

## سرمقاله

### پیرامون ربح مرکب

علی نظافتیان

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها

سال گذشته قانونی در مجلس شورای اسلامی و مجمع تشخیص مصلحت نظام به تصویب رسید که ابتدا «حذف ربح مرکب» نام گرفت، اما بعدها در رفت‌وآمد بین شورای نگهبان و مجلس به قانون «تسهیل بدهی بدهکاران بانکی» تغییر نام داد. فارغ از این نام‌گذاری قانونی، سوال این است که اساسا «ربح مرکب» به مفهوم ساده «گرفتن سود بر سود پس از سررسید تسهیلات» و همین‌طور «گرفتن سود بر جریمه تاخیر» در سیستم بانکی کشور، کاربرد دارد یا نه؟ جهت یافتن پاسخی مناسب برای این سوال، بهتر است موضوع را به‌صورت ساده‌ای طرح کنیم؛ شخصی باطی فرآیندهای بانکی موفق به اخذ تسهیلات مبادله‌ای یا تسهیلات مشارکتی از یکی از بانکها و موسسات اعتباری مجاز می‌شود. او در قبال این تسهیلات باید اقساط تسهیلات دریافت‌شده را در موعد مقرر بپردازد. پس در این حالت، بدهکاری وی به بانک تسهیلات‌دهنده شامل اصل و سود تسهیلاتی است که دریافت کرده و بایست براساس شرایط قرارداد تسهیلات به بانک بازپرداخت کند، اما تسهیلات‌گیرنده به دلایلی در پرداخت به‌موقع اقساط تسهیلات دریافتی (شامل اصل تسهیلات و سود مورد توافق) تاخیر می‌کند.

**ادامه در همین صفحه**

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

## احتمال افزایش ۳۰درصدی قیمت گوشی

انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی طی بیانیه‌ای از افزایش قیمت تلفن همراه در روزهای اخیر خبر داد و اعلام کرد که اگر توقف‌های متعدد و زمانبر در ثبت سفارش و تخصیص ارز به شیوه حاضر…

۶

آیا واگذاری سهام شرکت‌های دولتی به معنای خصوصی‌سازی است؟

# شکست خصوصی‌سازی ایرانی

این روزها با آزادسازی «سهام عدالت» و واگذاری سهام شرکت‌های دولتی در بازار سرمایه، «خصوصی‌سازی» جان تازه‌ای گرفته، اما به نظر می‌رسد آنچه به نام «خصوصی‌سازی» در اقتصاد ایرانی آزموده شده است، فرسنگ‌ها با مفهوم واقعی آن فاصله دارد. سبیر تاریخی «خصوصی‌سازی» به سال‌های پس از جنگ جهانی دوم برمی‌گردد که نگاه‌های بزرگ اقتصادی در فرانسه، انگلستان و … ملی شدند، اما پس از گذشت سه دهه و با شکست این رویکرد اقتصادی، این کشورها در چرخشی تاریخی دست به خصوصی‌سازی زدند. در واقع، مفهوم خصوصی‌سازی (Privatization) در اواخر دهه ۲۰ میلادی در تقابل با مفهوم ملی‌سازی (Nationalization) شکل گرفت و با بن‌بست رسیدن سیاست‌های اقتصاد دولتی، خصوصی‌سازی به‌عنوان بدیلی برای…

### ۲

میزان سود بانکی یک سپرده یک و نیم میلیارد تومانی چقدر است؟

## بانک‌ها برای کاهش سود به‌خط شدند

### ۴

### مدیریت و کسب‌وکار



کوالکام:

تقاضا برای تولید تراشه گوشی هوشمند کاهش یافته است

- دنیای خرده‌فروشی آنلاین بدون آمازون
- ۵ تمرینی که شما را به مدیری بهتر تبدیل خواهد کرد
- چالش‌حفاظت‌از علامت‌های تجاری برند
- تبلیغات عمل‌گرایانه در عصر کرونا
- آینده خلاقانه دنیای بازار بابی
- یوتیوب پرمیموم و هر چیزی که باید درباره آن بدانید

۸ تا ۱۶

«هاروارد بیزینس ریویو» بررسی کرد

### میراث کرونا در اقتصاد جهانی

«هاروارد بیزینس ریویو» در گزارش اخیر خود تلاش کرده به برخی از پرسش‌های اقتصادی این روزها درخصوص مصاف وپروس و اقتصاد پاسخ دهد. سؤالاتی نظیر اینکه آیا شکست بازار واقعا رکود اقتصادی را در پی خواهد داشت؟ رکود اقتصادی ناشی از کووید ۱۹ چقدر جدی است؟ سناریوهای محتمل برای رشد و بازیابی پس از بحران چیست؟ آیا بحران کرونا تأثیر ساختاری پایداری به‌جا خواهد گذاشت؟

این نشریه در گزارشی که سوم مارس امسال منتشر کرده، نوشته است: پیش‌بینی‌ها و شاخص‌ها توانایی پاسخگویی به چنین سؤالاتی را ندارند. پیش‌بینی دقیق تولید ناخالص داخلی کشورها تا زمانی که این وپروس ناشناخته است، امکان‌پذیر نیست. هیچ روش معتبری برای پیش‌بینی تأثیر اقتصادی کرونا وجود ندارد. در عوض باید سیگنال‌های بازار، الگوهای رکودهای اقتصادی قبلی و بازیابی بعد از آن، تاریخچه اپیدمی‌ها و شوک‌های ناشی از آن را رصد کرد.

اولین نکته آن است که ارزش‌گذاری ریسک دارایی‌ها نشان می‌دهد تأثیر کرونا در همه بخش‌ها یکسان نبوده است. همچنین درحالی‌که بازارهای مالی یک شاخص برای پیش‌بینی رکود اقتصادی هستند، تاریخ نشان می‌دهد بازارهای خرسی و رکودها نباید یکی در نظر گرفته شوند. همپوشانی میان بازار خرسی و رکود در آمریکا معمولا دو به سه است. به‌عبارت‌دیگر، یک مورد از هر سه مورد بازار خرسی، غیررکودی است. در طول یکصد سال گذشته مثال وجود دارد که بازار خرسی با رکود هم‌زمان نبوده است. شکی وجود ندارد که بازارهای مالی به دلیل کرونا قابلیت آشفتنگی زیادی دارند و این ریسک‌ها واقعی هستند، اما تغییر در ارزش‌گذاری دارایی‌ها نوعی عدم اطمینان معنی‌دار را به وجود آورده و تجربه نشان می‌دهد نباید میان نزول قیمت‌ها در بازارهای مالی و بخش واقعی اقتصاد یک خط مستقیم کشید. از سوی دیگر، پاسخ این سوال که آیا اقتصادها می‌توانند از رکود جلوگیری کنند یا نه، بستگی به طیف وسیعی از متغیرها دارد؛ به همین دلیل منطقی است که سه سناریو در نظر گرفته شود:

• **شکل V:** این سناریو شوک بخش واقعی اقتصاد «کلاسیک» توصیف می‌شود، تولید با نوسان همراه است، اما سرانجام رشد می‌کند. در این سناریو نرخ رشد سالیانه می‌تواند به طور کامل شوک را جذب کند. اگرچه ممکن است امروز خوش‌بینانه به نظر برسد، اما محتمل است.

• **شکل U:** این سناریو شکل بدبینانه سناریو V است. شوک ادامه می‌یابد و زمانی که رشد از سر گرفته می‌شود بخشی از تولید به‌صورت دائم از بین رفته است. آیا این مورد برای وپروس کرونا قابل‌قبول است؟ قطعاً، اما باید شواهد بیشتری در مورد آسیب واقعی وپروس جمع‌آوری شود تا بتوان این سناریو را اثبات کرد.

• **شکل L:** این سناریو بسیار بدبینانه است و ارتباط کمی با سناریوهای U و V دارد. برای تحقق این امر کرونا باید توانایی ایجاد آسیب‌های ساختاری چشمگیر را داشته باشد. به‌طور مثال شکستن چیزی در سمت عرضه اقتصاد (بازار کار، تشکیل سرمایه یا عملکرد پهنرویی). تصور این سناریو حتی با فرض بدبینانه هم دشوار است.

برای پیش‌بینی مسیر تأثیر احتمالی کرونا ضروری است که نگاهی به گذشته داشته باشیم، چراکه مسیر بسیاری از شوک‌های قبلی شامل سارس و همینطور آنفلوآنزای اسپانیایی در ۱۹۱۸ مشابه سناریوی شکل V بود.

ضربه غیرمستقیم شامل سارس و همینطور آنفلوآنزای اسپانیایی در ۱۹۱۸ مشابه سناریوی شکل V بود. لازم است کانال‌های انتقال که از طریق آن بحران‌های سلامت به اقتصاد ضربه وارد می‌کنند، بررسی شود. کانال‌های انتقال به ما می‌آموزند که چگونه وپروس، کنترل کشور میزبان را به دست می‌گیرد. این موضوع از نظر تأثیرات مختلف و روش‌های درمانی مهم است. در حال حاضر سه کانال انتقال عمده وجود دارد:

• **ضربه غیرمستقیم به اعتماد (اثر ثروت):** به‌صورت کلاسیک انتقال شوک‌های برون‌زا به بخش واقعی اقتصاد از طریق بازارهای مالی است. زمانی که بازارها سقوط کرده و ثروت خانگی کاهش می‌یابد، نرخ پس‌انداز خانگی بالا می‌رود و در نتیجه مصرف کاهش پیدا می‌کند. این تأثیر می‌تواند به‌ویژه در اقتصادهای پیشرفته نظیر آمریکا که دارایی خانوارها اغلب سهام است، بسیار زیاد باشد.

• **ضربه مستقیم به اعتماد مصرف‌کننده:** درحالی‌که عملکرد بازار مالی و اعتماد مصرف‌کننده به‌شدت با یکدیگر همبستگی دارند، داده‌های بلندمدت نشان می‌دهد اعتماد مصرف‌کننده می‌تواند حتی در هنگام رشد بازارها نیز کاهش یابد. به نظر می‌رسد کووید ۱۹ یک ضربه مستقیم به اعتماد مصرف‌کنندگان بوده و سبب خانه‌نشینی، هزینه‌های غیرضروری و بدبینی نسبت به آینده در بلندمدت می‌شود.

• **شوک طرف عرضه:** موارد فوق‌الذکر شوک‌های طرف تقاضا هستند، اما خطر اصلی اختلال در طرف عرضه است. از آنجا که وپروس باعث توقف تولید می‌شود و اجزای مهم زنجیره‌های تأمین را غیرفعال می‌کند، می‌تواند کارخانه‌ها را تعطیل و افزایش بیکاری را در پی داشته باشد.

براساس آنچه گفته شد، پایداری تبعات اقتصادی یک رکود بسته به آسیب‌های ساختاری است که به اقتصاد وارد می‌کند. رکودها عمدتا رویدادهای چرخه‌ای هستند و نه ساختاری. با این حال هنوز مرزهای آن مشخص نیست. برای مثال، بحران مالی جهانی یک رویداد چرخه‌ای (بسیار بد) در آمریکا بود، اما یک جنبه ساختاری هم داشت. بعد از این رکود اقتصاد دوباره رشد کرد اما رکود در بخش خانوار ادامه داشت، چراکه تمایل خانوار و توانایی وام گرفتن آنها از نظر ساختاری مختل شده بود، بنابراین برای درک پیامدهای ماندگاری کرونا باید ببینیم این وپروس چه مقدار آسیب ساختاری ایجاد خواهد کرد.

وجه‌التزام تاخیر سود و خسارت تعلق نمی‌گیرد. ضمنا به نظر می‌رسد بدون انجام امهال، به سود

تسهیلات پس از سررسید، سود دیگری تعلق نمی‌گیرد بنابراین آنچه در برخی از بانک‌ها تحت عنوان «سود ادامه قرارداد» علاوه بر وجه‌التزام از مشتری بدهکار دریافت می‌شود، فاقد مبنای مشخص است. ششم؛ بانک می‌تواند براساس درخواست مشتری بدهکار از طریق تقسیط مجدد بدون انعقاد قرارداد جدید اصل، سود و وجه‌التزام تأخیر تأدیه دین متعلقه اقساط سررسیدشده قراردادهای مبتنی بر عقود غیرمشارکتی را محاسبه و از او دریافت نماید. جریمه تاخیر هم که جداگانه دریافت خواهد شد. هفتم؛ در تسهیلات مشارکت مدنی، تبدیل قرارداد از طریق عقود تسهیلاتی فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، سلف و خرید دین مجاز است، یعنی قرارداد مشارکت مدنی تبدیل به قرارداد جدیدی می‌شود که براساس آن، مبلغ تسهیلات، سود تسهیلات جدید و میزان و قسط‌بندی قرارداد نیز تغییر می‌یابد.

