک‌های بزرگ مثل bank of America یا Chase، با ایجاد یک رمز عبور اختیاری که اثر انگشت افراد را می‌شناسد، باعث افزایش حریم خصوصی مشتری شده است. تمامی کسب و کارها می‌توانند یک تجربه مشتری بهینه و کارآمد را در تمامی دستگاه‌های موبایل فراهم کنند؛ تنها کافی است این روش‌های ساده، اما ناشناخته را به کار بگیرید. منبع: inc/ucan



(lead generation) صبرشان را دارند از دست می‌دهند. چیزهایی مانند پاپ‌آپ‌ها، دالود ای‌بوک و فرم‌های ثبت‌نام عمومی کارایی‌شان را از دست می‌دهند. نکته جالب آن است که اکثر رقبای شما همچنان بر این تاکتیک‌های تبدیل بر روی وب‌سایت‌های‌شان تمرکز دارند، بنابراین فرصتی برای‌تان وجود خواهد داشت تا خودتان را متمایز جلوه دهید.

همانطور که ذکر شد بازاریابی تعاملی در متعهد ساختن کاربران کار بزرگی انجام می‌دهد. وقتی توجه و علاقه آنها را جلب کردید، احتمال انجام تبدیل پس از آن بیشتر خواهد بود. VenturePact، که یک بازار توسعه نرم‌افزار است، تصمیم گرفت یک استراتژی محتوای تعاملی را اتخاذ کند چون احساس می‌کردند تاکتیک‌های بازاریابی سنتی توان‌شان را از دست داده‌اند. آنها موفق شدند نرخ تبدیل را تا ۲۸ درصد ظرف دو هفته افزایش دهند که آمار قابل توجهی است.

اما این فقط به سر قیف تبدیل‌های جذب مخاطب هدفمند مربوط نمی‌شود. بازاریابی تعاملی خریداران را در کل چرخه فروش از طریق فراهم آوردن محتوای هدفمند و شخصی‌سازی شده درست در لحظه‌ای که به آن نیاز دارند، راهنمایی می‌کند.

## ۳. جذب مخاطب هدفمند باکیفیت

جذب مخاطب باکیفیت از طریق بازاریابی تعاملی بسیار ساده‌تر است. می‌توانید با پرسش‌های عمدی و محتوای هدفمند در واقع مشتریان بالقوه کم کیفیت را الک کنید. مثلاً، می‌توانید پرسشنامه جالب و درگیرکننده‌ای برای بازدیدکنندگان وب‌سایت‌تان فراهم یا در یک رقابت از پرسش‌های سنجش کیفیت استفاده کنید. معمولاً هرچه سوال بیشتری می‌پرسید احتمال آنکه آدم‌های بیشتری خط بخورند و نرخ تبدیل‌های‌تان کاهش پیدا کند بیشتر است. با وجود این، با تعاملی کردن کل تجربه می‌توانید اطلاعاتی را که نیاز دارید بدون خسته شدن و کم آوردن به دست بیاورید. این شبیه تحقیق یا پرسشنامه مدارس نیست. کلید کسب اطلاعاتی که نیاز دارید و تعیین کیفیت مشتریان احتمالی درخواست قطعه‌های کوچک و ساده اطلاعات در راستای این سفر تعاملی است.

## ۴. وایرال شدن و اشتراک‌گذاری

یکی از بزرگ‌ترین نقایص بازاریابی تعاملی وایرال شدن رسانه اجتماعی داخلی آن است. با پاداش دادن به شرکت‌کنندگان به خاطر اشتراک محتوای تعاملی‌تان، می‌توانید تعداد آدم‌هایی که تجربه‌های شما را می‌بینند افزایش دهید، مخاطب هدفمند بیشتری جلب کنید و بازه سرمایه‌گذاری‌تان را به اوج برسانید. در درجه اول محتوای تعاملی ذاتاً از محتوای ایستا بیشتر قابل اشتراک‌گذاری است، اما اگر کمی هوشمندانه درباره آن عمل کنید صعودپذیر نیز هست. مثلاً، می‌توانید رقابتی ایجاد کنید که واردشوندگان را ملزم به اشتراک مطالب کند. به این طریق، کسب و کارتان می‌تواند پیش روی هزاران نفر قرار بگیرد بدون آنکه بخواهید کار شاقی انجام دهید یا بابت تبلیغات هزینه کنید.

اگر یک تست کوچک با نظرسنجی درست کنید، شرکت‌کنندگان آن را به اشتراک خواهند گذاشت. کسانی که دوست دارند نتایج‌شان را با دوستان، خانواده و فالوورهای‌شان در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. آنچه برای متوسط بازدیدکننده‌ها جذاب‌تر به نظر می‌رسد، تست کوچک سرگرم‌کننده است یا مقاله‌ای بلند و طولانی؟

## ۵. بازخورد مشتری

بازخورد مشتری به طرز باورکردنی برای کسب و کارها مهم است. بدون آن، قادر نیستید در زمینه پیام‌رسانی فروش‌های‌تان، تشخیص هر نقطه ضعیفی در استراتژی بازاریابی‌تان و بی بردن به اینکه مشتریان از چه چیز محصولات‌تان خوش‌شان می‌آید یا بدشان، پیشرفت کنید. درک نادرست از خواسته‌ها و نیازهای مشتری می‌تواند برای استراتژی بلندمدت کسب و کارتان مضر باشد و به «سود خالص»تان ضربه بزند. اما چطور می‌توانید با روشی که بی‌دردسر و حتی سرگرم‌کننده باشد، از مشتریان‌تان بازخورد بگیرید؟ نظرسنجی‌ها و رأی‌گیری‌ها راهی سریع برای آن است که مشتریان عقایدشان را درباره محصول یا خدمات شما به اشتراک بگذارند. با فراهم آوردن بستری سریع

امروزه بیش از همیشه، آدم‌ها برای یافتن کسب و کارهای بومی محلی، خرید محصولات و خدمات و تعامل با برندها از طریق رسانه اجتماعی از اینترنت استفاده می‌کنند. هر ثانیه از هر روز، گوگل بیش از ۴۰۰۰۰ درخواست جست‌وجو را پردازش می‌کند. با به کمال رسیدن تاکتیک‌های بازاریابی اینترنتی در دهه گذشته بازاریاب‌ها و کسب و کارهای آنلاین نیاز دارند برای برقراری ارتباط با مشتری و ایجاد تعهد روش‌های مبتکرانه‌ای پیدا کنند. مزایای بازاریابی تعاملی هرگز به این آشکاری نبوده است. بازاریابان دیجیتال هوشمند در حال طرح‌ریزی و به کار بستن فناوری خلاقانه و فوق‌پیشرفته برای بهبود تجربه‌های مشتریان هستند.

با بازاریابی تعاملی، کسب و کارها قادر هستند آگاهی از برنشان را افزایش دهند، از رقبا متمایز شوند، بر وفاداری مشتری بیفزایند و سودشان را زیاد کنند.

## بازاریابی تعاملی دقیقاً چیست؟

بازاریابی تعاملی یک تاکتیک بازاریابی یک به یک است که در عمل اقدامات مشتری را تعدیل می‌کند و به آنها واکنش و پاسخ می‌دهد. این برای مشتری به تعامل آنلاین با یک برند وجهه شخصی‌تری می‌بخشد.

مثال‌های بازاریابی تعاملی شامل موارد زیر می‌شوند:

- رقابت‌ها - راهی موثر برای رشد پایگاه مشتری و افزایش آگاهی از برند. آدم‌ها تمایل طبیعی و ذاتی به رقابت دارند و همه دوست دارند برنده باشند. رقابت راهی عالی برای متعهدکردن مشتری و آشناسازی آنها با برنده‌تان است.
- تست‌های کوچک، رأی‌گیری و نظرسنجی - راهی جالب و درگیرکننده برای مبارزه با خستگی مشتریان.
- ویدئوها و بازاریابی ایمیلی - برای پاسخ دادن به سوال‌ها و تشریح فرآیند خرید.
- حسابگرها (محاسبه‌کننده‌ها) - می‌توانند با مقایسه آنها با سایرین یا فراهم آوردن نقل قول‌های دقیق کاربران را جلب کنند.
- اینفوگرافی‌های تعاملی - انیمیشن و نمودارهای متحرک را برای جلب و حفظ توجه کاربران اضافه می‌کند.
- روایت‌های پیام‌رسان - وجه محاوره‌ای به تعاملات مشتری می‌افزاید و از سوی کسب و کارتان تأثیر مطلوبی بر آنها به جا می‌گذارد.
- اگر به نحو موثری استفاده شود، بازاریابی تعاملی می‌تواند مشتریان بالقوه بیشتری را به مرز خرید واقعی بکشاند و چرخه خرید را کوتاه‌تر کند.
- حتی اگرچه مشتری تنها با پیکسل‌ها در تعامل است، استراتژی بازاریابی تعاملی با کیفیت به او تجربه‌ای جالب و تقریباً ملموس می‌بخشد. به بازاریابی فعال تعاملی به عنوان یک گنشت درون‌فروشگاهی یا درون‌سایتی نگاه کنید، اما بدون ناراحتی و در دسرر یکی از آنها.

باقی این مقاله به بررسی ۷ مزیت بازاریابی تعاملی می‌پردازد.

## ۱. تعهد کاربر (استفاده‌کننده)

بازاریابی تعاملی زمان صرف‌شده بر روی وب‌سایت‌تان را افزایش می‌دهد و برای مشتری آن را به تجربه‌ای به‌یادماندنی تبدیل می‌کند. برای کسانی که قصد دارند این تکنیک‌ها را برگزینند فرصتی وجود خواهد داشت، چون اکثر کسب و کارها از آنها استفاده نمی‌کنند. با تنظیم سایت‌تان بر روی تعهد حداکثری کاربران با بازاریابی تعاملی، خودتان را از رقبا متمایز می‌سازید. بنابراین بازاریابی تعاملی چگونه تعهد کاربر را افزایش می‌دهد؟

- چند حس را به طور همزمان درگیر می‌کند. به جای خواندن متن، دیدن یک تصویر، پر کردن فرم، گوش دادن به قطعه‌ای، تماشای ویدئو، یا کلیک‌کردن روی دکمه - بازاریابی تعاملی بهترین عناصر تمام اینها را با هم ترکیب می‌کند.