هشتم؛ امهال تسهیلات پرداخت‌شده در قالب عقد مضاربه با استفاده از تبدیل قرارداد از طریق عقود تسهیلاتی نظیر تسهیلات فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، سلف و خرید دین مجاز است. نهم؛ امهال تسهیلات پرداخت‌شده در قالب عقد مضاربه، از طریق تبدیل به تسهیلات فروش اقساطی، در صورتی مجاز است که عین مال اکالای موضوع قرارداد موجود بوده و حصول انتفاع از اموال و کالا در آینده ممکن باشد.

دهم؛ در امهال مطالبات از طریق انعقاد قرارداد جدید (تبدیل قرارداد) در قالب عقود مصرح در تبصره ذیل ماده۳ (قانون عملیات بانکی بدون ربا و اصلاحات و الحاقات بعدی قانون مزبور)، رعایت مفاد دستورالعمل‌های اجرائی و ضوابط ابلاغی بانک مرکزی، مفاد دستورالعمل امهال و نرخ‌های سود مصوب شورای پول و اعتبار در زمان انعقاد قرارداد جدید، الزامی است.

یازدهم؛ از حیث تأثیر امهال در تغییر طبقه بدهی تسهیلات‌گیرنده، مؤسسه اعتباری می‌تواند صرفا پس از وصول حداقل ۲۰درصد از کل مبلغ مطالبات امهالی و به ازای هر شش ماه بازپرداخت منظم و به‌موقع مطالبات مزبور در هر یک از طبقات سررسید گذشته، معوق و مشکوک‌الوصول از جانب مشتری، مطالبات مذکور را به یک طبقه امهالی بالاتر منتقل نماید.

به طور کلی، آنچه از مقررات مورد اشاره استنباط می‌شود، این است که:

اولا؛ معوق شدن تسهیلات ملازم با افزایش مطالبات غیرجاری بانک‌ها و در عین حال، تضعیف قدرت تسهیلات‌دهی آنهاست. ضمن آنکه معوق شدن بازپرداخت تسهیلات پرداخت‌شده تأثیری در کاهش تعهدات مالی بانک‌ها در برابر سپرده‌گذاران نخواهد داشت.

ثانیا؛ در صورت امهال تسهیلات (به‌صورت تمدید یا تجدید یا تبدیل قرارداد تسهیلات) هم به اصل تسهیلات معوق و سررسید شده و هم به سودی که برای آن قبل از سررسید در نظر گرفته شده، سود تعلق می‌گیرد بنابراین امهال تسهیلات از نظر فرآیند عملیات بانکی به طور طبیعی سبب افزایش بدهی مشتری بدهکار خواهد شد.

ثالثا؛ در صورت تاخیر در پرداخت تسهیلات امهال‌شده به بدهی مشتری بابت اصل و سود نیز وجه‌التزام خسارت به مطالبات امهالی تعلق خواهد گرفت.

رابعا؛ تحت هیچ شرایطی به مبلغ وجه‌التزام خسارت تاخیر در پرداخت مطالبات معوق، سود یا خسارت تاخیر مجدد تعلق نمی‌گیرد. خسارت تاخیر را باید از تسهیلات امهال‌شده جدا کرد و به‌طور نقد یا اقساطی به بانک پرداخت نمود.

اینها عمده مقرراتی است که با در نظر گرفتن جوانب شرعی موضوع به تأیید کمیته فقهی بانکی بانک مرکزی رسیده و به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است. اما این مقررات، وحی منزل و مضمون از خطا نیست و با دیدگاه‌های مختلف کارشناسی شاید بتوان از دستورالعمل امهال، ده‌ها اشکال حقوقی یا شرعی گرفت، ولی مقررات لازم‌الاجراست و بایستی اجرا شود بنابراین اگر بانک یا مؤسسه اعتباری در امهال تسهیلات، این مقررات را رعایت نکند و زیاده از حق از مردم مطالبه نماید، تخلف کرده و در برابر مراجع نظارتی و مردم، مسئول است، اما اگر کسی امهال تسهیلات حتی با رعایت دقیق مقررات دستورالعمل امهال را از مصادیق «ربح مرکب» و غیرشرعی می‌داند، در این صورت باید دیدگاه‌های خود در مورد شرعی یا غیرشرعی بودن مقررات مختلف دستورالعمل امهال را با بانک مرکزی و شورای فقهی بانک مرکزی مطرح کند تا به نتیجه مشخص دست یابد. بر این اساس، انتساب شعب بانک‌ها به گرفتن «سود مرکب» که قانونا مسئول و مجری دستورالعمل امهال هستند، چندان منصفانه نیست و مشکلی را حل نخواهد کرد.

**ادامه از همین صفحه**
در نتیجه بدهی این مشتری در سیستم مالی بانک یا موسسه اعتباری تسهیلات‌دهنده از طبقه جاری به بدهی معوق تغییر می‌کند و جریمه یا وجه‌التزام خسارت تاخیر نیز به مبالغ بدهی او افزوده می‌شود. در این وضعیت چاره چیست و بانک برای وصول بدهی معوق خود باید چه تدبیری ببیندشود و به لحاظ قانونی مجاز است چه اقدامی از مشتری مطالبه کند که مطالباتش سود و ربح مرکب تلقی نشود؟

از نظر اجرائی، معوق شدن اقساط تسسهیلات همراه با افزایش مطالبات غیرجاری و کاهش قدرت تسسهیلات‌دهی بانک تسهیلات‌دهنده خواهد بود. بنابراین در این وضعیت برای بانک‌ها دو راه‌حل متصور است: نخست، توسل به اقدام قهری قضایی یا ثبتی برای وصول مطالبات معوق دوم، مدارا با مشتری بدهکار و فرصت‌دهی به او برای پرداخت بدهی به بانک در چارچوب فرآیند قانونی مشخص. شاید متوسل شدن به مراجع قضایی و ثبتی، ساده‌ترین راه برای بانک‌ها باشد، اما بدون تردید آسان‌ترین راه نیست. تشریفات قانونی این کار بسیار پیچیده است و در کوتاهمدت منتهی به وصول مطالبات نقدی بانک‌ها نخواهد شد. افزون بر آن، برخلاف تصور مردم در نهایت این اقدام قانونی منتهی به تملک وثائقی می‌شود که چندان مطلوب بانک‌ها نیست و در کوتاهمدت به وجه نقد تبدیل نخواهد شد، بلکه بالعکس پس از تملک قانونی این وثایق، فروش آنها از طریق مزایده، مشکلات و دشواری‌های خاص خود را به دنبال دارد. پس بهتر است با مشتری بدهکار مدارا شود و به‌جای توسل به راهکار قانونی، راهکار بانکی دیگری جایگزین شود. اما به‌هرحال، براساس قرارداد تسهیلات، مشتری با نپرداختن به‌موقع اقساط تسهیلاتی که دریافت کرده، خود را مشمول وجه‌التزام تاخیر در پرداخت قرار می‌دهد که نرخ و فرمول بانکی آن مشخص است. بدین ترتیب، در حالت معوق شدن تسهیلات بانکی، بدهی مشتری بدهکار شامل اصل تسهیلات دریافت‌شده تسهیلات و به همراه سود این تسهیلات و به اضافه مبلغی که در اثر تاخیر در پرداخت اقساط به‌عنوان خسارت یا وجه‌التزام بر ذمه وی قرار گرفته و باید به بانک بپردازد.

شاید طرح مسئله «ربح مرکب» از این نقطه آغاز شود، یعنی اگر بانک با تمدید مدت قرارداد فعلی یا تغییر نوع تسهیلات با مهلت دادن به مشتری موافقت کند، در این صورت، آیا می‌تواند مجموع مطالبات خود از مشتری بدهکار (شامل اصل و سود و جرائم تاخیر و همچنین هزینه اقدامات قضایی مانند حق‌الوکاله وکیل منتخب بانک و هزینه‌های دادرسی و ثبتی) را یک‌جا محاسبه و بابت مدتی که به مشتری فرصت پرداخت یا امهال می‌دهد، سود قبل و بعد از سررسید تسهیلات و همین‌طور سود جرائم تاخیر را از مشتری مطالبه کند؟ در صورت پاسخ مثبت، آیا این پدیده همان «سود و ربح مرکب» نیست؟ برای یافتن پاسخ منطقی به این پرسش باید موازین دستورالعمل امهال را که به تأیید کمیته فقهی بانک مرکزی رسیده و در شهرپورماه سال گذشته به شبکه بانکی کشور رسما ابلاغ شده، در نظر داشت. این موازین عبارت است از:

اول؛ امهال تسهیلات ترتیباتی متفاوت از قرارداد اولیه دارد که ممکن است به تشخیص بانک مرکزی شامل تقسیط مجدد، تمدید قرارداد تسهیلات، تجدید قرارداد تسهیلات یا تبدیل قرارداد فعلی به قرارداد دیگری باشد.

دوم؛ در تسهیلات مشارکتی امهال مطالبات از طریق تمدید قرارداد قبل یا بعد از سررسید امکان‌پذیر است.

سوم؛ اتخاذ تصمیم درخصوص وثیقه و تعیین میزان پرداخت بخشی از مبلغ مطالبات برای امهال، در اختیار هیات‌مدیره مؤسسه اعتباری است. ضوابط این موضوع به تصویب هیات‌مدیره هر بانک می‌رسد و به شعب بانک یا موسسه اعتباری ابلاغ می‌شود.

چهارم؛ برابر ماده ۶ دستورالعمل امهال، مطالبات بانک از مشتری بدهکار (شامل اصل تسهیلات پرداخت‌شده، سود و فواید مرتب بر آن) براساس توافق قابل امهال است بنابراین مبلغ یا مبالغ وجه‌التزام یا جریمه و خسارت تاخیر قابل امهال نیست و بایستی در مورد نحوه پرداخت آن به‌صورت نقدی یا قسطی بین بانک و مشتری به‌صورت جداگانه توافق شود.

پنجم؛ در تمامی روش‌های امهال به وجه‌التزام تاخیر تأدیه، سود و وجه‌التزام تاخیر تأدیه تعلق نمی‌گیرد. این امر بدین معناست که به مطالبات امهالی بانک‌ها (شامل اصل و سود تسهیلات قبل از تاخیر در پرداخت) هم سود تعلق می‌گیرد و هم خسارت یا وجه‌التزام تاخیر تأدیه، اما به مبالغ



چگونه سهام عدالت خود را آزاد کنیم؟

### جزئیات آزادسازی سهام عدالت

آزادسازی سهام عدالت شش ماه زودتر از موعدی که وعده داده شده بود، اتفاق افتاد و به زودی بازار سرمایه میزبان حضور تعداد قابل توجهی سهامدار می‌شود. در این راستا به مشمولان سهام عدالت حدود یک ماه فرصت داده شده تا درباره نحوه مدیریت سهام خود تصمیم بگیرند.

به گزارش ایسنا، ماجرای لایحه ساماندهی سهام عدالت با موضوع اصلاح مواد ۳۴ تا ۳۸ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی پس از تصویب هیات وزیران جهت طی تشریفات قانونی در ۱۸ دی ۱۳۹۶ به مجلس شورای اسلامی ارسال شد، اما با گذشت حدود دو سال از ارسال لایحه ساماندهی سهام عدالت به مجلس شورای اسلامی، این لایحه همچنان در انتظار بررسی در صحن علنی مجلس و تصویب مجلس‌نشینان بود تا نحوه آزادسازی و چگونگی انتقال آن مشخص شود. در نهایت اوایل زمستان سال ۱۳۹۸ بود که خبری به نقل از علیرضا صالح، رئیس سازمان خصوصی‌سازی مطرح شد مبنی بر اینکه «سهام اجاره حداکثر تا آبان سال ۹۹ آزادسازی می‌شود و در اختیار مردم قرار می‌گیرد.»

در نهایت و در سیزدهم بهمن سال گذشته، رئیس سازمان خصوصی‌سازی در پاسخ به سئوالی در مورد آزادسازی سهام عدالت توضیح داد: «رئیس‌جمهور و وزیر اقتصاد به مقام معظم رهبری برای کسب اجازه ایشان نامه نوشته‌اند و ما منتظر پاسخ این نامه هستیم؛ یعنی ممکن است اصلا به مجلس شورای اسلامی نرسد و از طریق اجازه مقام معظم رهبری این کار را انجام دهیم. سازوکار در قالب شرکت‌های سرمایه‌گذار استانی یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری معامله‌پذیر و منطقه‌ای انجام خواهد شد. اگر تا پایان امسال (۱۳۹۸) اجازه رهبری را کسب کنیم تا پایان آبان‌ماه سال آینده (۱۳۹۹) سهام عدالت را آزاد خواهیم کرد.»

#### ۲ مسیر پیش روی سهامداران

اما آزادسازی سهام عدالت به آبان‌ماه نرسید و سه‌شنبه هفته گذشته، مقام معظم رهبری با صدور ابلاغیه‌ای با درخواست رئیس‌جمهور برای آزادسازی سهام عدالت موافقت کرد. به فاصله یک روز و از صبح چهارشنبه گذشته در سامانه سهام عدالت (به نشانی SMANSE.IR) گزینه‌ای تحت عنوان «آزادسازی سهام عدالت» اضافه شد تا مشمولین با ورود به آن بتوانند طرح آزادسازی خود را انتخاب کنند. به طور کلی، دو راه پیش روی سهامداران سهام عدالت قرار دارد. راه نخست این است که فرد مدیریت و مالکیت سهام را به دست گرفته و نسبت به فروش سهام خود اقدام کند. البته به نظر می‌رسد در این راه محدودیت‌هایی برای مشمولان وجود دارد. برای مثال ممکن است هر شخص فقط اجازه فروش ۳۰درصد از سهام خود را در هر دوره داشته باشد.

اما در راه دوم مشمولان می‌توانند به صورت غیرمستقیم و از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذار استانی اقدام کنند. در این راستا در صورتی که مشمولان، سهام عدالت خود را نفروشند و اختیار اداره و مدیریت آنها را به شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت بدهند، سازوکاری فراهم می‌شود که در آینده مشمولان مالک واحدهای صندوق‌های قابل معامله این شرکت‌ها شوند. البته مشمولان می‌توانند برای تصمیم‌گیری تا زمانی که شورای عالی بورس در خصوص جزئیات هر کدام از روش‌ها تصمیم‌گیری کند (که بازه زمانی ۱۰ روزه برای آن مشخص شده است) منتظر بمانند. همچنین باید توجه داشته باشند که عدم مراجعه آنها به سامانه تا مهلت تعیین شده به این معناست که نمی‌خواهند مدیریت سهام خود را به صورت مستقیم انجام دهند.

در این میان، یکی دیگر از اتفاقاتی که برای مشمولین سهام عدالت رخ خواهد داد، صدور کد بورسی برای آن دسته از مشمولینی است که کد ندارند؛ موضوعی که وزارت امور اقتصادی و دارایی در اولین جلسه کمیته اجرایی آزادسازی سهام عدالت به آن اشاره کرده و مقرر شده تا با سرعت لازم نسبت به صدور کد بورسی برای همه دارندگان سهام عدالت اقدام شود. طبق آخرین آمارها، ۴۹ میلیون و ۴۲ هزار و ۱۱۱ نفر مشمول سهام عدالت هستند که از این تعداد ۴۶ میلیون و ۵۶۷ هزار و ۳۴۹ نفر در قید حیات هستند بنابراین وراث مشمولینی که در قید حیات نیستند در صورتی می‌توانند از این طرح استفاده کنند که فرآیند انتقال را انجام داده باشند.

#### برای فروش سهام عدالت احتیاط کنید

با آزادسازی سهام عدالت گمانه‌زنی‌ها دربارۀ چگونگی این اتفاق به فصل مشترک اقتصاددانان تبدیل شده است. در همین زمینه، لطفعلی بخشی به مردم توصیه کرد که سهام خود را به سهماه‌های موجود در بازار سرمایه تبدیل نکنند یا اگر مایل به فروش هستند، سهام خود را در چهار قسط با فاصله زمانی دو تا سه ماهه بفروشند.

او دربارۀ اثرات آزادسازی سهام عدالت بر اقتصاد و مردم، گفت: اگر قرار است به کسانی که سهام عدالت دارند، مجوز داده شود تا بتوانند سهام خود را بفروشند؛ توصیه می‌کنم که یک تمهیدی اندیشه‌شود تا مردم نتوانند تمام سهام خود را به صورت یکجا بفروشند زیرا در پیی این امر، یک هجومی به بازار سرمایه رخ خواهد داد که قیمت‌ها کاسته می‌شود و چیزی عاید این سهامداران نخواهد شد.

به اعتقاد بخشی، باید یک تمهیداتی دیده شود تا سهامداران تشویق شوند که سهام خود را به سهام‌هایی که وجود دارد تبدیل کنند و اگر مایل به فروش هستند، سهام خود را در چهار قسط با یک فاصله زمانی دو تا سه ماه بفروشند. بنابراین نباید با آزادسازی سهام عدالت اجازه داد که هجوم گسترده‌ای وارد بورس شود، زیرا خیلی از سهامداران که به پول نیاز دارند، سهام خود را به قیمت پایین می‌فروشند و وقتی که تمام سهامداران برای فروش سهام خود به بازار سرمایه هجوم بیاورند، صف فروش تشکیل می‌شود و قیمت سهام کاهش می‌یابد.

این اقتصاددان با بیان اینکه دولت با این اقدام تمهیدی در نظر گرفته که در سهامداران این نوع سهام با فروش آن پولی به دست بیاورند، گفت: در این زمینه باید توجه شود که این سهامداران ضرری نبینند.

آیا واگذاری سهام شرکت‌های دولتی به معنای خصوصی‌سازی است؟

# شکست خصوصی‌سازی ایرانی



بازوی کارشناسی مجلس، دولت باید قبل از آزادسازی سهام عدالت، تدبیری برای دهک‌های پایین درآمدی که مشمول سهام عدالت نیستند و فرزندان تازه متولدشده مشمولان بیندیشد، چراکه افراد متمکن فراوانی در مشمولان سهم عدالت حضور دارند و در طرف دیگر، مشمولان مستحق فراوانی هستند که به دلیل ناقص بودن سازوکار شناسایی از سهام عدالت کنار گذاشته شدند. این موضوع باعث شده هر نوع تصمیم درباره آزادسازی سهام عدالت به دلیل احساس تبعیض شدید در افشار جامانده با اما و اگرهای زیادی مواجه باشد.

همان‌طور که مرکز پژوهش‌ها می‌گوید، علی‌رغم صراحت قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ در شناسایی علمی شش دهک پایین درآمدی به‌عنوان مشمولان توزیع سهام عدالت، آنچه که در عمل اتفاق افتاد، ورود اقشار مختلف به‌جای دهک‌های درآمدی بود. از سوی دیگر، دولت هیچ برنامه‌ای برای متولدین جدید که مشمول دریافت سهام عدالت هستند، ارائه نکرده و متولدین جدید در هر طبقه‌ای که قرار گیرند، مشمول دریافت سهام عدالت نخواهند بود. این موضوع در لایحه پیشنهادی «ساماندهی توزیع سهام عدالت» نیز مسکوت است و تنها در آن گفته شده که نیم ثابت افراد جدید و برخورداری آنها از سهام عدالت به آیین‌نامه اجرایی موکول می‌شود.

طبق بررسی‌ها، از جمعیت ۸۰ میلیون نفری کشور کمتر از ۵۰ میلیون نفر جزو مشمولان سهام عدالت هستند و در نتیجه دولت باید قبل از آزادسازی سهام عدالت در نحوه شناسایی مشمولان بازنگری کند، وگرنه احساس تبعیض و ناعدالتی و به دنبال آن، نارضایتی اجتماعی به وجود خواهد آمد و خاطرات تلخی همانند افزایش قیمت بنزین در افکار عمومی باقی خواهد گذاشت.

#### از ضرورت آزادسازی تا امکان خصوصی‌سازی

این روزها جدا از آزادسازی سهام عدالت، صحبت از واگذاری سهام شرکت‌های دولتی در بازار سرمایه است. ۱۰درصد از سهام شستا (شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی) در بورس واگذار شده و برنامه واگذاری سهام دولت در سه بانک ملت، تجارت و صادرات ایران و دو شرکت بیمه‌ای البرز و اتکالی امین در جریان است. درست است که با واگذاری سهام شرکت‌های دولتی، پروسه خصوصی‌سازی در ایران جان تازه‌ای پیدا کرده، اما مدیریت دولت در اقتصاد و مداخله مستقیم در بازارها همچنان وجود دارد. این ویژگی تاریخی خصوصی‌سازی ایرانی است که دولت شرکت‌های بزرگ را واگذار می‌کند، اما این واگذاری به معنای تغییر مدیریت آن نیست؛ چه در پیش و چه پس از انقلاب، دولت به دنبال واگذاری شرکت‌های دولتی بوده و نه تغییر مالکیت آن و نه به بهای کنار گذاشتن مدیریت اقتصاد.

خصوصی‌سازی ایرانی شوربختانه تنها در معنای «واگذاری» به کار رفته و این در حالی است که مفهوم خصوصی‌سازی بر دو ویژگی اقتصاد دولتی تکیه دارد؛ اگر «اقتصاد دولتی» بر دو پایه «مالکیت شرکت‌های دولتی» و «مداخله دولت در سازوکار بازار» استوار است، خصوصی‌سازی بدیلی برای هر دو ویژگی است؛ یعنی هم مالکیت شرکت‌های دولتی باید به بخش خصوصی واگذار شود و هم دولت از مدیریت اقتصاد کنار رود. به همین دلیل است که به اعتقاد اقتصاددانان بازار آزاد نظیر موسی غنی‌نژاد، آزادسازی مقدم بر خصوصی‌سازی است، یعنی دولت باید از یکسو مالکیت شرکت‌های دولتی را واگذار کند که به این واگذاری، «خصوصی‌سازی» می‌گویند و از سوی دیگر نباید در ساز و کار بازار دخالت کند که به این عدم مداخله، «آزادسازی» می‌گویند بنابراین خصوصی‌سازی به آزادسازی وابسته است و تا آزادسازی صورت نگیرد، خصوصی‌سازی امکان بروز نمی‌یابد.

چالش مهم دیگر این است که واگذاری سهام شرکت‌های دولتی هیچ تحول مدیریتی در این شرکت‌ها و ساختار تصمیم‌گیری آنها به‌وجود نمی‌آورد و همین امر، فلسفه این واگذاری را زیر سؤال می‌برد. وقتی مالکیت شرکت‌های دولتی با مردم است و دولت به نمایندگی از ملت آن را مدیریت می‌کند، چگونه است که آنچه در مالکیت مشاع مردم است، بار دیگر به مردم واگذار می‌شود!

اما سال‌های پرالتهاب پس از انقلاب و کارنامه اقتصاد دولتی در دهه ۶۰ ثابت کرد که این ایده‌نواسته به کارآمدی بنگاه‌های اقتصادی منجر شود بنابراین با پایان جنگ و روی کار آمدن «دولت سازندگی» و آنچه بعدها به سیاست «تعدیل ساختاری» معروف شد، «اقتصاد دولتی» به محاق رفت و شکل باتری از اقتصاد تجویز شد. جالب است که واژه «تعدیل» با کلمه «عدالت» از یک ریشه است و آنچه تا همین چند سال پیش از اصول راستین و جان‌مایه‌های انقلاب بود، با گذشت یک دهه بعد برای محدودکردن آنچه «تصدیگری دولتی» در اقتصاد ایران نامیده می‌شد، به کار رفت.

#### سیاست‌های اصل ۴۴ و جان تازه خصوصی‌سازی

با ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی در سال ۱۳۸۴ بود که خصوصی‌سازی حیات تازه‌ای پیدا کرد؛ مجموعه سیاست‌هایی که فعالیت بخش خصوصی در اقتصاد ایران را به رسمیت شناخت و مهم‌ترین هدف آن همانا غیردولتی کردن اقتصاد برای افزایش کارایی بنگاه‌های اقتصادی بود. با اینکه هم‌اکنون حدود ۱۵ سال از ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی می‌گذرد، اما شواهد نشان می‌دهد که اقتصاد ایران کماکان دولتی مانده و با امتزاج دولت و بخش خصوصی، موجود افلیجی به نام «خصولتی» متولد شده است.

به عبارت دیگر، با ابلاغ این سیاست‌های اصلاح اقتصادی قرار بود که مدیریت بخش عمده‌ای از اقتصاد به دست بخش خصوصی سپرده شود؛ اما به نام «خصوصی‌سازی»، «خصولتی‌سازی» اتفاق افتاد و نه‌تنها معضل «اقتصاد دولتی» و ناکارآمدی نظام اقتصادی حل نشد، بلکه ناخواسته معضل «اقتصاد خصولتی» و شبه‌دولتی‌ها هم به وجود آمد.