- ایجاد هیجان و علاقه‌مندی می‌کند. بازاریابی تعاملی تحویل پیام را از طریق ترغیب کاربران به اقدام‌کردن بهبود می‌بخشد.

- اطلاعاتی را که کاربران در واقعیت به دنبالش هستند به آنها ارائه می‌دهد.

بازاریابی تعاملی کاربران را قادر می‌سازد سفر خود را برگزینند و به پاسخ سوال‌هایی که در ذهن‌شان دارند برسند. مثلاً روایت‌های پیام‌رسان، به مشتریان‌تان تجربه‌ای محاوره‌ای تک به تک می‌دهد بدون آنکه مجبور باشید وقت، پول و تمرین زیادی صرف کنید که در صورت استفاده از کارگزار خدمات مشتری انسانی باید هزینه می‌کردید.

## ۲. بهسازی تغییر و تبدیل

آدم‌ها در برابر تاکتیک‌های قدیمی و کلیشه‌شده «جذب مخاطب هدفمند»



## Better call soul بهترین سریال برای کار آفرین ها

به قلم: جفری جیمز نویسنده و سخنران حوزه مدیریت و کارآفرینی

مترجم: امیر آل علی

اگرچه ممکن است در رابطه با بهترین سریال برای کارآفرین ها، افراد عقیده‌های مختلفی داشته باشند، با این حال علت انتخاب اسپین آف برکینگ بد که سریالی تحسین شده محسوب می‌شود این است که در هر قسمت آن می‌توان انواع نکات آموزنده را پیدا کرد. این امر در حالی است که در سایر موارد، ابتدا با این حجم از آموزندگی مواجه نیستید، با این حال قرار نیست که در این مقاله، به نحوی رفتار کنیم که دیگر تاملی جهت مشاهده سریال وجود نداشته باشد. به همین خاطر به ذکر چند نکته مدیریتی آن بسنده کرده و کشف اکثریت آن را به خودتان واگذار خواهیم کرد. مواردی که قصد معرفی آنها را داریم کمک خواهد کرد تا تمایل به مشاهده این سریال، افزایش پیدا کند. درواقع در شرایط قرنطینه ناشی از شیوع ویروس کرونا، بهترین زمان برای شروع مشاهده این سریال ایجاد شده است که توصیه می‌شود که ابتدا آن را از دست ندهید.

### ۱- به بخش‌هایی از بازار توجه داشته باشید که مورد غفلت سایر رقبا قرار دارد

برای این امر که رشد سریعی را تجربه کنید، ضروری است تا به دنبال یک حوزه جدید باشید. این امر شما را وارد فضایی بدون رقیب کرده و توجهات جامعه هدف را به سمت شما روانه خواهد کرد. در رابطه با تمامی ایده‌های پولساز نظیر اوبر و نت‌فلکس، ماجرا به همین شکل بوده است. درواقع در فضایی که همگان در تلاش برای کنار زدن رقبا و کسب جایگاهی بهتر در بازار محلی تاکسیرانی بودند، این شرکت یک شبکه جهانی را به کمک اینترنت مهیا کرد که در هر کشوری قابل اجرا بوده و صنعت تاکسیرانی را وارد یک مرحله جدید با امکانات بیشتری کرده است. همچنین موسس نت‌فلکس نیز به تلویزیون اینترنتی به عنوان یک ایده جدید و کار نشده، توجه داشت که باعث شد سریعا بتواند رقبای قدرتمند خود را کنار زده و امروزه به عنوان قدرتمندترین برند حوزه رسانه تصویری فعالیت کند. در این رابطه شخصیت جیمز مک گیل که بعدها نام ساول گودمن را انتخاب کرد، برای رونق دادن به کار وکالت خود، حتی به خلاقان کمک می‌کرد تا پرونده‌های بیشتری شکل گیرد. اگرچه این یک کمدی سیاه محسوب شده و نباید در واقعیت این کار را انجام داد، با این حال به خوبی این نکته را منتقل می‌کند که باید به دنبال راه‌هایی باشیم که مورد توجه قرار ندارد.

### ۲- با هر مشتری باید به محترمانه‌ترین شیوه رفتار کرد

مشتریان ساول از هر قشری بوده‌اند. در این بین حتی شاهد افرادی با بدترین صفات هستیم، با این حال شیوه رفتاری یکسان بوده و به همه آنها احترامی را می‌دهد که حتی برای خودشان تعجب‌آور است. در این رابطه وی عقیده دارد که وظیفه او قضاوت نبوده و تنها باید بر روی خدمت‌رسانی تمرکز داشته باشد. نکته جالب این است که حتی در بدترین شرایط نیز این سیاست توسط او حفظ شده است. در زمینه کاری نیز شما باید این نکته را فراموش نکنید که نیاز اول مشتری، در بازاری که رقبای بسیاری وجود دارد، احترام بوده و با توجه به این امر که کیفیت خدمات در یک سطح شبیه به هم قرار دارد، این مسئله می‌تواند یک مزیت رقابتی بزرگ محسوب شده و افراد را به ادامه استفاده از برند شما ترغیب کند. در نهایت این اقدام باعث می‌شود تا به مانند شخصیت ساول، مشتریانی وفادار داشته و بتوانید بر روی آنها حساب کنید.

### ۳- تبلیغات خلاقانه و کم‌هزینه را مورد توجه قرار دهید

بسیاری از برندها هزینه‌های بسیار سنگینی را صرف تبلیغات خود می‌کنند، این امر در حالی است که نتیجه‌ای که از آن به دست می‌آوردند بسیار کمتر است. علت این امر به این خاطر است که جامعه هدف، همواره تبلیغات رایج را مشاهده کرده و دیگر آنها برای‌شان جذابیت لازم را ندارد. در این رابطه خلاقیت می‌تواند برگ برنده شما باشند. همچنین هنگامی که روش‌های کم‌هزینه را مورد توجه قرار دهید، در صورت بروز مشکل، شرکت درگیر یک فاجعه نمی‌شود. شخصیت ساول نیز همواره در طول سریال تلاش کرده است تا به نقاط ضعف تبلیغات موجود توجه کرده و کانال‌های جدیدی را ایجاد کند. برای مثال درج تبلیغ بر روی صندلی اتوبوس یکی از این موارد محسوب می‌شود. علت اهمیت اقدام این است که افراد معمولا هنگام نشستن بر روی صندلی، برای اطمینان از تمیز بودن آن، نگاهی دقیق می‌اندازند. همین امر می‌تواند فرصتی مناسب را جهت تبلیغ به وجود آورد که تاکنون مورد توجه هیچ برندی قرار گرفته نشده است.

### ۴- یک نام تجاری به‌یادماندنی و خاص داشته باشید

در رابطه با اقداماتی که برای انتخاب نام شرکت باید انجام شود، این سریال دارای نکات فوق‌العاده‌ای است. در این رابطه فراموش نکنید که نام تجاری شما باید متفاوت و دربرگیرنده یک معنای مثبت باشد. در این رابطه اولویت شما باید این باشد که افراد پس از شنیدن نام برند، احساس خوبی داشته باشند. برای مثال ساول گودمن در ذهن افراد تاثیر مثبتی را به همراه دارد و به همین خاطر شخصیت اصلی از آن استفاده کرده است.

### ۵- شخصیت کارزماتیک داشته باشید

به عنوان مدیر شرکت شما باید بزرگ‌ترین مبلغ برند خود باشید. در این رابطه هیچ چیز به اندازه یک شخصیت فوق‌العاده نمی‌تواند افراد را به استفاده از برند شما ترغیب کند. به همین خاطر باید اطمینان داشته باشید که شما از قدرت کافی برای تاثیرگذاری بر روی سایرین، برخوردار هستید. در نهایت شخصیت ساول به لطف در دست داشتن ویژگی‌های متفاوت، موفق شد تا نظر بسیاری را به سمت خود جلب کند.

### ۶- نه گفتن را فراموش کنید

شخصیت ساول هیچ‌گاه به افراد پاسخ منفی نداده و شرایط را به نحوی مدیریت می‌کند که به نتیجه دلخواه خود دست پیدا کند. برای مثال وی در جواب یک درخواست که ابتدا مورد علاقه او نیست، به جای پاسخ منفی مستقیم، شرایط را به نحوی تغییر می‌دهد که فرد تقاضای خود را کنار بگذارد. این امر باعث می‌شود تا همواره محبوبیت شما نزد افراد باقی بماند. در این رابطه فراموش نکنید که نه گفتن سریع، شأنس امتحان این امر که تا چه حد می‌توانید فراتر از حد تصور خود ظاهر شوید را از شما خواهد گرفت.

### ۷- تنها در راستای اهداف خود گام بردارید

در طول سریال برای شخصیت ساول پیشنهادهای کاری متعددی شکل می‌گیرد. برای مثال رئیس سابق او، پیشنهاد بازگشت به شرکت را با حقوقی بیشتر می‌دهد، با این حال وی به علت استقامتی که در رابطه با هدف خود داشت، در نهایت به موقعیتی به مراتب بهتر دست پیدا کرد. به همین خاطر شما نیز باید اهداف بزرگ خود را مورد توجه قرار داده و در این رابطه موارد کوچک را فراموش کنید.

منبع: inc.com

# دوران پساکرونا و ۱۲ اتفاق مثبتی که شاهد آن خواهیم بود



به همراه داشته باشد. درواقع حتی برندهایی که رقیب یکدیگر نیز محسوب می‌شدند در شرایط حال حاضر افق دید خود را گسترش داده و برای حفظ صنعت خود با یکدیگر همکاری می‌کنند. این مسئله حتی در دوران پس از کرونا نیز می‌تواند رخ دهد و نگاهی جدید به مقوله رقابت شکل گیرد.

### ۵- در جهان پاکیزه‌تری زندگی خواهیم کرد

اگرچه ممکن است این مورد را به کسب‌وکارها مرتبط ندانید، با این حال لازم است توجه داشته باشید که محیط آلوده، افراد را در معرض بدترین بیماری‌ها قرار خواهد داد. فراموش نکنید که سازمان‌های محیط زیستی بارها اعلام کردند که باید تغییری در روند کار صنایع و کسب‌وکارها ایجاد شود. در غیر این صورت زمین به مکانی غیرقابل زیست تبدیل خواهد شد، با این حال در این بیش از یک ماه قرنطینه خانگی، اتفاقات مثبتی رخ داده و زمین امکان بازیابی پیدا کرده است. درواقع در هیچ حالتی عملا ممکن نبود که تمام جهان را به توقف اقدامات مجبور کرد، با این حال کرونا این فرصت را ایجاد کرده است. به همین خاطر اگر تغییرات لازم را حفظ کنیم، دیگر جهان پیش رو فاجعه‌بار نخواهد بود. درواقع ویروس کرونا بیش‌ترین خدمت را به محیط زیست کرده است و امیدواریم که شرایط بهبود یافته، مورد قدردانی قرار گرفته و بار دیگر اوضاع به حالت سابق خود بازنگردد.