اصطلاح «خصولتی» البته جایی در زبان شناسی فارسی ندارد و از ترکیب دو کلمه «خصوصی» و «دولتی» پدید آمده است. در واقع، با اجرای ناقص خصوصی‌سازی بود که اصطلاح «خصولتی» وارد ادبیات اقتصادی ایران شد و در رسانه‌ها و مطبوعات در انتقاد از نتیجه معکوس خصوصی‌سازی به کار رفت.

در فاصله سال‌های اجرای خصوصی‌سازی در اقتصاد ایران، گزارش‌های نهادهای پژوهشی نشان می‌دهد که تنها بخش اندکی از واگذاری‌ها به بخش خصوصی واقعی رسیده است. در برآوردی که نهاد پژوهشی مجلس انجام داده، فقط ۱۳درصد از واگذاری‌ها برای بخش خصوصی واقعی بوده است. در حالی که برخی‌ها این برآورد مرکز پژوهش‌ها را خوش‌بینانه می‌دانند، اتاق بازرگانی ایران در برآوردی بدبینانه‌تر معتقد است که تنها ۵درصد از واگذاری‌ها سهم بخش خصوصی واقعی شده است. به نظر می‌رسد بسیاری به بخش خصوصی واقعی باعث شده است تا بخش خصوصی، حلقه مفقوده توسعه اقتصادی و مهم‌ترین دلیل شکست خصوصی‌سازی ایرانی باشد؛ بخشی که با ظهور خصولتی‌ها در اقتصاد ایران به حاشیه رانده شد و هم‌پای جامعه مدنی در این سال‌ها و زیر سیطره نهاد دولت، تحیف‌تر و ضعیف‌تر از قبل به زندگی نباتی خود ادامه داده است.

#### مصداق بی‌عدالتی در طرح «سهام عدالت»

«سهام عدالت» پرهیاهوترین تجربه واگذاری در اقتصاد ایران است. در دولت محمود احمدی‌نژاد بود که سهام ۴۹ شرکت دولتی مشمول اصل ۴۴ قانون اساسی در چارچوب «سهام عدالت» و با اهداف «تامین عدالت اجتماعی»، «فقرزدایی» و «گسترش سهم بخش تعاون در اقتصاد ایران» به مردم واگذار شد. با اینکه قرار بود ابتدا دهک‌های درآمدی، مبنای این طرح قرار بگیرد و به افشار ضعیف و آسیب‌پذیر، توجه بیشتری شود، ولی با مینا قرار گرفتن دهک‌های جمعیتی، بسیاری از شهروندان ولو با میزان درآمد جزو مشمولان این طرح قرار گرفتند و همین امر باعث نفع‌های بسیار به سهامی شد که از قضا نام «عدالت» را بر پیشانی خود داشت.

در گزارشی که مرکز پژوهش‌ها چندی پیش در مورد آسیب‌شناسی آزادسازی سهام عدالت منتشر کرد، از توجه به دهک‌های جمعیتی به‌جای دهک‌های درآمدی و عدم پویایی مشمولان به‌عنوان مصادیق بی‌عدالتی در این طرح یاد کرد. به اعتقاد

<b>ایمان ولی‌پور</b>
ایمیل: <b>IvanKaramazof@yahoo.com</b>

این روزها با آزادسازی «سهام عدالت» و واگذاری سهام شرکت‌های دولتی در بازار سرمایه، «خصوصی‌سازی» جان تازه‌ای گرفته، اما به نظر می‌رسد آنچه به نام «خصوصی‌سازی» در اقتصاد ایرانی آرموده شده است، فرسنگ‌ها با مفهوم واقعی آن فاصله دارد.

سیر تاریخی «خصوصی‌سازی» به سال‌های پس از جنگ جهانی دوم برمی‌گردد که بنگاه‌های بزرگ اقتصادی در فرانسه، انگلستان و … ملی شدند، اما پس از گذشت سه دهه و با شکست این رویکرد اقتصادی، این کشورها در چرخشی تاریخی دست به خصوصی‌سازی زدند. در واقع، مفهوم خصوصی‌سازی (Privatization) در اواخر دهه ۷۰ میلادی در تقابل با مفهوم ملی‌سازی (Nationalization) شکل گرفت و با بن‌بست رسیدن سیاست‌های اقتصاد دولتی، خصوصی‌سازی به‌عنوان بدیلی برای پوست‌اندازی نظام اقتصادی مطرح شد.

در همین زمان و برخلاف تحولات اقتصاد جهانی، معادلات اقتصاد ایران در وضعیتی کاملاً متفاوت رقم خورد و با وقوع انقلاب اسلامی شرکت‌ها و بنگاه‌ها همگی دولتی شدند. در واقع، وقوع انقلاب و جنگ باعث شد تا اصلاحات اقتصادی یک دهه پس از آنچه در اقتصاد جهانی رخ داد، در ایران اتفاق بیفتند و این تاخیر تاریخی، یک واگرایی عمیق میان کلیت اقتصاد ایران و جهان ایجاد کرد که البته هنوز هم در شروع سومین دهه از هزاره سوم میلادی به‌واسطه تحریم‌ها ادامه دارد بنابراین با آزادسازی «سهام عدالت» و واگذاری سهام شرکت‌های دولتی در بورس به نظر می‌رسد پروسه خصوصی‌سازی همچنان با تاخیری تاریخی در اقتصاد ایران به شکل آزمون و خطا در حال اجراست.

#### رد پای خصوصی‌سازی در اقتصاد معاصر ایران

تاریخچه خصوصی‌سازی ایرانی به ما می‌گوید که برای ردیابی این مفهوم باید به چند دهه قبل برگردیم. برخلاف آنچه تصور می‌شود، سابقه خصوصی‌سازی به «دولت‌سازندگی» و سال‌های پس از جنگ برمی‌گردد. قدمت خصوصی‌سازی در ایران بالاتر از این حرف‌هاست و به سال‌های پیش از انقلاب بازمی‌گردد. حتی می‌توان پا را فراتر گذاشت و تا شهریور ۱۳۲۰ هم عقب رفت. وقتی در این بزنگاه تاریخی و با ورود متفقین به ایران، دولت رضاشاه برافتاد، در نقدهایی که به عملکرد او شد، یکی دولتی‌سازی اقتصاد بود و اینکه رضاشاه اقتصاد را کاملاً دولتی کرده و شرکت‌های بزرگ دولتی بنا کرده بود. یعنی نقد دولتی‌سازی اقتصاد در آن دوره هم جریان داشته و از اولین تجربه شکل‌گیری دولت مدرن در ایران، نقادی اقتصاد دولتی نیز به چشم می‌خورد.

اولین تجربه خصوصی‌سازی در دوره پهلوی دوم رخ داد و رد پای این مفهوم در اصل سیزدهم «انقلاب سفید» پیداست. عنوان اصل ۱۳ انقلاب سفید، «گسترش مالکیت واحدهای صنعتی و تولیدی» بود و مطابق آن می‌بایست ۹۹درصد سهام شرکت‌های دولتی (به غیر از شرکت‌های نفت و فولاد) در مدت پنج سال واگذار می‌شد. همانطور که موسی غنی‌نژاد اشاره می‌کند، اصل ۱۳ انقلاب سفید را می‌توان آغاز خصوصی‌سازی در ایران نامید. البته در آن سال‌ها عنوان «خصوصی‌سازی» در توجیح این قانون به کار نرفت و از عنوان «مردمی کردن اقتصاد» به‌جای آن استفاده شد. با این‌همه، انقلاب ۱۳۵۷ بزرگ‌ترین سند شکست این پروسه خصوصی‌سازی بود و وقوع انقلاب به روشنی نشان داد که ایده موردنظر محمدرضا پهلوی در «مردمی کردن» اقتصاد به موفقیت نینجامیده است.

ایده «مردمی‌سازی اقتصاد» پس از انقلاب نیز به شکل دیگری دنبال شد و البته این مردمی‌کردن به همان معنای دولتی کردن اقتصاد ایران بود. در نتیجه به موازات تغییر نام کوچک‌ها، خیابان‌ها و میدان‌ها که به‌جای کلمه «شاه» پسوند «ملت» پیدا کردند، در بدنه اقتصاد ایران نیز صنایع و کارخانه‌ها ملی شده و بانک‌های خصوصی به نام «انقلاب» مصادره شد.

با موافقت رهبری ر آزادسازی سهام عدالت حالا مشمولان می‌توانند سهام عدالت خود را بفروشند. در این میان، اقتصاددانان به مردم توصیه کرده‌اند که در فروش سهام عدالت خود عجله نکنند، زیرا با توجه به شرایط مناسب بورس در این روزها، ممکن است ارزش سهام عدالت تا چند وقت دیگر چندین و چند برابر ارزش کنونی آن شود.

در همین زمینه، وحید شقاقی با برشمردن کارکردهای مثبت آزادسازی سهام عدالت به رونق‌بخشی بازار سرمایه و افزایش قدرت خرید مردم اشاره کرد و گفت: اکنون بازار سرمایه به سرعت در حال رشدکردن است و قیمت سهام با رشد بالایی مواجه شده است. بر اثر آزادسازی سهام عدالت مردم متوجه خواهند شد که سهامدار کدام



## یادداشت

با اجرای توافق اوپک پلاس از روز جمعه

### قیمت نفت افزایش یافت

توافق تاریخی اوپک‌پلاس برای کاهش روزانه ۹٫۷ میلیون بشکه رسماً از روز جمعه آغاز شد و قیمت نفت تحت تاثیر این توافق افزایش یافت. بهای معاملات نفت برنت برای تحویل در ژوئیه که معاملاتش از دیروز جمعه آغاز شد، با ۳۴سنت معادل ۱٫۳درصد افزایش، به ۲۶ دلار و ۸۲ سنت در هر بشکه رسید. نفت برنت روز پنجشنبه ۱۲درصد و در آوریل حدود ۱۱درصد افزایش قیمت داشت اما این شاخص از ابتدای سال ۲۰۲۰ تاکنون تحت تاثیر پاندمی کرونا حدود ۶۰درصد نزول کرده است. همچنین بهای معاملات نفت آمریکا برای تحویل در ژوئن با ۷۰ سنت معادل ۳٫۷درصد افزایش، به ۱۹ دلار و ۵۴ سنت در هر بشکه رسید.

طبق گزارش شرکت تحقیقاتی ریس‌تاد انرژی، با اجرای کاهش تولید اوپک و متحدانش شامل روسیه، ناترازی میان عرضه و تقاضای نفت در ماه مه نصف شده و به ۱۳۶ میلیون بشکه در روز خواهد رسید و در ژوئن به ۶۱ میلیون بشکه در روز کاهش خواهد یافت. لوییس دیکسون، تحلیلگر بازار نفت در شرکت ریس‌تاد انرژی در این باره گفت: «اگرچه این وضعیت نسبت به آوریل بهبود قابل توجهی را نشان می‌دهد اما بازار نفت هنوز ترمیم نشده و مسئله مخازن نفت هنوز مطرح است.»

نظرسنجی رویترز نشان داد که تحلیلگران انتظار دارند قیمت‌های نفت امسال با وجود کاهش محدودیت‌های قرنطینه و کاهش تولید از سوی کشورهای تولیدکننده بزرگ، کاهش بیشتری پیدا کند زیرا اقدامات مذکور اشیاع عرضه را برطرف نخواهد کرد. برخی از تحلیلگران برآورد کرده‌اند که میزان تقاضا حدود ۳۰ میلیون بشکه در روز کاهش پیدا کرده و هنوز قسمت‌های زیادی از جهان، مردم را تحت قرنطینه نگه داشته‌اند.

رویترز از اولتیماتوم ترامپ به سعودی‌ها خبر داد

### پشت پرده توافق تاریخی اوپک پلاس

خبرگزاری رویترز در یک گزارش انحصاری درباره پشت پرده توافق کاهش تولید اوپک‌پلاس به تشریح تلاش‌های پشت پرده مقامات آمریکایی پرداخت و نوشت: در حالی که آمریکا سران عربستان سعودی را برای خاتمه دادن به جنگ قیمت با روسیه تحت فشار قرار داده بود، دونالد ترامپ به آنها یک اولتیماتوم داد. به گزارش ایسا، چهار منبع آگاه به رویترز گفتند: رئیس جمهور آمریکا در تماس تلفنی که دوم آوریل با محمد بن سلمان، ولیعهد عربستان داشت، گفت که اگر اوپک، کاهش تولید نفت را آغاز نکند، او قدرتی برای توقف قانونگذاران از تصویب قانونی برای خارج کردن نیروهای نظامی آمریکا از عربستان سعودی نخواهد داشت. تهدید برای تغییر اتحاد استراتژیک ۷۵ ساله که پیش از این گزارش نشده بود، در کمپین فشار آمریکا برای پیشبرد توافق تاریخی کاهش تولید نفت محسوری بود و یک پیروزی دیپلماتیک برای کاخ سفید به شمار رفت.

ترامپ ۱۰ روز پیش از اعلام توافق تاریخی کاهش تولید اوپک پلاس برای مقابله با افت تقاضا در بحران پاندمی کرونا، این پیام را به شاهزاده سعودی داد. یک مقام آمریکایی آگاه از این مذاکرات در دولت ترامپ به رویترز گفت: محمد بن سلمان که عملاً قدرت را در عربستان در دست دارد، به حدی از این تهدید غافلگیر شد که به مشاورانش دستور داد اتفاق را ترک کنند تا وی به صورت خصوصی به این گفت و گو ادامه دهد.

این اقدام تمایل شدید ترامپ برای حمایت از صنعت نفت آمریکا در برابر ریزش بی‌سابقه قیمت نفت را بارز کرد. همچنین این اقدام برخلاف موضع همیشگی رئیس جمهور آمریکا در انتقاد از اوپک بابت افزایش هزینه‌های انرژی برای مردم آمریکا از طریق کاهش تولید بود که در نتیجه قیمت بنزین را بالا می‌برد. اکنون ترامپ از اوپک می‌خواست تولید نفت خود را کاهش دهد.

یک مقام ارشد آمریکایی به رویترز گفت: دولت ترامپ به سران سعودی گوشزد کرد بدون کاهش تولید نفت، هیچ راهی وجود ندارد که کنگره آمریکا را از تصویب محدودیت‌هایی که به خروج نیروهای نظامی آمریکا از عربستان سعودی منتهی می‌شود، متوقف کند، با این حال در جلسه مطبوعاتی روز چهارشنبه کاخ سفید زمانی که رویترز از ترامپ درباره تهدید وی برای خروج نیروهای نظامی آمریکا از عربستان سعودی سوال کرد، رئیس جمهور آمریکا گفت که چنین چیزی به بن سلمان نگفته است: «تصور می‌کنم محمد بن سلمان و ولادیمیر پوتین، رئیس جمهور روسیه بسیار منطقی بودند و می‌دانستند مشکلی دارند و سپس توافق اتفاق افتاد.» ترامپ با پاسخ به این پرسش که چه حرفی به ولیعهد سعودی زده است، گفت: آنها شرایط دشواری برای رسیدن به توافق داشتند و من تلفنی با وی گفت‌وگو کردم و توانستیم درباره کاهش تولید توافق کنیم. دفتر رسانه‌ای دولت عربستان سعودی درباره این گزارش اظهارنظر نکرد اما یک مقام سعودی که مایل نبود نامش فاش شود، تاکید کرد که این توافق به منزله اراده همه کشورهای مشارکت‌کننده در گروه اوپک پلاس از جمله روسیه بود. این مقام سعودی بدون اظهارنظر درباره مذاکرات میان سران آمریکا و ریاض گفت: عربستان سعودی، آمریکا و روسیه نقش مهمی در توافق جدید کاهش تولید اوپک پلاس ایفا کردند و بدون همکاری ۲۳ کشور عضو این گروه، چنین توافقی قابل دستیابی نبود.

تحت فشار ترامپ، کشورهای تولیدکننده نفت جهان ۱۲ آوریل با بزرگ‌ترین کاهش تولیدی که تاکنون مذاکره شده بود، موافقت کردند. اوپک، روسیه و سایر متحدان‌شان موافقت کردند تولیدشان را ۹٫۷ میلیون بشکه در روز معادل ۱۰درصد از تولید جهانی در مه و ژوئن کاهش دهند. نیمی از این کاهش تولید توسط عربستان سعودی و روسیه انجام می‌گیرد که بودجه‌شان وابستگی زیادی به درآمدهای نفت و گاز دارد و هر یک از این دو کشور باید تولیدش را ۲٫۵ میلیون بشکه در روز کاهش دهد. با وجود اعلام این توافق، روند نزولی قیمت‌های نفت ادامه یافت و بهای معاملات نفت آمریکا به زیر صفر سقوط کرد. نفت برنت که شاخص قیمت بازار جهانی است از رکورد بالای ۷۰دلار به محدوده ۱۵ دلار در هر بشکه سقوط کرد که از زمان ریزش قیمت نفت در سال ۱۹۹۹ بی‌سابقه بود، با این حال توافق اوپک پلاس فارغ از تاثیری که روی بازار نفت خواهد داشت، نمایش تاثیر آمریکا روی تولید جهانی نفت نیز بود.

# «خواب آشفته نفت»



بخشی از کاهش تولید مکزیک بار دیگر در مقابل دوربین‌ها نشستند تا پیشنهادهای نشست ۹ آوریل را نهایی کنند؛ نشستى که با لیخند وزیر انرژی مکزیک طولانی نشد. ۲۳ کشور عضو اوپک و غیراوپک بر توافق کاهش تولید در سه مرحله به ترتیب ۹ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه برای مدت دو ماه، ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه برای شش ماه و یک و نیم میلیون برای یک سال و چهار ماه به توافق رسیدند. مهلت این توافق امضا شده تا ۳۰ آوریل ۲۰۲۲ میلادی خواهد بود، با این حال تمدید این توافق در دسامبر ۲۰۲۱ میلادی بررسی خواهد شد. نتیجه دو شب شب‌زنده‌داری و مذاکره.

۱۳ آوریل: سعودی آرامکو که اعلام قیمت‌گذاری رسمی فروش نفت خود را چند بار تا زمان نهایی‌شدن توافق کاهش تولید به تأخیر انداخته بود بلافاصله یک روز پس از نهایی‌شدن توافق کاهش تولید قیمت‌گذاری رسمی نفت خام (OSP) برای فروش نفت خام صادراتی خود در ماه مه به مقاصد مختلف را اعلام کرد که براساس آن قیمت فروش محموله‌های نفت خام صادراتی خود به مقصد آسیا را برای عرضه در ماه مه کاهش داد و ضمن ثابت نگه داشتن قیمت فروش به اروپا، قیمت فروش برای تحویل در ماه مه به مقصد آمریکا را افزایش داد. یک منبع صنعتی مطلع از فرآیند قیمت‌گذاری در این باره به خبرگزاری رویترز گفت: کاهش قیمت فروش نفت صادراتی عربستان به مقصد آسیا نشان‌دهنده تقاضای ضعیف و افزایش قیمت برای آمریکا و ثابت ماندن برای اروپا نشان‌دهنده بنیان‌ها و توافق کاهش تولید جهانی است.

۱۴ آوریل: برنامه‌ریزان انرژی تگزاس در نشستى شش‌ساعته سخنان موافقان و مخالفان تولیدکننده نفت در ایالت تگزاس بودند، تولیدکنندگانی که روزانه حدود ۵ میلیون بشکه نفت خام تولید می‌کنند و اینک با پیشنهاد کاهش ۲۰درصدی نفت خود که معادل یک میلیون بشکه در روز می‌شود، روبه‌رو هستند. در این نشست دو شرکت تولیدکننده بزرگ منطقه پرمیس Pioneer و Parsley با موافقان اصلی کاهش تولید روزانه یک میلیون بشکه اعلام کردند اگر اقدامی انجام نشود شیل به شکل تأسیس‌فاری مانند صنعت زغال‌سنگ محو می‌شود. شرکت Plains نیز اعلام کرد که انتظار دارد به دنبال تکمیل ظرفیت انبار برای ذخیره‌سازی نفت خام در آمریکا ۴ میلیون بشکه در روز از تولید نفت خام در آمریکا متوقف شود که بخش اعظم آن در ماه مه محقق خواهد شد. تولیدکنندگان شیل روزهای سختی را پشت سر می‌گذارند.

۱۸ آوریل: ذخیره‌سازی ۱۶۰ میلیون بشکه نفت در کشتی‌های نفتکش هم از وقایع حیرت‌انگیز ماه آوریل بود. ۶۰ نفتکش هر کدام با ظرفیت حداکثر ۲ میلیون بشکه نفت را در خود ذخیره کردند. آخرین باری که مقدار ذخیره شنساور به مقدار کوفنی نزدیک شد، سال ۲۰۰۹ بود که معامله‌گران پیش از بارگیری نفت موجود در ذخیره‌سازی، بیش از ۱۰۰

آنچه در بازار مسکن طی ۱۰ روز نخست بازگشایی رخ داد

## رگه‌های تغییر رفتار در بازار مسکن

به مدت مشابه سال قبل کاهش یافته است، اما در شرایط فعلی بازار کماکان از کمبود فایل‌های مناسب و به قیمت رنج می‌برد. تنها عاملی که به عنوان سقف مقاومتی در رشد لجام گسیخته قیمت‌ها عمل می‌کند، توان پایین متقاضیان خانه اولی است؛ به طوری که اغلب خرید و فروش‌ها از نوع جابه‌جایی و تبدیل به احسن است. فرسید پورحاجت، کارشناس بازار مسکن، تعطیلات نوروزی و شیوع ویروس کرونا را علت افت شدید معاملات و ثابت قیمت دانسته و مدعی شد: تحولات بازار مسکن در یک ماه گذشته نمی‌تواند بیان‌کننده وضعیت واقعی آن باشد و در اردیبهشت‌ماه متغیرهای اثرگذار بر بخش مسکن خود را نشان می‌دهند. به گفته پورحاجت، افت شدید بازارهای مالی از جمله مسکن در فروردین ماه قابل پیش‌بینی بود و به دلیل شیوع بیماری کرونا به‌جز بازار بورس، تمامی بازارها با رکود شدید مواجه بودند، با این وجود وضعیت معاملات مسکن در فروردین ماه بیان‌کننده اوضاع واقعی آن نیست و انتظار داریم متغیرهایی مثل نرخ تورم، نرخ دستمزد، عوارض، مالیات و قیمت ارز به تدریج در ماه‌های آینده اثرگذاری خود را بر بازار مسکن نشان دهد. او با بیان اینکه نمی‌توان به سه مدت طولانی تقاضای مسکن را عقب انداخت، افزود: درست است که تقاضای واقعی به علت جهش قیمت‌ها سرکوب شده، اما این برای بخش مسکن که پیشرو است و می‌تواند در

آوریل پر حادثه بازار نفت سرانجام تمام شد؛ ماهی که بزرگان نفتی مقابل هم قرار گرفتند، توافق طولانی اوپک پلاس التیامی برای بازار رنجور نفت نشد، ذخیره‌سازی نفت بر روی آب به رقم بی‌سابقه ۱۶۰ میلیون بشکه رسید، قیمت نفت پایین و پایین‌تر آمد و سرانجام «دوشنبه سیاه» برای شاخص دلپوتی‌آی آمریکا در بیستم آوریل رقم خورد. آیندگان از آوریل سال ۲۰۲۰ بسیار خواهند گفت، همانند ماه مارس. در همین باره، «شاننا» در گزارشی به بازخوانی حوادثی پرداخته که در یک ماه گذشته بر بازار جهانی نفت گذشته است. در این گزارش می‌خوانیم:

۳ آوریل: «من هزار درصد با شما هستم. این کسب و کاری مهم و تجارتي بسیار حیاتي است و صادقانه بگويم شما بسيار منصف بوده‌ايد و قيمت‌های انرژی را برای مدت طولانی منطقی نگه داشتید.» این جمله رئیس جمهوری آمریکا در دیدار با مدیران شرکتهای نفتی آمریکا برای محدودیت عرضه در سوم آوریل (۱۵ فروردین‌ماه) است. او حسایی از روسیه و عربستان به دلیل آغاز جنگ نفتی پس از شکست مذاکرات اوپک پلاس در ششم مارس عصبانی است: «این بازاری آزاد است و عربستان و روسیه باید جنگ قیمتی که به راه انداخته‌اند و سبب ریزش قیمت‌ها شده است را حل کنند!» آمریکا حاضر به محدودیت عرضه نیست.

۴ آوریل: شاهزاده فیصل بن فرحان آل سعود، وزیر امور خارجه عربستان سعودی به اظهارات ولادیمیر پوتین، رئیس جمهوری روسیه که پس از ویروس کرونا و کاهش تقاضا، سعودی را به دلیل خروج از توافق کاهش تولید اوپک پلاس و افزایش تولید و اعلام تخفیف‌های گسترده برای فروش نفت عامل ریزش قیمت نفت معرفی کرد، اینگونه واکنش نشان داد: «روسیه از این پیمان خارج شده و اظهارات مطرح شده درباره خروج عربستان از پیمان اوپک پلاس عاری از حقیقت است.» مشابه این واکنش را شاهزاده عبدالعزیز بن سلمان، وزیر انرژی عربستان سعودی هم داشته است. جنگ نفتی وارد فاز تازه‌ای شد.