### ۶- سطح بهداشت جهانی افزایش پیدا کرده است

تا قبل از ویروس کرونا تعداد افرادی که از دستکش استفاده کرده و به شستن مداوم دست‌ها توجه داشتند، بسیار کم بود، با این حال ویروس کرونا باعث شده است تا میزان بهداشت جهانی روند رو به رشد فوق‌العاده‌ای را پیدا کند. همچنین فراموش نکنید که برندهای حوزه دارو، بهداشت و سلامت رونق فوق‌العاده‌ای را در شرایط حال حاضر پیدا کرده‌اند. همچنین روان‌شناس‌ها بر این باور هستند که پس از ویروس کرونا، شاهد بهبود روابط افراد با یکدیگر و میزان رضایت از زندگی خواهیم بود. درواقع در شرایطی که وقت گذرانند در کنار دوستان یک رفتار همیشگی و معمولی تلقی می‌شد، در حال حاضر دلنگنی‌های بسیاری را به همراه داشته و بدون شک نبود یک چیز، باعث می‌شود تا قدر آن را بیشتر بدانیم. در نهایت پیش‌بینی می‌شود که با توجه بیشتر به مسئله بهداشت و بهبود تغذیه، شاهد بیماران کمتری باشیم. بدون شک بیماران کمتر نیاز به مرخصی و از دست دادن زمان کاری را کاهش خواهند داد.

### ۷- شغل‌های آینده شناسایی شدند

اینفلوئنسرها و کسب‌وکارهای اینترنتی کمترین آسیب را از شرایط فعلی محتمل شده‌اند. به همین خاطر باید شاهد فعالیت‌های بیشتر در این حوزه‌ها باشیم. این امر می‌تواند یک بازار پرطرفدار را ایجاد کند که تاکنون انطور که باید مورد توجه نبوده است. درواقع در شرایط حال حاضر بسیار عجیب است که فردی شغل خود را واپسری(کمدین اینترنتی) معرفی کند، با این حال در جهان پساکرونا، این امر یکی از شغل‌های محبوب هم‌رده بهترین‌هایی نظیر وکالت و مهندسی خواهد شد. همچنین این نکته بار دیگر یادآوری شده است که چرا تمامی برندها باید در زمینه تولید محتوا و فروش اینترنتی، فعالیت و سرمایه‌گذاری داشته باشند.

### ۸- کمک کردن بهترین تبلیغ خواهد شد

در شرایط حال حاضر برندها بودجه تبلیغاتی خود را صرف کمک به مراکز درمانی و اقدامات لازم برای مهار این ویروس کرده‌اند. این مسئله باعث شده است تا نام آنها در صدر اخبار قرار گیرد. درواقع این امر که برای جامعه هدف

به قلم: یوا هئندر سون نویسنده حوزه کارآفرینی و کسب‌وکار

مترجم: امیر آل علی

در روزگار فعلی تمامی افراد در حال صحبت از ضررهای اقتصادی ویروس کرونا هستند. اگرچه نمی‌توان آنها را کتمان کرد، با این حال فراموش نکنید که با ماندن در مشکلات، هیچ اتفاق مثبتی رخ نخواهد داد. اگر از ادامه فعالیت خود ناامید هستید، قصد داریم تا نگاهی به فضای کاری در دوران پس از ویروس کرونا داشته باشیم. درواقع ایجاد انگیزه در شرایط سخت حال حاضر، می‌تواند یکی از بهترین اقدامات باشد. در این راستا به بررسی ۱۲ اتفاق مثبت پس از طی شدن ویروس کرونا خواهیم پرداخت.

### ۱- در برابر مشکلات آستانه تحمل بالاتری پیدا خواهیم کرد

هیچ بیماری‌ای تا به این اندازه موفق نشده بود که در دست جهانی تاثیرگذار باشد. درواقع همه ما مجبور به تحمل شرایط هستیم. این مسئله باعث می‌شود تا دیگر ناملایمات سختی سابق را نداشته باشیم. درواقع مقاومت بزرگ‌ترین درسی است که از شرایط حال حاضر می‌توان آموخت. فراموش نکنید که علی‌رغم تمامی گله‌ها، کرونا را می‌توان یک اتفاق مثبت تلقی کرد. علت این امر به این خاطر است که میزان مرگ و میر آن بسیار کم بوده و بهترین نقطه شروع برای آمادگی و موارد سخت‌تر محسوب می‌شود. درواقع اگر درصد کشندگی این ویروس بسیار بالا بود، به علت عدم آمادگی جهانی، شاهد فاجعه‌ای غیرقابل جبران و کاملا ناودگر بودیم.

### ۲- به دنیای جدیدی وارد شده‌ایم

تا قبل از کرونا، روش‌های جدید کاری نظیر دور کاری و استفاده از جدیدترین ابزارها نظیر برقراری وبینار، به صورت جهانی مورد استفاده قرار نمی‌گرفت، با این حال در حال حاضر مدیران به این واقعیت دست پیدا کرده‌اند که برای انجام کارها صرفا به حضور کارمندان در شرکت نیازی نبوده و می‌توان بسیاری از نشست‌ها و سفرهای کاری را به صورت اینترنتی انجام داد. همچنین با توجه به این امر که استفاده از اینترنت افزایشی چشمگیر را پیدا کرده است، ضرورت بازیابی اینترنتی، بهتر نمایان شده است. درواقع پس از پایان کرونا، برندها در این دو زمینه عملکرد به مراتب بهتری خواهند داشت.

### ۳- مهارت حل مسئله بهبودی چشمگیر پیدا کرده است

مهم‌ترین مسئله در شرایط حال حاضر، مسئله بقا است. درواقع همه افراد سعی دارند تا خود را با شرایط جدید انطباق داده و راه حل‌هایی را پیدا کنند که در این زمینه شاهد خلاقیت‌های جالبی از سوی برندهای مختلف هستیم. همچنین تقریبا تمامی برندهای جهان، راهکارهایی را برای بقای برند خود و کمک به دیگران ارائه کرده‌اند. درواقع بنا بر یک جمله مشهور، هرآن چیزی که تو را نابود نکند، قوی‌تر خواهد ساخت. به همین خاطر پس از طی کردن این مرحله، قدرت بالاتری را خواهیم داشت و در برابر مشکلات مشابه کاملا ایمن خواهیم بود.

### ۴- همدلی افزایش پیدا کرده است

کرونا به همگان آموخت که با اتحاد و کمک به یکدیگر می‌توان حتی سخت‌ترین شرایط را پشت سر گذاشت. در این رابطه بیل گیتس اعلام کرده است که شرایط حال حاضر درست به مانند یک جنگ جهانی است که این‌بار تمامی کشورها در یک جبهه قرار دارند. این مسئله یک تمرین جهانی برای همدلی بوده و نشان می‌دهد که یکپارچه بودن تا چه اندازه می‌تواند مزیت

مفید باشید، به مراتب بهتر از آن است که صرفا از خودتان تعریف کنید. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در جهان پساکرونا، برندهایی که کمک‌های مالی قابل توجهی را برای بهبود اوضاع داشته‌اند، محبوبیت بیشتری پیدا خواهند کرد. این امر ممکن است که برای همیشه، شیوه تبلیغاتی را تغییر دهد. برای مثال به جای ایسن امر که رقمی میلیونی برای نصب پیلبوردهای تبلیغاتی صرف شود، از آن برای انواع کمک‌ها و حمایت‌ها استفاده کنیم.

### ۹- فرصتی برای بهبود مهارت‌ها پیدا شده است

اگر در گذشته افراد برای خواندن کتاب، گذراندن دوره آموزشی، گوش دادن به پادکست و اقداماتی از این قبیل، بهانه‌های متعددی را داشته‌اند کرونا باعث شده است تا به علت قرنطینه خانگی، فرصتی ایده‌آل برای بهبود مهارت‌ها شکل گیرد. این امر باعث خواهد شد تا حتی پس از طی کردن این مرحله، امکان پیداکردن فرصت‌های شغلی بهتر وجود داشته باشد. همچنین ضرورت آماده بودن برای شرایط بحرانی و ایجاد یک صندوق، به امری کاملا الزامی تبدیل شده است. درواقع در جهان آینده، برندها تلاش خواهند کرد که از هزینه‌های اضافی جلوگیری کرده و به جای آن منابع مادی لازم برای مقابله با یک بحران را ایجاد کنند.

### ۱۰- تعادل بهتری میان کار و زندگی شخصی شکل خواهد گرفت

ممکن است یک مدیر شرکت کم‌ترین زمان ممکن را برای سپری کردن در کنار خانواده خود داشته باشد، با این حال شرایط فعلی فرصتی ایده‌آل برای تمرین بیشتر در کنار هم بودن، محسوب می‌شود. فراموش نکنید که در جهان پساکرونا، استفاده از به‌روزترین تکنولوژی‌ها مورد توجه قرار خواهد گرفت و این امر از حجم و سختی انجام کارها می‌کاهد. تحت این شرایط امکان ایجاد تعادل بهتر میان کار و زندگی شخصی مهیاتر خواهد بود. برای مثال اگر مدیر یک شرکت دیگر نیازی به سفر کاری و شرکت در نشست‌ها نداشته باشد، این امر معنا خواهد بود که فرصت در کنار خانواده بودن، به مراتب بیشتر است.

### ۱۱- تک‌محصولی بودن از بین خواهد رفت

بدون شک اگر شرکت‌ها حوزه فعالیت گسترده‌ای داشته و منابع درآمدی آنها تنها از یک طریق نبود، در شرایط حال حاضر وارد یک بحران نمی‌شدند، با این حال این مسئله برای اکثر کسب‌وکارها اتفاق نیفتاده و احتمالا پس از پایان این شرایط، شاهد اقدامات جدید در حوزه‌های گوناگون از سوی برندها خواهیم بود. این سیاست فضای کسب-وکار را ایمن‌تر خواهد کرد.