۹ آوریل: نشست فوق‌العاده اوپک و غیراوپک پس از کشمش‌های فراوان و پس از مذاکرات ترامپ و پوتین ۹ آوریل برگزار شد. وزیران نفت و انرژی ۲۳ کشور برای نخستین بار از طریق وینار با هم مذاکره کردند. نشستى که بیش از ۱۰ ساعت به درازا کشید و به دلیل مخالفت مکزیک با نحوه تخصیص سهمیه کاهش تولید به شکست انجامید. وزیر انرژی عربستان در این نشست در مقابل پیشنهادهایی که خواستار کنار گذاشتن مکزیک از جمع کشورهای غیرعضو اوپک بود، اصرار بر مشارکت همه کشورهای عضو و غیرعضو اوپک داشت. در این نشست پیشنهاد کاهش تولید در سه مرحله مطرح شد که برای نخستین مرحله روزانه ۱۰ میلیون بشکه تعیین شد. این توافقنامه تنها با مخالفت یک کشور در مقابل موافقت ۲۲ کشور به نتیجه نرسید. تصمیم در اوپک برمبنای اجماع است.

۱۲ آوریل: وزیران نفت و انرژی اوپک پلاس یکبار دیگر پس از گفت‌وگو عربستان و مکزیک و پس از قول مساعد رئیس‌جمهوری آمریکا مبنی بر جبران

سال جهش تولید به اقتصاد کشور کمک کند، اصلاً خوب نیست.

دبیر کانون انبوه‌سازان، رکود تورمی را گزینه محتمل برای آینده بازار مسکن دانست و گفت: مادامی که تولید مسکن از تقاضای مصرفی عقب باشد و از طرف دیگر نرخ ارز روند صعودی داشته باشد، نمی‌توان بازار مسکن را کنترل کرد.

به گفته پورحاجت، باید امیدوار باشیم قیمت دلار افزایش پیدا نکند، چراکه تاثیر خود را بر قیمت مصالح ساختمانی و آهن‌آلات ایجاد خواهد کرد. از طرف دیگر مالکان واحدهای آماده با هر نوع تغییر نرخ ارز قیمت پیشنهادی مسکن را بالا می‌برند؛ چراکه انتظارات تورمی را در نظر می‌گیرند بنابراین دولت باید با ارائه بسته‌های تشویقی به سازندگان بخش خصوصی، بخش ساخت و ساز را به حرکت درآورد. اگر این اتفاق بیفتد بازار مسکن کنترل خواهد شد.

گفتنی است طبق اعلام بانک مرکزی، تعداد معاملات مسکن شهر تهران در فروردین‌ماه ۱۳۹۹ به ۱۲۴۳ ققره رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۸۷٫۸ و ۳۳٫۷درصد کاهش نشان می‌دهد. میانگین قیمت نیز ۱۵۳ میلیون تومان بود که نسبت به اسفند پارسال ۲۰۱درصد کاهش و نسبت به فروردین پارسال ۳۵٫۷درصد افزایش یافته است.

**بانک نامه**



**پیام تسلیت مدیرعامل بانک پاسارگاد به مناسبت درگذشت مرحوم رحیمی انارکی**

دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد در پیامی درگذشت ابوالقاسم رحیمی انارکی مدیرعامل بانک مسکن را تسلیت گفت. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، متن این پیام به این شرح است: «کل من علیها فان و یبقی وجه ربک ذوالجلال و الاکرام آیینهداران جمال و جلال پروردگار، با صفای دل و جلای جان سرچشمه خیر و رحمت و برکت می‌شوند و با توکل بر کبریای رحمت حضرت حق، امانتدار مهر و راستی عظیمی می‌گردند که از ازل بر شاه‌های آسمان‌ها و زمین سنگینی می‌نمود.

ضایعه درگذشت برادر ارجمندمان، جناب‌آقای ابوالقاسم رحیمی انارکی، که یک عمر عاشقانه و خالصانه با رویکردهای سازنده، خدماتی ارزنده را به هم‌میهنان شریف‌مان ارائه کرده‌اند، زخمی بر پیکره اقتصاد ایران است. عاشقان صادق آبادانی و سازندگی در این مرز و بوم پرگهر، هرگز مدیریت دلسوزانه، اهتمام مشفقانه، تلاش مجذانه و صراحت و جدیت دلاورانه ایشان را در به ثمر نشاندن بارقه‌های مهر و امید و گره‌گشایی از کار مردم، از یاد نخواهند برد.

ضمن ارج نهادن به ثمرات حضور پرخیز و برکت آن مرحوم، این مصیبت را به خانواده محترم ایشان، اعضای محترم هیأت‌مدیره و همکاران پرتلاش و متعهد بانک مسکن، تسلیت عرض می‌نمایم و از آستان لطف پروردگار برای آن مرحوم رحمت و مغفرت و برای بازماندگان، صبر، شکیبایی و طول عمری با عزتمندی و سلامتی مسئلت دارم.»

رئیس بانک مرکزی اعلام کرد

**ضرورت واگذاری سهام شرکت‌های وابسته به بانک‌ها در بورس**

رئیس کل بانک مرکزی در تازه‌ترین یادداشتش به تشریح وام بنگاه‌های آسیب‌دیده از کرونا، ضرورت واگذاری سهام شرکت‌های وابسته به بانک‌ها در بورس و انتشار اوراق بدهی پرداخت و نوشت: «در اجرای تصمیمات ستاد ملی مقابله با کرونا، سیستم بانکی تاکنون بیش از ۱۹۰۳ هزار میلیارد تومان وام قرض‌الحسنه به خانوارهای بارانگه‌گیر پرداخت کرده و درحال تدارک منابع لازم جهت اجرای مرحله دوم طرح و پرداخت تسهیلات ۱۲درصدی به بنگاه‌ها و واحدهای آسیب‌دیده از کرونا هستیم.

باتوجه به اقبال مردم به حضور در بازار سرمایه، عرضه سهام شرکت‌های دولتی و بانک‌ها و تکمیل سهام شناور شرکت‌های بورسی از ضرورت‌های ایجاد تعادل در عرضه و تقاضا و عمق بخشیدن به بازار سرمایه است. در راستای اجرای ضوابط قانونی کاهش بنگاهداری بانک‌ها، بخشنامه‌ای را درخصوص ضرورت واگذاری سهام شرکت‌های وابسته به بانک‌ها در بورس صادر کردم. نحوه اقدام و عملکرد بانک‌ها، شاخص مهم ارزیابی عملکرد مدیران بانک‌ها در همراهی با سیاست‌های اقتصادی دولت است.

درخصوص کسری بودجه دولت، ناشی از سقوط شدید قیمت نفت و فرآورده‌های نفتی، برای چندمین بار تأکید می‌کنم در شرایط حاضر اقتصادی، انتشار اوراق بدهی روش مناسب‌تری برای تأمین کسری و نیز جلوگیری از پولی کردن کسری بودجه و تورم است. بانک مرکزی آماده استفاده گسترده از عملیات بازار باز، برای کمک به دولت و رشد اقتصاد کشور است.

دولت با انتشار اوراق بدهی، نه‌تنها می‌تواند نیازهای خود را پوشش دهد، بلکه به تعمیق بازار بدهی و اصلاح ترانزنامه بانک‌ها نیز کمک کرده و ابزار کنترل بهتر تورم را در اختیار بانک مرکزی قرار می‌دهد. سطح پایین بدهی‌های دولت نسبت به استانداردهای دنیا و روند آتی نرخ سود حقیقی و رشد اقتصادی، افق مناسبی در پیش روی دولت برای استفاده از این ابزار قرار داده است.»

جدیدترین آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد

**رشد ۴۴درصدی تعداد چک‌های برگشتی**

حدود یک میلیون و ۳۶ هزار فقره چک به ارزش حدود ۱۷۷ هزار میلیارد ریال در اسفندماه ۱۳۹۸ در کل کشور برگشت داده شد که نسبت به بهمن‌ماه از نظر تعداد ۴۴.۲درصد و از نظر ارزش ۵۱.۹درصد افزایش داشته است.

براساس تازه‌ترین آمار بانک مرکزی، بالغ بر ۹ میلیون و ۵۰۰ هزار فقره چک به ارزشی بیش از ۱۴۹۴ هزار میلیارد ریال در اسفندماه ۹۸ در کل کشور مبادله شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۱.۲درصد و ۲۲.۶درصد افزایش نشان می‌دهد.

در ماه مورد گزارش در استان تهران حدود ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۷۹۰ هزار میلیارد ریال مبادله شد. در اسفندماه ۱۳۹۸ حدود ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۱۳۱۸ هزار میلیارد ریال در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۸.۲درصد و ۱۹.۵درصد افزایش نشان می‌دهد.

از کل تعداد و مبلغ چک‌های مبادله‌شده در ماه مذکور به ترتیب ۸۹.۱درصد و ۸۸.۲درصد وصول شده است. درصد تعداد و مبلغ چک‌های وصول شده در بهمن ماه ۱۳۹۸ به‌ترتیب معادل ۹۱.۶درصد و ۹۰.۵درصد و در اسفندماه ۱۳۹۷ به‌ترتیب برابر ۹۱.۲درصد و ۹۰.۶درصد بوده است.

حدود ۲ میلیون و ۹۰۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۷۰۵ هزار میلیارد ریال در اسفندماه ۱۳۹۸ در استان تهران وصول شد که از نظر تعداد ۸۹.۶درصد و از نظر ارزش ۸۹.۲درصد از کل چک‌های مبادله‌ای وصول شده است.

حدود یک میلیون و ۳۶ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۱۷۷ هزار میلیارد ریال در اسفندماه ۱۳۹۸ در کل کشور برگشت داده شده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۴۴.۲درصد و ۵۱.۹درصد افزایش نشان می‌دهد.

از کل تعداد و مبلغ چک‌های مبادله‌شده در ماه مذکور به ترتیب ۸۹.۱درصد و ۸۸.۲درصد برگشت داده شده است. درصد تعداد و مبلغ چک‌های برگشت داده شده در بهمن ماه ۱۳۹۸ به‌ترتیب معادل ۸۴.۴درصد و ۹۵.۵درصد و در اسفندماه سال ۱۳۹۷ به‌ترتیب برابر ۸۸.۸درصد و ۴۰.۹درصد بوده است.



۱۵درصدی مصوب شورای پول و اعتبار را می‌پردازد تا بلکه نقدینگی از بانک‌ها وارد بازارهای موازی نشود، اما هیچ‌گاه این ضرر و زیان پوشش داده نشد و اکنون بانک‌ها بر این باورند که باید نرخ سود را کاهش دهند تا منابع کمتری را برای ارائه سودهای سپرده بانکی اختصاص دهند. در این میان عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی از کاهش سهم شبه‌پول خبر می‌دهد و از سوی دیگر، بانک‌ها نیز می‌گویند که نقدینگی خوبی اکنون در اختیار دارند، تا جایی که حتی از انجام عملیات بازار بازاری که بانک مرکزی برای آنها تدارک دیده تا بخشی از نقدینگی آنها را تأمین کند، خیلی استقبال نمی‌کنند؛ اما به هر حال، اکثر قریب به اتفاق آنها تصمیم گرفته‌اند که نرخ سود بانکی را کاهش دهند. گزارش میدانی خبرنگار مهر از اجرای دستورالعمل نرخ ۱۵درصدی سود بانکی حکایت از آن دارد که بیشتر بانک‌ها برای پذیرش سپرده‌های جدید با همان نرخ ۱۵درصدی عمل می‌کنند و همچون سنوات گذشته، خیلی برای شکستن نرخ‌ها تلاش نمی‌کنند. یکی از متصدیان شعب بانک‌های دولتی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر در پاسخ به این سوال که نرخ سود بانکی ۱۵درصدی تا چه اندازه رعایت می‌شود، گفت: دستورالعمل اکید در این حوزه وجود دارد که نرخ سودی بیشتر از ۱۵درصد ارائه نشود و ما هم در شعبه خود این دستورالعمل را رعایت می‌کنیم. وی می‌افزاید: البته برخی از مشتریان با شنیدن خبر کاهش نرخ سود بانکی به ۱۵درصد تصورشان بر این بود که نرخ سود سپرده‌های سررسید نشده آنها نیز کاهش می‌یابد، در حالی که این چنین نیست و با مراجعه به شعب یا تماس، تلاش کردیم اطلاعات صحیح به آنها بدهیم. این متصدی شعبه بانکی می‌گوید: همه آن را به بازارهایی همچون بورس ببرد.