### ۱۲- رقبا کاهش پیدا خواهد کرد

پس از پایان کرونا بسیاری از حوزه‌های کاری دیگر طرفداران سابق را نداشته و افراد به دنبال حوزه‌های جدید خواهند بود. این مسئله از دو نظر قابل توجه است، نخست شرایط بهتری برای برندهای باقی‌مانده به وجود خواهد آمد و دیگر آنکه از توجه بیش از حد در یک حوزه جلوگیری می‌شود. این امر باعث خواهد شد تا اقتصاد قدرتمندتری در اکثر کشورها ایجاد شود.

در نهایت توجه داشته باشید که بد و یا خوب بودن شرایط، تنها به طرز تفکر و عملکرد شما بستگی خواهد داشت. درواقع در همین شرایط حال حاضر، بسیاری از افراد موقعیت بهتری پیدا کرده و برند آنها رشد کرده است. در این رابطه توصیه می‌شود که اقدامات برندهایی را که آسیب چندانی را ندیده‌اند مورد بررسی قرار داده و خود را برای فعالیت بهتر، از همین امروز آماده کنید.

منبع: entrepreneur.com

مدیر جهاد کشاورزی تبریز اعلام کرد:

## کشت محصولات گلخانه‌ای از رویکردهای مادر سال جهش تولیداست



**تبریز - ماهان فلاح:** مدیر جهاد کشاورزی شهرستان تبریز با بیان این که امسال سرمازدگی در این شهرستان خسارت زیادی وارد نکرده است، گفت: سرمازدگی‌های اخیر در شهرستان تبریز به حدود ۲۰ الی ۲۰ درصد از باغات و مزارع (شامل ۱۰ هکتار) خسارت وارد کرد که گزارش اولیه آن نیز اعلام شد. فرامرز افشانی با اشاره به این که بخش کشاورزی یک بخش تولیدی و اقتصادی در کشور بوده و در جهش تولید می‌تواند نقش موثری داشته باشد، اظهار کرد: کشت محصولات کم آبپر، توسعه کشت‌های گلخانه‌ای و افزایش سطح کشت‌های عمودی منجر به توسعه محصولات گلخانه‌ای می‌شود که جهاد کشاورزی تبریز اقدامات خوبی در این رابطه انجام داده است. وی با بیان این که یکی از برنامه‌های اساسی ما در سال جهش تولید، کشت محصولات گلخانه‌ای است، افزود: سال گذشته نیز با مکان‌یابی حدود ۱۰۰۰ هکتار در راستای آبیاری تحت فشار اقدامات قابل توجهی انجام دادیم. وی در ادامه تأکید کرد: کار گروهی به منظور ارائه طرحی در خصوص حفظ اراضی سبزی‌کاری تبریز و به ثبت رساندن آن تشکیل شده و در خصوص ثبت ملی اراضی صیفی و سبزی اقدامات اساسی انجام شده که امید است بتوانیم در جهت حفظ آثار ملی گام برداشته و در بحث بودی مردمی و کشاورزی پیشگام باشیم.

افشانی افزود: تشکیل تعاونی سبزی‌کاران در مراحل پایانی قرار داشته و

مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران:

### بر اساس راهبردهای تبیین شده، اهداف کیفی شرکت در سال ۹۹ ارتقا می یابد

سازي دستگاه ها و تجهيزات حفاري، بکارگيري حداکثري توان تجهيزات و منابع انساني شرکت، تقويت توانمندی داخلي از طريق تکميل ماشين آلات موجود و استفاده از ظرفيت های برون سسياری و پايدار سازی تأمين کالا و خدمات از طريق اولويت بندي تقاضاهای اصلي و تنوع بخشی به منابع توليد باکيفيت می باشد.
وی اظهار کرد: در موضوع رقابت پذیری و سهم بازار، نیز حضور فعال در مناقصات و مشارکت از طریق روش های نوین با پیمانکاران توسعه میابدين و افزایش سهم بازار حفاری با رویکرد بهره برداری از مطالعات بازار، اولویت بکارگیری خدمات دارای ارزش افزوده بالا هدنگداری شده است. موسوی گفت: همچنین بهبود سازمانی، توسعه پايدار مقوله های ایمنی، بهداشت و محیط زیست (HSE)، ارائه خدمات حفاری، توانمندسازی و ایجاد انگیزش کارکنان، چابک سازی سازمانی از طریق بازنگری روش های انجام کار و ارتقای فرایندها، استقرار نظام های کارآمد یکپارچه مدیریت مالی با رویکرد وصول به موقع درآمدها و مدیریت هزینه در دستور کار می باشد.



اهداف مورد نظر در بخش کارآمدی شامل ارتقای راندمان اجرائی، بازدهی عملیات و سرویس های حفاری و پروژه‌های کلید در دست، پشتیبانی، بهینه

معاون بهره برداری شرکت آب منطقه ای مازندران:

### بیش از ۸۰ درصد از سردهنه های زراعی استان مرمت و بازسازی و آبیگری آن آغاز شد

کمک و مشارکت مردم انجام می گیرد. وی هزینه اجرائی این طرح ها را بالغ بر ۱۰ الی ۱۵ میلیارد تومان ذکر کرد و تصریح نمود: برخی از این سردهنه ها به دلیل طغیان رودخانه و وقوع سیلاب که تعداد آنها بالغ بر ۲۵۰ سردهنه بوده دو الی سه بار مرمت و بازسازی می شود تا کشاورزان بتوانند سال زراعی خود را پشت سر بگذارند. ایشان در پایان با قدردانی از همراهی مردم و عوامل اجرائی این طرح ها خواستار تخصیص اعتبار مناسب برای ایجاد سردهنه های مدرن بجای سنتی شد. شایان ذکر است سالانه بیش از ۱۵ میلیارد متر مکعب از آب بهنگام رودخانه ها از طریق این سردهنه ها تنظیم و در اختیار اراضی کشاورزی بخصوص سالیاری استان قرار می گیرد.



مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان

### گزارشی از اقدامات انجام شده جهت آماده سازی شبکه برق در ناحیه شرق

تلاش خواهیم نمود تا همگام با نیاز جامعه، وظایف و مسئولیت های خودرا برای پاسخگویی به تقاضای موجود در جهت تحقق شعار سال بکار بگیریم .
عسکری نسب ارتقاء توان عملیاتی بندر، افزایش سطح ایمنی دریانوردی در آبره های تحت حاکمیت و ارتقاء سطح ایمنی و امنیت بندر را از جمله اهداف کلان و برنامه های عملیاتی اداره بندار و دریانوردی بندرلنگه برشمرد.
مدیر اداره بندار و دریانوردی لنگه در بخش دیگری از سخنان خود به تشریح عملکرد بندار غرب هرمزگان در مدیریت و نظارت بر دریا و سواحل اشاره کرد و اظهار داشت: پیشگیری و مقابله با آلودگی های محیط زیست دریایی از طریق "مدیریت بهینه عملکرد شناورها در بخش انسرژی " و "جلوگیری از ساخت و سازهای غیر مجاز" برشمرد همچنین توسعه دولت الکترونیک، هوشمندسازی و بهره وری در عوامل تولید در بندار و دریانوردی بندرلنگه را مهمترین رویکردهای کاری در سال جاری قلمداد کرد.



افزود: یکی از مهمترین این اهداف افزایش ظرفیت اسمی بندار غرب و تقویت بندار کوچک همچنین حفظ ظرفیت پایانه های مسافری دریایی است که

مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان

### گزارشی از اقدامات انجام شده جهت آماده سازی شبکه برق در ناحیه شرق

می‌شود. رئیس شورای اسلامی شهر قم به کاهش اختیارات شورا به‌عنوان بزرگ‌ترین چالش پیش رو مدیریت شهری اشاره کرد و اظهار داشت: به هر میزان اختیارات شورا به‌عنوان یک پارلمان محلی افزایش پیدا کند به ارتقاء جایگاه مجلس شورای اسلامی کمک کرده و هر چه نمایندگان مجلس شورای اسلامی از مسئولیت‌های محلی خود فاصله بگیرند به سمت قانون‌گذاری و نظارت پیش خواهند رفت.

جلالی شفاف‌سازی در عملکرد شورا و شهرداری‌ها را نیز به‌عنوان یکی از دغدغه‌های اعضای شورا شهر عنوان و تصریح کرد: تا امروز اقداماتی در زمینه شفاف‌سازی مالی و حاکم شدن انضباط مالی در شهرداری و همچنین ارائه مصوبات شورا به مردم انجام داده‌ام اما سیستم مالی نقدی شهرداری‌ها خلأ ای در این شفاف‌سازی ایجاد کرده و باید برای رفع آن سیستم مالی از نقدی به سیستم تعهدی تغییر کند. وی سپس اجرای هر نوع پروژه و اقدامی در سطح شهر را عامل ارتقاء فرهنگی شهر دانست و ابراز کرد: رابطه مستقیمی بین فعالیت‌های عمرانی و ارائه خدمات با مسائل فرهنگی و اجتماعی داشته که نباید آن را نادیده بگیریم، امروز سیستم حمل‌ونقل عمومی مناسب و ترافیک کمتر، عامل کاهش دغدغه‌های مردم شده و افزایش فرهنگ عمومی را به همراه دارد. جلالی در پایان به اقدامات شهرداری در زمان شیوع ویروس کرونا نیز اشاره کرد و افزود: اقدامات شهرداری بسیار قابل توجه بوده و در زمینه ضدعفونی و گندزدایی فضاهای عمومی کار بزرگی انجام‌شده و عدم افزایش تعرفه عوارض، توقف حمل‌ونقل عمومی، مسدود شدن پارکینگ‌ها و بخشودگی اجاره‌یها اماکن طرف قرارداد شهرداری‌ها باوجود خسارت‌های مالی با جدیت انجام شد.



در حوزه نظافت شهری و جمع‌آوری پسماند نیز در شرایط مطلوبی قرار داریم. وی در ادامه به مسئله مهم درآمد پایدار در شهرداری‌ها توجه و تصریح کرد: اقدامات خوبی در مجلس شورای اسلامی در بازنگری ارزش‌افزوده انجام‌شده محرز خواهد بود. جلالی اظهار کرد: در سال گذشته مصوب شد گام مؤثری به سمت حرکت به سمت توسعه بوده و در کنار آن نیز شوراها باید افزایش بهره‌وری را موردتوجه قرار دهند.

رئیس شورای اسلامی شهر قم الکترونیکي شدن خدمات را به‌عنوان یکی از ازار افزایش بهره‌وری نام برد و تأکید کرد: شورای اسلامی شهر قم گام‌های خوبی در این عرصه برداشته اما تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی داریم. جلالی شورای اسلامی شهر قم تولد خلیان جمهوری و اتصال آن به بلوار امام علی (ع) نیز نام برد و گفت: تقاطع بلوار امام علی (ع) و بلوار حضرت معصومه(س) از سمت جعفریه در حال انجام بوده و در بحث فضای سبز، قم در شرایط بسیار خوبی نسبت به چندین سال گذشته قرارگرفته و همچنین

### آزاد سازی ۱۱ هکتار اراضی شهرکهای صنعتی قزوین

**قزوین - خبرنگار فرصت امروز:** مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین: در راستای فعال سازی قراردادهای واگذاری حق بهره برداری در شهرکها و نواحی صنعتی استان در سال گذشته ۱۷ قرارداد منجر به فسخ قطعی قرارداد شده است. بنابر گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین "حمیدرضا خانبور" با اعلام این مطلب افزود: در طی برگزاری دو جلسه هیئت حل اختلاف و داوری در سال گذشته، از مجموع ۲۶ پرونده راکد در شهرکهاو نواحی صنعتی تابعه استان ، هفده قرارداد راکد راکد منجر به فسخ گردید و بقیه پرونده های مطرح شده در هیئت برابر رای داور و حکم مرضی طرفین و نماینده سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران منجر به فسخ مشروط و یا طرح مجدد و اعطاء مهلت گردیده است. وی تصریح کرد: تمامی قراردادهای مذکور مربوط به متقاضیانی است که علیرغم تخصیص زمین در شهرکها و نواحی صنعتی استان هیچگونه ساخت و سازی در زمین تحویلی انجام نداده اند و آنرا سالیان متمادی راکد نگه داشته اند و یا قراردادهای که با توجه به تعهدات خود در ساخت و ساز پیشرفت قابل قبولی نداشته اند و به دلایل مختلف راکد بوده اند؛ لذا این پرونده ها جهت تعیین تکلیف ، در دستور کار هیئت حل اختلاف و داوری موضوع فصل (و) قرارداد منعقدہ فیما بین قرار گرفته است.
خانپور با اشاره به اراضی راکد بررسی شده از این میان ۱۱ هکتار از اراضی شهرکها و نواحی صنعتی در این راستا آزادسازی و خلع ید گردیده اند افزود: اراضی آزاده شده در راستای جذب سرمایه گذاران واقعی صنعت، مجدداً به منتقلصیان واجد صلاحیت واگذار میگردد. این مسئول اظهار داشت: متقاضیانی که در موعد مقرر نسبت به ارائه نقشه ها و اخذ مجوز ساخت و ساز اقدام ننموده و در قطعه زمین تحویلی شروع به ساخت و ساز ننمایند و زمین های خریداری شده را راکد نگه دارند طبق دستورالعمل شهرکهای صنعتی کشور با آنان برخورد قانونی انجام خواهد شد. قابل ذکر است در راستای فعال سازی قراردادهای واگذاری حق بهره برداری طبق برنامه های مصوب در سال جاری ۴ جلسه برگزار خواهد شد که قرارداد های ناقض تعهدات قراردادی در آن مورد بررسی قرار خواهد گرفت .

### سازمان فاوای شهرداری رشت برای مقابله با ویروس کرونا به اقدامات گسترده و برنامه ریزی شده دست زده است

**رشت - مهناز نویری:** هانی عسکری در این زمینه گفت: با توجه به اعلام وضعیت بحرانی در شهر رشت، از ابتدای درگیری با شیوع ویروس کرونا در کشور و پیرو دستور شهردار محترم برای اجرای آیین نامه دور کاری و شیفت بندی پرسنل شهرداری، امکان دسترسی کارکنان شهرداری رشت به سامانه اتوماسیون اداری شهرداری از منزل، به وسیله سازمان فاوا فراهم گردید و این امکان همچنان نیز ادامه دارد.ریاست فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری رشت با بر شمردن اقداماتی همچون پشتیبانی سخت افزاری و برپاداری سیستمهای کاربران گفت: تهیه فایل پشتیبان از همه سامانه های نرم افزاری، پشتیبانی و برپاداری ماشین های مجازی، نگهداری و پشتیبانی از ارتباطات وایرلس شهرداری و سزایمتهای وابسته، یکپربندی و ایجاد دسترسی کاربران برای استفاده از اینترنت و راه اندازی VPN سرور در جهت دور کاری کاربران بخشی از خدمات سازمان فاوا به مجموعه مدیریت شهری در زمان بحران کرونا بوده است. عسکری افزود: داخل مجموعه سازمان نیز تمهیداتی اتخاذ شد تا در زمان حضور شیفتی کارکنان در محل کار، در جهت رعایت پروتکل های بهداشتی امکانات لازم برای ضدعفونی کردن محیط کار در اختیار پرسنل قرار گرفته تا احتمال ابتلا به این ویروس داخل مجموعه کارکنان نیز به حداقل برسد.وی همچنین راه اندازی سامانه ویدئو کنفرانس شهرداری رشت برای برگزاری جلسات اداری به صورت غیر حضوری، پشتیبانی جلسه فوق العاده مجازی شهرداران کلاشهرهای کشور برای مقابله با ویروس کرونا، جلسه مجازی معاونان برنامه ریزی و توسعه سرمایه انسانی کلاشهرها، جلسه مجازی معاونان مالی و اقتصادی و نیز رؤسای سازمان فاوا شهرداری کلاشهرهای کشور را، از دیگر اقدامات این سازمان در دوران شیوع ویروس کرونا در کشور بیان نمود.

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی تشریح کرد:

### عملکرد شرکت گازاستان مرکزی درسال ۱۳۹۸

**اراک - خبرنگار فرصت امروز:**مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی خیر ازبهره مندی ۱۴هزار۴۲۸مشترک جدید وافزایش ۵ درصدی مصرف گاز طبیعی درسال۹۸داد.
محمدرضا سمیعی مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی فعالیت گازرسانی این شرکت را در سال ۱۳۹۸ بدین شرح توضیح داد:در سال گذشته۱۴ هزار۴۲۸مشترک جدید در بخشهای مختلف خانگی،تجاری به مشترکین این شرکت اضافه گردیده اند که از این تعداد۹۶۲هزار۷۴مشترک درشهرها و ۴ هزار ۶۸۳مشترک در روستاها جذب شده اند وتعداد مشترکین گاز این شرکت در حال حاضر به۵۶۷هزار۱۷۷و۱مشترک رسیده است.به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی محمدرضا سمیعی درادامه گفت:در حال حاضر صدردصداز جمعیت شهری استان مرکزی همچنین۹۸۵۶درصد از جمعیت روستایی استان از نعمت گاز طبیعی بهره مند می باشند و در سال گذشته به ۱۶روستا در سطح استان مرکزی گازرسانی صورت گرفته و ساکنین آنها از نعمت گاز طبیعی بهره مند شده اند که با این وجود روستاهای گاز دار شده در سطح استان مرکزی از بدو تاسیس این شرکت تاکنون به۹۹۲روستا رسیده است، وی در ادامه افزود:در سال گذشته۳۴۲کیلومتر شبکه گاز ۷هزار۷۱و۶۷۱کلمک گاز درسطح استان مرکزی نصب و اجرا گردیده است که با این وجود شبکه گاز درسطح استان مرکزی به ۱هزار۱۰۵۸۲کیلومروکل انشعابات گازنصب شده به ۲۹۲هزار و۳۰۴انشعاب گاز رسیده است.سمیعی در ادامه گزارش خود به مصرف گازطبیعی طی سال ۱۳۹۸ در سطح استان مرکزی اشاره نمود ودراین خصوص گفت:در سال گذشته شش میلیارد و۹۶۱میلیون متر مکعب گاز در سطح استان مرکزی دربخشهای مختلف مصرف شده است که از این میزان پنج میلیارد و ۱۸۱میلیون متر مکعب در بخش صنایع و یک میلیارد و ۹۴۳میلیون متر مکعب در بخش خانگی ،تجاری و حمل ونقل به مصرف رسیده است.که با این وجود درسال ۹۸نسبت به مدت مشابه سال۹۷بیش از۵درصد افزایش مصرف در بخشهای مختلف داشته ایم.

### اجرای ۱۷۴۸ طرح هادی، مقاوم سازی بیش از ۱۰ هزار واحد مسکونی و ... در ۷ سال گذشته در استان بوشهر

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز:** مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی

استان بوشهر گفت: ۱۰ هزار و ۹۷۴ واحد مسکونی در استان بوشهر در هفت سال دولت تدبیر و امید مقاوم سازی انجام شده است و در این مدت نیز ۲۸ میلیارد و ۶۴۹ میلیون ریال کمک بلاعوض از محل حساب ۱۰۰ امام برای تکمیل واحدهای نیمه تمام مسکن محرومان تخصیص یافته است. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنیاد مسکن استان بوشهر حمید حیدری بریدی اضافه کرد: پارسیال به ازای هر واحد مسکونی روستایی ۴۰ میلیون تومان تسهیلات چهار درصد اختصاص یافت که تاکنون ۶۰ درصد این اعتبارات تخصیص یافته ۲.۵ میلیارد تومان اعتبار بلاعوض برای واحدهای نیمه تمام در نظر گرفته شده است. وی ادامه داد: از سهمیه ابلاغی ۲هزار و ۵۰۰ واحدی در بخش مقاوم سازی مسکن روستایی استان بوشهر سال گذشته هزار و ۵۹۲ واحد معادل ۶۲ درصد ابلاغ شده و از این شمار تاکنون عملیات اجرایی هزار و ۲۵۰ واحد معادل ۷۸ درصد آغاز شده است. مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان بوشهر گفت: همچنین در هفت سال دولت تدبیر و امید احداث ۷۰۰ واحد مسکونی شهری به ۹۰ میلیارد تومان اعتبار در این استان اجرا شده است. حیدری بریدی یادآور شد: همچنین در راستای عمران روستایی در این مدت هزار و ۲۴۸ طرح هادی با ۴۸۵ میلیارد ریال در روستاهای استان بوشهر اجرا شده است. وی بیان کرد: احداث زمین چمن مینوی فوتبال در روستاهای ۵۰۰ نفر جمعیت به بالا در ۱۵۱ روستا با ۲۷۰ میلیارد ریال اعتبار از محل اعتبارات استانی از جمله پروژه‌های طرح هادی روستایی استان بوشهر است که با اجرای این طرح ۱۸۱ هزار و ۲۰۰ مترمربع معادل ۵۵ مدم مترمربع به فضای ورزشی روستاهای استان اضافه شده است. حیدری بریدی اضافه کرد: با اجرای این پروژه‌ها مساحت اماکن ورزشی روستاهای استان از ۱۱۳ هزار و ۲۲۶ مترمربع به ۲۹۴ هزار و ۴۲۶ مترمربع و سرانه ورزشی روستایی نیز با رشد ۱۵۷ درصدی از ۳۵مصد به ۹ مصد مترمربع افزایش یافته است. وی ادامه داد: همچنین در این مدت ۲۶۲ بوستان روستایی با مساحت ۳۵۴ میلیارد ریال احداث شده است و با اجرای این طرح مساحت پارک‌ها و فضای سبز روستایی استان از ۶۳هزار و ۵۰۰ مترمربع به ۶۰ هزار و ۵۹۴ مترمربع افزایش یافته است. مدیرکل بنیاد مسکن استان بوشهر احداث ۲۰۰ زمین والیبال در روستاهای ۲۰۰ نفر جمعیت و احداث ۱۶۲ سینمای روبراز در بوستان‌های روستایی را از دیگر اقدام‌های عمران روستایی دولت دهم و یازدهم عنوان کرد. حیدری بریدی با اشاره به آسفالت معابر از محل قیر رایگان گفت: از سال ۹۴ تا ۹۷ ، ۳۶۴کیلومتر از معابر روستایی با ۶۶۱میلیارد ریال اعتبار با مشارکت دهیاری‌ها آسفالته شده است. وی ادامه داد: همچنین از محل اعتبارات عمرانی مناطق نفت خیز نیز از سال ۹۸ تا ۲۸۹ میلیارد ریال اعتبار تأمین شده که صرف اجرای بهسازی معابر، پل سازی، دیوار حفاظتی، پمپ‌سراها و پیاده رو سازی در مناطق جنوبی استان هزینه شده است. مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان بوشهر گفت: همچنین برای ایمن سازی روستاها در برابر سیل سال گذشته ۱۰ میلیارد ریال اعتبار تخصیص یافته که در هفت روستا ایمن سازی روستاها انجام شده است.



# کار امروز را به فردا موکول نکنید؛ چطور می‌توان بر این عادت بد غلبه کرد؟



تقریباً تمامی افراد با آسیب‌های این عادت روبه‌رو شده‌اند. اگر دائماً کارهای خود را به تعویق بیندازید، به مرور زمان به یک عادت تبدیل خواهد شد که در آن صورت، ترک کردن آن کار بسیار دشوار خواهد بود. اگر فردی با بهره‌وری بسیار بالا در نظر بگیرید، متوجه می‌شوید که به صورت خستگی‌ناپذیری روی کار متمرکز شده و هرگز راضی نمی‌شود که کار خود را به روزهای بعد موکول کند. گاهی اوقات این افراد را در ایستگاه‌های مترو مشاهده می‌کنید که در آن حالت هم کار خود را انجام می‌دهند و می‌توانند در عرض یک ساعت، کاری را انجام دهند که شاید شما در طول یک روز کاری بتوانید آن را به سرانجام برسانید. حقیقت این است که افرادی که بهره‌وری فوق‌العاده بالایی دارند نیز همانند بسیاری از ما، با چالش‌های این عادت روبه‌رو می‌شوند؛ تنها تفاوت آنها این است که آنها از طریق یک رویکرد حساب شده، بر این مشکل غلبه می‌کنند. در وهله اول، آنها تشخیص می‌دهند که به چه دلیلی کار خود را به تعویق می‌اندازند، سپس استراتژی‌هایی را تعیین می‌کنند که قبل از عقب انداختن کار، آنها را اعمال می‌کنند. مردم اغلب به دلیل اینکه اصطلاحاً حوصله انجام کار را ندارند، آن را به زمان دیگری موکول می‌کنند و نمی‌توان تنبلی و بی‌نظمی را از دلایل اصلی این عادت دانست، اما به یاد داشته باشید که اگر تن به این بی‌حوصلگی‌ها بدهید، برای همیشه در چرخه موکول کردن کارها گرفتار خواهید شد. برای مثال، به این نتیجه رسیده‌اید که برای کار کردن، روحیه مناسبی ندارید، در نتیجه از کارهای دیگر مثل چک کردن ایمیل‌ها، مطالعه اخبار، تمیز کردن میز کار، حرف زدن با همکاران و ... نیز فاصله می‌گیرید و زمانی به خودتان می‌آید که هدر دادن این همه زمان، احساس عذاب وجدان را در شما به وجود آورده است، اما به یاد داشته باشید که این عذاب وجدان تنها روحیه شما را بدتر می‌کند و با نزدیک شدن زمان تحویل کار متوجه می‌شوید که احساس شما از روز اول هم بدتر شده است.

عبور از عادت مخرب به تعویق انداختن کارها، غلبه بر این عادت تنها به کنترل کردن حال و روحیه بستگی دارد. اگر استراتژی‌های مناسبی را به کار بگیرید، می‌توانید از آنها برای حفظ روحیه لازم برای انجام دادن کار بهره‌مند شوید. استراتژی‌هایی که در ادامه می‌خوانید، بدین منظور به شما کمک می‌کنند.

## ۱. دلیل تکرار این عادت را پیدا کنید

زمانی که روحیه لازم برای کار کردن را ندارید، باعث بروز این عادت می‌شوید که به شما می‌گوید باید کمی استراحت کنید و یا چیزی بخورید. شاید هم نکات پیچیده‌تری را در گوش شما زمزمه می‌کند، مثل اینکه شما بار مسئولیت تمامی تیم را به عهده دارید و یا اینکه از شغل خود ناراضی هستید. هر چیزی که باشد، باید به جای تن دادن به این عادت، دلیل بروز آن را در خودتان جویا

شوید. پاسخ به همین سوال می‌تواند مهم‌ترین گام در جهت ایجاد بهره‌وری در کار باشد.

## ۲. موانع خود را حذف کنید

آغاز کردن کار را در اولویت قرار دهید، لحظاتی را به این فکر کنید که چه موانعی ممکن است که بر سر راه شما ظاهر شوند؛ سپس برنامه‌ای را طرح‌ریزی کرده و از عدم بروز آن اطمینان حاصل کنید. برای مثال، دستورالعمل یکی از وظایف در اینباکس ایمیل شما قرار دارد، اگر هیچ کاری را در قبال آن انجام ندهید، بارها مجبور می‌شوید که به اینباکس برگردید و نگاهی دوباره به آن داشته باشید؛ در این صورت نیز ایمیل‌های جدیدتر موجب حواس‌پرتی شما می‌شوند بنابراین برنامه مدیریتی شما باید به گونه‌ای طرح‌ریزی شود که برای مثال، دستورالعمل‌ها را از اینباکس خارج کرده و آنها را به کار بگیرید. اگر قبل از بروز این مشکلات برای آن برنامه‌ریزی کنید، می‌توانید تمرکز خود را حفظ کرده و از موکول کردن کارها به زمان دیگر جلوگیری کنید. فراموش نکنید که به دست آوردن تمرکز دوباره از حفظ آن دشوارتر است.

۳. **فرقی نمی‌کند که چه کاری باشد، با تمام وجود به آن بپردازید**  
گاهی اوقات، شروع کردن کار بسیار دشوار می‌شود، حتی اگر کاری باشد که حقیقتاً عاشق آن هستید. ساعت‌ها به یک لغت خیره می‌شوید، بدون اینکه معنی آن را درک کنید، چراکه در حقیقت ذهن شما در یک زمستان سرد، کنار آتش نزدیک دریا به سر می‌برد. برداشتن گام اول بسیار دشوار است، اما به محض اینکه اقدام کنید، روحیه شما به صورت چشمگیری بهبود می‌یابد. اگر دائماً به این فکر کنید که شروع کردن کار تا چه اندازه دشوار و خسته‌کننده است، در واقع تمایل خود را برای آن از بین می‌برید، اما اگر با تمام وجود درگیر کار جدید شوید، روحیه شما نیز به سرعت پیشرفت کرده که در نهایت به تمرکز روی کار منجر می‌شود.

## ۴. پروژه را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید

افراد اغلب به دلیل حجم زیاد پروژه‌ها آن را به تعویق می‌اندازند. برای اینکه واهمه آن را کمتر کنید، می‌توانید آن را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. قسمت‌های کوچک‌تر پروژه را پیدا کنید که به سرعت و به آسانی قابل انجام است. برای مثال، نوشتن یک پروپوزال می‌تواند ۱۰ ساعت از زمان پرفشار را به شما تحمیل کند، اما شما می‌توانید در عرض ۱۵ دقیقه یک مقدمه بنویسید و لیستی از چیزهایی که باید تحویل دهید را در عرض ۱۰ دقیقه تهیه کنید. قبل از اینکه متوجه شوید، این کارهای کوچک در پروژه انجام شده و حجم زیاد آن، شما را دچار اضطراب نمی‌کند.

## ۵. کار خود را در یک محیط مناسب انجام دهید

حتی اگر تمامی مراحل را به خوبی انجام دهید، کار کردن در یک محیط

نامناسب باعث می‌شود که تسلیم این عادت مخرب شوید. این بدان معناست که برای مثال از تلویزیون، لوازم الکترونیکی، دوستان و مکان‌های شلوغ فاصله بگیرید. البته این روش برای تمامی افراد کارآمد نخواهد بود، اما با کار کردن در یک شرایط مناسب، می‌توانید یک عادت بسازید.