سپرده‌های قبلی تا زمانی که سررسید شوند، نرخ سود توافق شده بانکی را می‌گیرند و هیچ جای نگرانی نیست، اما اگر فردی برای گشایش سپرده جدید مراجعه کند، حتماً با نرخ سود ۱۵درصدی مواجه خواهد شد. یکی از متصدیان شعب بانک‌های خصوصی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر در پاسخ به این سوال که نرخ سود بانکی برای یک سپرده یک و نیم میلیارد تومانی چقدر است، گفت: این نرخ قابل مذاکره است و اگر چه در شرایط عادی به تمامی مشتریان نرخ ۱۵درصدی ارائه می‌شود، اما شاید بتوان مبلغ را به گونه‌ای دیگر پذیرش کرد که سود بالاتری اختصاص یابد، اما به هر حال باید شرایط را مطرح و در مورد آن تصمیم گرفت. این متصدی بانکی می‌افزاید: تعداد سپرده‌هایی که این روزها به بانک وارد می‌شود، بالا نیست و در مقابل، بسیاری از افرادی که از ماه‌های گذشته سپرده‌گذاری کرده‌اند، خیلی مراجعه قابل توجهی برای برداشتن سپرده خود نداشته‌اند بنابراین تغییر چندانی را نمی‌توان مشاهده کرد. وی می‌افزاید: اکنون برخی به فکر تغییر جهت سرمایه‌گذاری‌های خود هستند؛ اما به هر حال این به ریسک افراد بستگی دارد؛ به این معنا که افرادی که ریسک بالاتری را می‌پذیرند و توان سرمایه‌گذاری در بازارهای موازی را دارند، ممکن است سپرده‌های خود را بیرون بکشند، اما اکثر قریب به اتفاق افرادی که طی ماه‌های گذشته که حتی برخی بازارها همچون بورس هم جذاب بوده اما ریسک‌پذیری بالایی نداشته‌اند، همچنان بانک را مطمئن‌ترین جا برای سرمایه‌گذاری می‌دانند و سرمایه‌های خود را خارج نکرده‌اند. این بستگی به نوع تفکر و درجه ریسک‌پذیری افراد دارد که سپرده خود را بسته و پول آن را به بازارهایی همچون بورس ببرد.

نرخ سود سپرده بانکی در حالی در روزهای گذشته کاهش یافته است که اغلب شعب بانک‌ها در پاسخ به مراجعه مشتریان برای گشایش سپرده جدید اعلام می‌کنند که نرخ سود بانکی همان ۱۵درصد است، اما اگر مبلغ سپرده بالا برود، سود قابل مذاکره است. به گزارش مهر، فرمان کاهش نرخ سود بانکی به صورت غیررسمی از ساختمان میرداماد صادر شده است. بانک‌ها بدون اینکه دستورالعملی جدید از شورای پول و اعتبار و یا بانک مرکزی داشته باشند، این بار در یک توافق دسته‌جمعی تصمیم گرفته‌اند که نرخ سود را به همان ۱۵درصد مصوب شورای پول و اعتبار کاهش دهند و زمینه را برای پایین آوردن نرخ پول در شعب خود فراهم کنند. این تصمیم برای کاهش نرخ بهره بانکی در شرایطی اتخاذ شده است که هنوز هم در میان خود بانک‌ها، بر روی آن اختلاف نظرهای زیادی وجود دارد و عده‌ای بر این باورند که باید همچنان نرخ بالایی به سپرده‌های بانکی بدهند تا بتوانند پاسخگوی نیازهای اقتصادی باشند و عده‌ای دیگر، به دلیل وجود نقدینگی بالا در خود بانک‌ها بر این باور هستند که اکنون زمان آن رسیده نرخ سود کاهش یابد، تا هزینه تأمین مالی بتواند به تبع آن، کمتر شود. به هر حال این تصمیمی است که با یک اقدام جمعی در نظام بانکی، چند روزی است که عملیاتی شده و بانک‌ها براساس مصوبات شورای پول و اعتبار که حوالی سال‌های ۹۵ و ۹۶ گرفته شده است، عمل کنند. در این میان، برخی از صاحب‌نظران بانکی معتقدند که تا پیش از این، بانک مرکزی وعده داده بود که ضرر و زیان بانک‌ها برای عدم اعمال نرخ

تسهیلات یک میلیونی یارانه‌بگیران به کجا رسید؟

**آخرین خبرها از وام یک میلیونی**

از این رو با اتمام فرصت ارسال پیامک، مهلتی تا ۱۸ اردیبهشت تمدید شد تا جامندگان بتوانند درخواست خود را ثبت کنند.

اسامی خانوارهایی که توانسته بودند برای دریافت وام ثبت نام کنند طی دو مرحله آماده و به بانک مرکزی ارائه شد؛ به طوری که در مرحله اول ۱۷ میلیون و ۱۵۲ هزار و ۲۱ خانوار و در مرحله دوم نیز ۲ میلیون و ۲۶۶ هزار و ۲۶۳ خانوار در لیست دریافت‌کنندگان قرار گرفتند و پرداخت‌ها برای آنها انجام شد.

در این حالت حدود ۱۹ میلیون و ۴۱۹ هزار و ۴۶۳ خانوار مشمول دریافت وام یک میلیونی در دو مرحله شدند که البته طبق اعلام وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی حدود ۳۴ هزار نفر از خانوارهای لیست اول به دلیل مشکلاتی در حساب بانکی موفق به دریافت نشده بودند. بر این اساس تاکنون تا مرز ۱۹۴ میلیون خانوار

طی دو مرحله‌ای که وام یک میلیونی برای یارانه‌بگیران واریز شد، بیش از ۱۹ میلیون خانوار دریافت کردند، اما بیش از ۳ میلیون خانوار دیگر باقی مانده‌اند که وضعیت آنها مشخص نشده است.

به گزارش ایسنا، با اعلام تأمین مالی برای پرداخت وام یک میلیونی به ۲۳ میلیون خانوار یارانه‌بگیر، این امکان وجود داشت تا متقاضیان با ثبت درخواست خود بتوانند از این تسهیلات قرض‌الحسنه استفاده کنند.

اساسی فرآیندی که برای ثبت تقاضا تعریف شد برخی خانوارها به مشکل برخوردند، این در حالی بود که خواسته شد تا بعد از دریافت پیامکی از وزارت ارتباطات برای ثبت درخواست، به شماره ۶۲۶۹ با شماره همراه سرپرست خانوار پیامک ارسال کنند که این موضوع باعث شد برخی خانوارها از اعلام باز بمانند.

وضعیت سکه و طلا در هفته‌ای که گذشت

**سکه چقدر حباب دارد؟**

نایب رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران ادامه داد: در آخرین معاملات بازار جهانی، هر انس طلا، ۱۷۱۸ دلار دادوستد شده و امروز (جمعه) هم در همین محدوده بوده است. باتوجه به این نوسانات قیمت جهانی، ما افزایش قیمت ارز را در کشور داشته‌ایم. این در حالی است که عرضه سکه و طلا در بازار داخلی، بیش از تقاضاست و تنها تقاضایی که وجود دارد، برای سکه طرح جدید آن هم به جنبه سرمایه‌گذاری و نه خرید و فروش عادی بوده است.

وی افزود: خرید و فروش‌های عادی همچون قطعات کوچک‌تر سکه یا طلا و جواهر در یک رکود کامل به سر می‌برد و هیچ‌گونه تقاضایی وجود ندارد؛ به طوری که بسیاری از واحدها به دلیل همین رکود در بازار همچنان تعطیل هستند.

کشتی‌آرای با بیان اینکه سکه طرح جدید باتوجه به تقاضا به تعداد بیش از ۱۰ عدد خرید، تنها جنبه سرمایه‌گذاری دارد، گفت: به دنبال این تقاضا در طول یک هفته اخیر حباب حدود ۲۰۰ هزار تومانی بر روی قیمت سکه طرح جدید ایجاد

طبق اعلام نایب رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران، تحت تاثیر افزایش قیمت جهانی طلا به دنبال سقوط قیمت نفت و افزایش نرخ ارز در داخل، پس از چندماه که حباب سکه صفر شده بود، دوباره حباب ۲۰۰ هزار تومانی بر روی سکه طرح جدید ایجاد شده است که به دلیل افزایش تقاضا به جهت سرمایه‌گذاری است.

محمد کشتی‌آرای در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت بازار داخلی سکه و طلا طی یک هفته اخیر، بیان کرد: باتوجه به اینکه همچنان بازارهای جهانی و بازارهای مالی دنیا تحت تاثیر ویروس کرونا و کاهش قیمت نفت قرار دارند، کاهش قیمت نفت، تاثیر عمده‌ای بر روی بسیاری از شاخص‌ها و سهام داشته است؛ از سوی دیگر سبب کاهش ارزش دلار نیز شده است که به دنبال آن، تقاضا برای خرید طلا در بازارهای جهانی افزایش پیدا می‌کند. به همین دلیل هم هست که در هفته‌ای که گذشت، قیمت انس جهانی از ۱۷۰۰ دلار پایین نیامد و در محدوده ۱۷۰۵ تا ۱۷۳۰ دلار متغیر بود.

## یادداشت

## تحریم بورس ایران؛ شوخی یا جدی؟

سید حمیدرضا علوی  
تحلیلگر بازار سرمایه

دو تصمیم راهبردی دولت و نظام، یعنی عرضه «سهام شرکت‌های بزرگ دولتی و سهام عدالت» باعث شد بازار بورس به مرکز ثقل اقتصاد ایران در سال ۹۹ تبدیل شود. به همین دلیل اکنون بخش عمده‌ای از بحث‌های اقتصادی در داخل و خارج به سمت وضع حال و آینده بورس ایران رفته است.

در این میان، پاره‌ای نقطه نظرات و دغدغه‌های منطقی از سوی برخی تحلیلگران با انگیزه تقویت نقش هدایتگری و نظارتی دولت و بازارگردان مطرح می‌شود به ویژه درخصوص رشد غیرواقعی و حبابی برخی سهام‌ها هشدارهایی داده می‌شود.

در کنار بحث و گفت‌وگو کارشناسان اقتصادی، بازار کسانی که اغلب از دریچه سیاسی به مقوله سرمایه و معیشت جامعه نگاه می‌کنند، نیز داغ شده است.

بی‌شک، دوران تازه‌ای در بورس ایران آغاز شده است و با عرضه سهام دولتی‌ها، سهام عدالت و اقبال میلیونی شهروندان، با بازاری کاملاً نو مواجه هستیم. پوست‌اندازی و دگرذیسی بازار را به راحتی می‌توان در حرکت پرشتاب شاخص مشاهده کرد.

شناخت ابعاد و ماهیت تحول جدید در بورس ایران یک ضرورت است، اما متأسفانه در آن سوی فضای پرهیجان بازار شاهد گمانه‌زنی سیاسی عجیب هستیم. در همین گمانه‌زنی‌ها است که عده‌ای شایعه «خطر سقوط بورس» یا احتمال «ترکیدن حساب قیمتی» را مطرح می‌کنند و اخیراً نیز مدعی شده‌اند که بورس بعد از این، سبیل اصلی حمله اقتصادی و تحریم ترامپ خواهد بود.

این گمانه‌زنی سیاسی درباره سرنوشت بورس ابتدا از سوی برخی چهره‌های اپوزیسیون در رسانه‌های آن سوی آنها مطرح شد و متأسفانه ظرف روزهای اخیر توسط برخی از تریبون‌های داخلی نیز تکرار شده است. به طور مثال، یکی از فعالان اپوزیسیون که همیشه از تصمیم‌ها و رویدادهای داخلی تصویر فاجعه‌آمیز ارائه می‌کند، این بار نیز مدعی شد که سازمان بورس در آستانه تحریم قرار دارد و در صورت تحریم بورس، همه شرکت‌های عضو اتوماتیک در معرض تحریم قرار می‌گیرند و بورس فرو می‌پاشد.

یا برخی دیگر از مخالفان سیاست‌های دولت مدعی شدند که دولت روحانی با کشتاندن میلیون‌ها شهروند به بازار بورس، می‌خواهد سپر انسانی در برابر تحریم‌های احتمالی ترامپ بسازد. یعنی هزینه تحریم را بر طرف مقابل سنگین تر کند.