## ۶. از موفقیت‌های کوچک لذت ببرید

حذف کردن یک کار از لیست کارهای روزانه، بسیار لذت‌بخش است. برای اینکه از موکول کردن کارها به زمان دیگر جلوگیری کنید، باید با پیگیری دقیق پروسه، این احساس را تجربه کنید. موفقیت‌های کوچک، گیرنده‌های آندروژن جدیدی را در نواحی از مغز تولید می‌کند که وظیفه پاداش و ایجاد انگیزه را به عهده دارد. افزایش میزان گیرنده‌های آندروژن، تاثیر هورمون تستوسترون را افزایش می‌دهد که در نهایت به افزایش اعتماد به نفس و اشتهای برای روبه‌رو شدن با چالش‌های بیشتر منجر می‌شود. این کار شما را شعله‌ور کرده و به حرکت رو به جلو سوق می‌دهد. گاهی اوقات، انجام دادن کارهای کوچک موجود در لیست کارهای روزانه، دقیقاً همان چیزی است که برای ایجاد قدرت روانی موردنیاز برای مقابله با چیزهای بزرگ‌تر به آن نیاز دارید. به یاد داشته باشید که موضوع انجام دادن کارهای کوچک و اجتناب از کارهای بزرگ‌تر نیست، بلکه قرار دادن وظایف کوچک‌تر در لیست برای ایجاد اعتماد به نفس و روحیه است.

## ۷. واقع‌بین باشید

تعیین اهداف غیرواقع‌بینانه در برنامه‌ریزی روزانه، یکی از بزرگ‌ترین مسائلی است که به عدم تمایل و تسلیم شدن به روحیه منفی منجر می‌شود و در نهایت شما را وادار می‌کند که کار را به زمان دیگری موکول کنید. تعیین اهداف دست‌یافتنی و واقعی، همه چیز را مثبت می‌کند که باعث حفظ روحیه مثبت برای کار می‌شود.

## ۸. حرف‌هایی که به خودتان می‌زنید را تحت کنترل داشته باشید

اگر به خودتان بگویید «قرار نیست که کارم را به تعویق بیندازم» و یا «کارم را به زمان دیگری موکول نخواهم کرد» تقریباً باعث می‌شود که این کار را انجام دهید. یک مطالعه قدیمی وجود دارد که در آن به شرکت‌کننده‌ها گفته شد که درباره خرس سفید فکر نکنند. مشخص شد که تقریباً بعید است که درباره چیزی که خودتان را از آن منع کرده‌اید، فکر نکنید چرا که ذهن شما، به سمت چیزی کشیده می‌شود که آن را از فکر کردن منع کرده‌اید. برای جلوگیری از این کار باید توجه خود را به طور کامل روی موارد کاملاً متفاوت و مثبت قرار دهید. به جای اینکه به خودتان بگویید که کارتان را به زمان دیگر موکول نمی‌کنید، به چیزهایی که توانایی انجام آن را دارید و احساس خوب بعد از آن فکر کنید. بدین ترتیب، مغز شما روی کاری که باید انجام شود، ثابت می‌شود.

## ۹. کمالگرا نباشید

بیشتر نویسندگان، ساعات‌های طولانی را برای شخصیت‌پردازی و تعیین پس‌زمینه‌ها اختصاص می‌دهند، کاغذهای زیادی را سیاه می‌کنند و می‌دانند که هیچ کدام را در کتاب خود قرار نخواهند داد. آنها این کار را انجام می‌دهند چرا که به خوبی می‌دانند ایده‌ها برای پیشرفت و بهبود به زمان نیاز دارند. زمانی که باید کار را شروع کنید، سرد می‌شویم چرا که می‌دانیم ایده‌هایمان کامل و بی‌نقص نیستند و این احتمال وجود دارد که محصول نهایی ما، اصلاً مفید و کارآمد نباشد، اما چطور می‌توان بدون به کار انداختن ایده‌ها، محصول فوق‌العاده‌ای را تولید کرد؟ جودی پیکولت نویسنده، اهمیت خودداری از کمالگرایی را به خوبی توضیح داده است: «شما می‌توانید یک نوشته بد را ویرایش کنید، اما توانایی ویرایش یک صفحه سفید را ندارید.»

## ۱۰. روی نتایج متمرکز شوید

احتمالاً شما هم از مراجعه به دندان‌پزشک لذت نمی‌برید؛ افراد بسیاری وجود دارند که در این احساس با شما شریک هستند. پس به چه دلیلی به آنها مراجعه می‌کنید؟ چرا که به نتیجه آن اهمیت می‌دهید. دندان‌پزشک به خوبی می‌تواند سلامت دندان و لثه‌های شما را تأمین کند. شما نیز به خوبی می‌دانید که پروسه ترمیم دندان‌ها، ارزش درد کشیدن را دارد. همین مسئله روانی در وظایف چالش‌برانگیز نیز صادق است. شاید در مراحل اولیه، تمایلی به آن نداشته باشید، اما سعی کنید که روی این مسئله متمرکز نشوید. تنها به نتیجه نهایی و احساس خوب ناشی از آن فکر کنید، به این فکر کنید که انجام دادن کار در آخرین لحظات می‌تواند استرس زیادی را به شما تحمیل کند، بدین ترتیب بهترین تلاش خود را به کار می‌گیرید.

## ۱۱. خودتان را ببخشید

زمانی که کارها را به دقایق آخر موکول کرده و استرس وحشتناکی را تجربه می‌کنید، باید بدانید که سرزنش کردن خودتان هم هیچ فایده‌ای نخواهد داشت. شاید فکر کنید که تنبیه کردن خودتان باعث می‌شود که در آینده، تمامی کارها را سر موقع انجام دهید و وظایف امروز را به فردا نمی‌اندازید اما در حقیقت، تاثیر معکوس آن را شاهد خواهید بود. سرزنش کردن خود، دقیقاً شما را به چرخه ناامیدکننده به تعویق انداختن کارها می‌اندازد.

## سخن آخر

یکی از روش‌های مقابله با این عادت غلط این است که بدانید ریشه آن در احساسات نهفته است. استراتژی‌های بالا به شما کمک می‌کند که از چرخه نابودی این عادت خارج شوید؛ علاوه بر این، مسیر جدیدی را به سمت بهره‌وری بالاتر به شما نشان خواهد داد.



بررسی وضعیت صنعت املاک و راهکارهای پیش رو

### آینده صنعت املاک در دوران کرونا

به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com

ترجمه:علی آل‌علی

شرایط کشورها در سراسر دنیا شباهت بسیار زیادی به هم دارد. اغلب آنها مانند انگلستان در حالت اضطراری و نوعی قرنطینه قرار دارند. این امر چالش‌های بسیاری زیادی برای کسب و کارهای مختلف ایجاد کرده است. نگرانی کارآفرینان، سرمایه‌گذارها و صاحبان کسب و کار در شرایط کنونی امری طبیعی تلقی می‌شود. بسیاری از کارشناس‌های بهداشت ضرورت رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی تا پایان سال را متذکر شده‌اند، با این حال وضعیت دنیای کسب و کار نیز دست‌کم تا پایان سال جاری تغییر عجیبی نخواهد کرد. میزان صدمه کسب و کارها از وضعیت کنونی متفاوت است. به عنوان مثال، صنعت املاک در طول بحران کرونا ضربه‌های بسیار زیادی دیده است. این امر با کاهش تمایل مردم برای جابه‌جایی در شرایط کنونی و همچنین ممانعت صاحبان املاک برای حضور مشتریان در خانه‌شان تشدید شده است. شاید صنعت املاک تا به حال دچار چنین بحران عجیبی نشده بود بنابراین بررسی دقیق این مسئله اهمیت فراوانی خواهد داشت.

بازار مسکن و املاک انگلستان در ابتدای شیوع ویروس کرونا جلوه بسیار قدرتمندی داشت. این امر علاوه بر بویایی اقتصادی به دلیل حضور بنگاه‌های املاکی مختلف و رقابت شدید میان آنها نیز بود. به این ترتیب مشتریان برای خرید خانه گزینه‌های بسیار زیادی در اختیار داشتند. بی‌تردید کمتر کارآفرین یا حتی سیاستمداری بروز چنین بیماری واگیرداری را پیش‌بینی می‌کرد. این امر وضعیت تمام کسب و کارها در سراسر دنیا را به خطر انداخته است. بازار مسکن در نقاط مختلف دنیا رکود عجیبی را پشت سر می‌گذارد. این امر شرایط را برای صاحبان کسب و کار در این حوزه به شدت دشوار کرده است.

شمار بسیار زیادی از کسب و کارها در طول دوران اوج کرونا به سوی استفاده از شیوه‌های تازه برای مدیریت کسب و کار رفته‌اند. صنعت املاک نیز از این قاعده مستثنی نیست. ما در ادامه مقاله کنونی به بررسی آینده این صنعت در ادامه سال جاری و نوآوری‌های صاحبان کسب و کار املاک برای برون‌رفت از رکود کنونی خواهیم پرداخت.

**مردم هنوز هم علاقه‌مند به جابه‌جایی هستند**

پیش‌بینی امور در شرایط ناپایدار مانند شیوع ویروس کرونا بسیار دشوار است. خبر خوش در این میان ارزیابی مثبت بسیاری از کارشناس‌های املاک از آینده این صنعت است. بر این اساس شیوع ویروس کرونا فقط در ابتدا تاثیر عمیقی بر روی کاهش معاملات داشته است. مردم هنوز هم نیازمند جابه‌جایی و یافتن خانه‌های تازه هستند. این امر برای اجاره‌نشین‌ها اهمیت بیشتری دارد. وقتی قرارداد خانه پایان می‌پذیرد، بسیاری از افراد علاقه‌مند به اجاره خانه‌ای تازه خواهند بود. شرایط کنونی اسباب‌کشی و یافتن خانه تازه را دشوار خواهد کرد، اما آن را غیرممکن نمی‌سازد. آینده صنعت املاک تا پایان سال جاری رشد فوق‌العاده‌ای نخواهد داشت، با این حال از وضعیت رکود دائمی نیز فاصله خواهد گرفت. جهش اصلی در این حوزه پس از کنترل موثر ویروس مشاهده خواهد شد. پیتز و ترول، صاحب بنگاه املاک میفیر، بر روی شرایط دشوار تمام افراد درگیر در صنعت املاک تاکید دارد. در واقع این وضعیت مشاوران املاک، خریداران و فروشندگان را به یک میزان تحت تاثیر قرار داده است. بدون تردید اقتصاد جهانی در شرایط کنونی تحت شرایط دشواری قرار دارد، با این حال ما باید به آینده امیدوار باشیم. در غیر این صورت وضعیت کنونی از این هم بدتر خواهد شد. اکنون اغلب مردم در خانه‌های‌شان هستند. میزان مراجعه آنها به مکان‌های عمومی به حداقل رسیده است. شاید کمتر کسی در این شرایط صحبت از توسعه بازار مسکن کند، با این حال هنوز هم شرایط مناسب برای بهبودی از بازار وجود دارد. همانطور که اشاره شد، هدف ما بیان جهش فوق‌العاده در این عرصه نیست. نکته مهم در اینجا امکان استفاده از فناوری‌های نوین برای بهبود شرایط کنونی است. این امر ما را به سوی بخش بعدی مقاله راهنمایی خواهد کرد.

**افزایش بازدید مجازی از خانه‌ها**

دولت‌های مختلف در سراسر دنیا قوانین سفت و سختی برای کاهش تردد در فضاهای عمومی در نظر گرفته‌اند. همچنین توصیه‌های پزشکی و بهداشتی متعددی نیز بیان می‌شود. حفظ فاصله اجتماعی با دیگران برای حضور در هر مکان عمومی ضروری است، با این حساب بازدید از خانه‌ها و املاک مختلف برای معامله بسیار دشوار خواهد بود. نکته مهم در این میان امکان استفاده از فناوری‌های نوین برای کاهش ریسک‌های بازدید از خانه‌هاست. همین امر بازدید از املاک به صورت مجازی را افزایش داده است. این امر از یکسو به دلیل رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی و از سوی دیگر سهولت در بازدید خانه‌ها مدنظر قرار گرفته است. بنگاه‌های املاک بزرگ به طور گسترده‌ای در حال سرمایه‌گذاری در این حوزه هستند. اگر شما نیز در این عرصه فعالیت دارید، باید به سرعت نسبت به راه‌اندازی سامانه بازدید مجازی از املاک اقدام کنید. به این ترتیب حتی ادامه شرایط کنونی تا پایان سال نیز برای شما دشواری چندانی به همراه نخواهد داشت. بی‌تردید بازدید مجازی از املاک جایگزین بازدید حضوری نخواهد شد، با این حال در شرایط کنونی بهترین راهکار همین امر خواهد بود. مزیت اصلی استفاده از شیوه موردنظر امکام کاهش اتلاف وقت برای بازدید حضوری از تمام خانه‌های مدنظر مشتریان است. همچنین دیگر نیازی به همراهی نماینده بنگاه املاک نخواهد بود. بسیاری از خانواده‌ها این شیوه را برای صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌های‌شان ترجیح می‌دهند بنابراین بازدید مجازی از خانه‌ها به زودی بدل به ترندی جذاب خواهد شد.

**انتظار برای تابستانی آرام**

اگرچه در طول تابستان پیش روی بسیاری از قوانین مربوط به فاصله‌گذاری اجتماعی و قرنطینه کاهش خواهد یافت، اما این به معنای جهش سریع اقتصادی نیست. شرایط دنیا هنوز هم در حالت حد قرار دارد. همه کشورها انتظار موج‌های بعدی ویروس کرونا را دارند بنابراین کاهش سختگیری‌ها و فعالیت دوباره کسب و کارها به آرامی صورت خواهد گرفت. بسیاری از شرکت‌ها در شرایط کنونی اقدام به تعدیل نیرو کرده‌اند بنابراین تقاضا برای کارهای فصلی و موقت در شرایط کنونی به شدت افزایش خواهد یافت. این امر در تابستان نیازمند مدیریت اقتصادی بسیار محکمی خواهد بود. در غیر این صورت شرایط اقتصادی از این هم بدتر می‌شود. کاهش فعالیت بنگاه‌های املاک تاثیر قابل توجهی بر روی قیمت نیز دارد. بر اساس پیش‌بینی موسسه Property Investor Today در تابستان بازار املاک کاهش قیمت ۳ درصدی را تجربه خواهد کرد بنابراین شرایط برای انجام معاملات در پایان تابستان بهتر خواهد شد. این امر به دلیل افزایش نسبی انگیزه مردم برای خرید در شرایط کاهش هزینه‌ها خواهد بود.

**تاثیر شرایط پیش رو برای سرمایه‌گذارها**

با حضور ویروس کرونا شرایط فعالیت برای کسب و کارها دشوار خواهد بود. وضعیت کنونی دست‌کم برای سه ماه آینده تغییر نخواهد کرد. فرارسیدن تابستان نیز شرایط را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر نمی‌دهد، با این حال نیاز به ایجاد تغییر در شرایط کنونی برای تمام کسب و کارها قابل مشاهده است. وضعیت بازار سرمایه‌گذاری نیز در شرایط کنونی افق مشخصی ندارد. بسیاری از سرمایه‌گذارها در طول ماه‌های اخیر با ضررهای هنگفت مواجه بوده‌اند. این امر میزان احتیاط برای سرمایه‌گذاری را بیشتر کرده است. خوشبختانه بسیاری از دولت‌ها در سراسر دنیا در تلاش برای ارائه وام‌های جبرانی به کسب و کارها هستند بنابراین در افقی طولانی تا کریسمس آینده وضعیت بازار به ثبات نسبی خواهد رسید. این امر بیش از همه برای سرمایه‌گذارها مناسب خواهد بود. به این ترتیب امنیت بازار و سرمایه موجب جهش هرچند آهسته برای بازگشت به شرایط عادی کسب و کار را فراهم می‌سازد.

منبع: noobpreneur.com

# فرصت امروز

**روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی**

**| چهارشنبه | ۱۰ اردیبهشت ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۳۳ | صفحه ۱۶ |**

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی

**چاپ:** هنر سرزمین سبز

**دفتر مرکزی:** میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

**دفتر مرکزی:** ۰۲۱-۸۶۰۷۳۳۸۱

**روابط عمومی:** ۰۲۱-۸۶۰۷۳۱۴۳ **فکس تحریریه:** ۰۲۱-۸۸۸۲۷۱۱۲

**سازمان آگهی‌ها:** ۰۲۱-۸۶۰۷۳۳۱۲ **امور مشترکین:** ۰۲۱-۸۶۰۷۳۱۴۳

**آیین‌نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:** WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



## ۵ راه ساده برای افزایش انگیزه

تصاویر روشن و رنگارنگ و واضح تأثیر مثبتی در روانشناسی انسان دارند. آنها به طور خودکار به شما انگیزه می‌دهند.

اجازه ندهید که مغزتان برای شما تصاویر را بسازد. فیلم‌های خود را خودتان ایجاد کنید. شما مسئول آن هستید.

**۲. هدفی متقاعدکننده برای خود ایجاد کنید**

اگر برای انجام کاری انگیزه ندارید،

بنابراین آن عمل شما را به حرکت در نمی‌آورد.

اصلا چرا باید آن کار را انجام دهید؟ دلیل انجام آن کار چیست؟ اغلب اوقات ما فقط عملی که باید انجام بدهیم را می‌بینیم، اما دلیل انجام آن را به خود یادآوری نمی‌کنیم. هدف تلاش‌مان چیست؟

هدف یک احساس عاطفی است که می‌توانید از آن برای انگیزه دادن به خود استفاده کنید. دلیل انجام کارها اثر مثبت بر روی احساسات شما خواهند گذاشت.

در کل، کارها به ما انگیزه نمی‌دهند بلکه دلیل انجام‌شان ما را به ترغیب به انجام آن می‌کنند.

اکنون بر جنبه مثبت قضیه نگاه کنید، چرا کاری که دوست ندارید را می‌خواهید انجام دهید؟

**۳. موسیقی بذارید**

آیا تا به حال شده است که روی تختخواب بسیار غمگین افتاده باشید، اما به موسیقی شاد گوش کنید و شما نیز شاد شوید؟ و یا برعکس شاد و خوشحال باشید و با گوش دادن به موسیقی غمگین ناراحت شوید؟

ما در محیط اطراف عوامل بسیار قدرتمندی داریم که می‌توانند احساسات ما را تغییر دهند. موسیقی یکی از این عوامل است که تأثیر بزرگی بر احساسات ما دارد. انگیزه به سختی به دست می‌آید بنابراین آهنگ مورد علاقه‌تان را پخش کنید و احساسات خود را نسبت به آن عمل تغییر دهید.

**۴. موفقیت خود را از قبل تصور کنید**



اگر می‌دانستید که با ایده کسب و کارتان موفق خواهید شد، آیا تلاش می‌کردید تا کسب و کار خود را بسازید؟

آیا انگیزه برای انجام هر کاری که شما را به هدف‌تان می‌رساند داشتید؟ مطمئنم که این انگیزه را داشتید.

ما نمی‌توانیم مطمئن شویم که آیا تلاش‌های ما جواب خواهند داد یا خیر و در این صورت عدم اطمینان به وجود خواهد آمد. مغز ما از عدم اطمینان می‌ترسد و انگیزه‌مان کم می‌محو می‌شود.

اکنون چه کار می‌توانیم بکنیم؟

می‌توانیم موفقیت‌مان را از قبل بسازیم. با ساختن تصویری در ذهن خود موفقیت‌تان را تصور کنید. خودتان را ببینید و جوری رفتار کنید که انگار به هدف خود دست یافته‌اید. این امر ایمان درونی ایجاد می‌کند و تأثیر قدرتمند بر روی انگیزه دارد.

**۵. تفریح را به عمل اضافه کنید**

آیا می‌توانید عملی که معمولاً علاقه‌ای به انجام آن ندارید را جذاب‌تر کنید؟ فقط کافی است کارهایی که به شما انگیزه می‌دهند را پیدا کنید. آیا می‌توانید این کارها را به عمل خود اضافه کنید؟

برای مثال، شما ممکن است عاشق خواندن کتاب باشید. انگیزه شما برای انجام کارهای خانگی چقدر افزایش خواهد یافت، اگر در حال انجام آنها به یکی از کتاب‌های مورد علاقه خود در قالب کتاب صوتی گوش دهید؟ آیا می‌توانید تصور کنید که این کار چقدر می‌تواند سرگرم‌کننده باشد؟ یا می‌توانید با پرت کردن لباس‌ها در ماشین لباسشویی، مانند بسکتبال آن را برای خود سرگرم‌کننده کنید. کارها را برای خود لذت‌بخش کنید و انگیزه‌تان را به اوج خود برسانید.

کدام یک از تکنیک‌های معرفی‌شده انگیزه‌تان را تقویت می‌کند؟ از تکنیکی که بیشتر برای شما کارآمد است استفاده کنید. روش‌های مختلف را با هم ترکیب کنید و از با انگیزه بودن لذت ببرید.

منبع: Pickthebrain/ucan