اما در این بحث و ادعاها که به نظر می‌آید، عمدتاً با انگیزه ایجاد ترس و تردید میان سهامداران جدیدالورود ارائه می‌شود، چند واقعیت مهم به عمد یا سهو نادیده گرفته می‌شود:

اول، بورس ایران اساساً هویت و مختصاتی متفاوت از بورس‌های شناخته شده بین‌المللی دارد بنابه همین تفاوت ماهوی، کمترین تأثیر از تحولات اقتصاد جهانی می‌پذیرد. به اتفاقات همین ایام کرونا نگاه کنید، بارها شوک تحلیلی کرونا باعث کاهش و سقوط ارزش سهام بازارهای نیویورک، لندن یا هنگ کنگ شد بی‌آنکه در بورس تهران اتفاق مهمی رخ دهد.

دوم، اغلب مبادلات مالی ایران با کشورهای دیگر هم‌اکنون تحت تحریم قرار دارد بنابراین حتی در صورت اعلام تحریم جدید از سوی ترامپ، خاصی رخ نخواهد داد.

تحلیلگران بازار سرمایه، برخلاف پیشگوییان سیاسی، عرضه سهام بزرگ دولتی‌ها و حتی آمدن سهام عدالت به بورس را اتفاقی مثبت می‌بینند. زیرا خروجی و نتیجه این اتفاقات، در بلندمدت به توسعه و عمق یافتن بازار منجر می‌شود ضمن آنکه مجوز بالاترین مقام نظام برای عرضه سهام عدالت، تضمینی مهم برای ایمنی بازار و آرامش خاطر سهامداران است.

آنچه تازه‌واردان برای حضور پایدار در بازار سهام باید بدانند

## الفبای ورود به بورس



وجود ندارد اما این روش فقط برای افراد حرفه‌ای و آشنا به بازار سرمایه توصیه می‌شود.

این کارشناس بازار سرمایه با تأکید بر اینکه سرمایه‌گذاری غیرمستقیم برای افرادی است که تخصص، تجربه و وقت کافی ندارند، اظهار کرد: این افراد می‌توانند از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری یا شرکت‌های سبدگردانی اقدام کنند. عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری به این صورت است که فرد به کد بورسی نیاز ندارد و فقط بونیت‌های (واحدهای سرمایه‌گذاری) صندوق را خریداری می‌کند. در نتیجه متوجه نمی‌شود چه سهمی برایش خرید یا فروش شده است. فقط از میزان سود و ضرر و اطلاعات کلی باخبر می‌شود.

به گفته وی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری به دو نوع غیرقابل معامله و قابل معامله تقسیم می‌شوند که صندوق‌های قابل معامله ETFها هستند که برای معامله آنها کد بورسی نیاز است. صندوق‌های غیرقابل معامله عموماً براساس صدور و ابطال هستند.

جوهری افزود: اکثر سبدگردان‌ها مبالغ کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان را نمی‌پذیرند. سبدگردان‌ها درصدی کار می‌کنند و ابتدا با متقاضی در مورد میزان درصدی که سهم سبدگردان می‌شود، توافق می‌کنند. در این روش هم فرد متوجه نمی‌شود چه سهمی خرید و فروش شده است.

## چند توصیه به افراد جدیدالورود به بازار سرمایه

وی سپس به جدیدالورودهای بازار سرمایه توصیه کرد که برای ورود به بازار سرمایه به هیچ عنوان اقدام به فروش مسکن و خودروی خود نکنند، از سایر افراد پولی به عنوان قرض یا وام بانکی نگیرند. بازار سرمایه در تمام دنیا، ریسک‌های خاص خود را دارد. به افراد جدیدالورود به بازار بورس اکیداً توصیه می‌شود شخصاً نسبت به خرید و فروش سهام اقدام نکنند و برای سرمایه‌گذاری، از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های سبدگردان تحت مجوز و معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار اقدام کنند. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: این نکته مهم را نیز مدنظر داشته باشند که حتی حرفه‌ای‌ترین معامله‌گران جهان نیز همواره در برخی از معاملات خود زیان کرده‌اند بنابراین انتظار سوددهی همیشگی سهام بازار، غیرمنطقی است و محقق نخواهد شد. هر فرد سرمایه‌گذار باید بداند که در هر معامله‌ای احتمال زیان نیز وجود دارد.

ورود به بورس، توصیه‌هایی را برای جدیدالورودها به این بازار ارائه کرد و گفت: هر فردی که قصد دارد کد بورسی دریافت کند و معاملات آنلاین انجام دهد، باید دو اقدام مراجعه به کارگزاری و ثبت نام در سهام (سامانه جامع اطلاعات مشتریان) را انجام دهد. به طور کلی ۱۰۷ کارگزاری مجوزدار در کشور وجود دارد و هر فردی که قصد گرفتن کد بورسی دارد باید به یکی از این کارگزاری‌ها مراجعه و فرم‌های مختلف از جمله فرم‌های مشتریان حقیقی، دستتیبی به سامانه معاملات آنلاین و... را پر کند و تحویل کارگزاری دهد تا کارگزاری به فرد دسترسی به سامانه آنلاین معاملات به کارگزاری را بدهد. البته فرم‌های مذکور در وب‌سایت اکثر کارگزاری‌ها موجود است و در دسترس متقاضیان قرار دارد.

وی ادامه داد: از طرف دیگر فرد برای اخذ کد بورسی باید احراز هویت شود. برخی کارگزاری‌ها این خدمت را مشتریان خود ارائه می‌دهند و برخی دیگر ارائه نمی‌دهند. چنانچه کارگزاری عملیات احراز هویت را برای متقاضی انجام ندهد، فرد باید به دفاتر منتخب پیشخوان دولت مراجعه کند. افراد باید توجه داشته باشند که فرآیند احراز هویت یک بار انجام می‌شود و چنانچه فرد بعد از مدتی قصد داشته باشد کارگزاری خود را تغییر دهد، نیاز به احراز هویت دوباره ندارد.

## تفاوت کارگزاری‌های بورسی با یکدیگر چیست؟

این کارشناس بازار سرمایه در ادامه به این سوال که تفاوت کارگزاری‌ها با یکدیگر چیست، پاسخ داد: اصلی‌ترین خدمت که همان خدمات معاملات آنلاین است، تقریباً توسط همه کارگزاری‌ها ارائه می‌شود و سایر خدمات کارگزاری‌ها با یکدیگر متفاوت است. برای مثال برخی کارگزاری‌ها خدمات عرضه و پذیرش، خدمات مربوط به بورس کالا و بورس انرژی دارند، برخی کارگزاری‌ها با مشتریان خود قرارداد خرید اعتباری امضا می‌کنند و یا مجوز مشاوره دارند. اطلاعات کارگزاری‌ها و خدماتی که ارائه می‌دهند در دسترس همه قرار دارد.

جوهری ادامه داد: کارگزاری‌های بزرگ‌تر مشتری، مراجعه‌کننده، دفتر و نیروهای بیشتری دارند اما ممکن است سامانه معاملاتی آنها نسبت به کارگزاری‌های کوچک‌تر بیشتر دچار اختلال شود. کارگزاری‌های بزرگ نیروهای پاسخ‌دهنده بیشتری دارند، اما اگر قرار باشد به هر علتی تماس‌های سهامداران با کارگزاری‌ها بیشتر شود، ممکن است مردم دسترسی کمتری به کارگزاری داشته باشند، زیرا ممکن است یک کارگزاری پنج نیرو و هزار مشتری داشته باشد اما کارگزاری بزرگ‌تر با ۲۰ نیرو باید به ۵۰ هزار مشتری پاسخ بدهد.

او با بیان اینکه متقاضیان ورود به بورس می‌توانند به صورت مستقیم یا غیرمستقیم سرمایه‌گذاری کنند، توضیح داد: مفهوم سرمایه‌گذاری مستقیم این است که فرد به طور مستقیم و شخصاً اقدام به خرید و فروش سهام، اوراق مشارکت و... کند. در این نوع سرمایه‌گذاری هیچ واسطه‌ای

رکوردی بی در پی شاخص بورس تهران، حمایت تمام قد دولت از بازار سرمایه و کاهش جذابیت بازارهای موازی باعث شده تا استقبال مردم از بازار سرمایه روز به روز بیشتر شود. در این شرایط کمتر کسی است که بانگ گسترش و سودآوری بورس را شنیده و برنامه‌های برای ورود به بازار سرمایه نداشته باشد. این در حالی است که بسیاری از علاقه‌مندان هنوز با الفبای بورس آشنا نیستند و حتی مطلع نیستند نخستین قدم چیست. به گزارش ایسنا، شاخص کل بورس که معاملات سال گذشته بورس را از ارتفاع ۱۷۸ هزار و ۶۵۹ واحد آغاز کرد، با ۳۳۴ هزار و ۲۴۱ واحد رشد، معادل ۱۸۷ درصد افزایش را به ثبت رساند و به ارتفاع ۵۱۲ هزار و ۹۰۱ واحد رسید. روند صعودی شاخص در سال جدید نیز ادامه یافت و شاهد ورود شاخص بورس به کانال ۸۰۰ هزار واحد بودیم. روند صعودی شاخص در برخی روزها واقعاً چشمگیر بود. به طور مثال چهارشنبه هفته گذشته شاخص کل ۳۱ هزار واحد صعود کرد تا رکورد خود را بشکند.

زمانی که این آمار در کنار عزم جزم دولت برای توسعه و گسترش بازار سرمایه قرار می‌گیرد و از طرف دیگر در شرایطی که مردم در شرایطی قرار دارند که نمی‌دانند با سرمایه‌های خرد و بعضاً کلان خود چه کنند تا ضمن حفظ سرمایه، بتوانند سود کسب کنند، طبیعی است که بازار سرمایه روز به روز بیشتر شاهد ورود سهامداران باشد.

## چند توصیه برای تازه‌واردان بورس تهران

می‌توان به جرأت گفت تب و تابی که امروز بین مردم برای ورود به بورس افتاده، بی‌سابقه است و حتی افرادی که کمترین دانش و تخصصی در این حوزه دارند، مصرانه در پی اخذ کد بورسی هستند، اما عدم داشتن تخصص مردم، موضوعی است که یکی از چالش‌های این حوزه به شمار می‌رود و همواره نقدهایی در مورد عدم اطلاع‌رسانی کافی و آموزش افراد به سازمان بورس وارد است.

در این روزها حتی مسئولان هم بارها تأکید کرده‌اند که اگر فردی دانش کافی برای خرید و فروش سهام ندارد، به صورت غیرمستقیم وارد این بازار شده و سرمایه خود را به صندوق‌های سرمایه‌گذاری یا سبدگردان‌ها بسپارد. هر چند به نظر نمی‌رسد این تأکیدات تأثیری در نحوه تصمیم‌گیری مردم داشته باشد و باید گفت اعتماد و شناخت مردم نسبت به صندوق‌های سرمایه‌گذاری بسیار کم است.

اما از مهم‌ترین توصیه‌ها برای افراد جدیدالورودی که از تخصص کافی برخوردار نیستند این است که از سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه با پول وام یا قرض خودداری کنند و با سرمایه کم وارد بازار شوند، هیچانی تصمیم نگیرند و نگاهی بلندمدت به بورس داشته باشند. در این میان اما هنوز بسیاری از علاقه‌مندان نمی‌دانند نخستین قدم ورود به بازار سرمایه چیست و یا بعد از ورود به این بازار و اخذ کد بورسی چه باید بکنند. در این راستا، احمد جوهری کارشناس بازار سرمایه با تشریح الفبای

## تجدید مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی (فشرده) یک مرحله ای (نوبت دوم)



شرکت آب و فاضلاب استان گلستان در نظر دارد: تجدید مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی (فشرده) یک مرحله ای پروژه های مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید: کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد. 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. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه در تاریخ ۹۹/۰۲/۱۰ می باشد.

ردیف	موضوع تجدید مناقصه	محلته دریافت اسناد	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)	زمان بازگشایی	ساعت بازگشایی	محل تعیین اعتبار	دستگاه نظارت
۱	تهیه و حمل کیت اندازه‌گیری شهرهای استان گلستان	۹۹/۰۲/۱۷	۶,۰۲۴,۰۰۰,۰۰۰	۳۰۱,۴۰۰,۰۰۰	۹۹/۰۲/۳۰	۸ صبح	عمرانی	سرپرست معاونت بهره‌برداری و توسعه آب
۲	تهیه و حمل تحویل و راه اندازی کنتورهای الکترومکانیکی شهرهای استان گلستان	۹۹/۰۲/۱۷	۵,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۵,۵۰۰,۰۰۰	۹۹/۰۲/۳۰	۸ صبح	عمرانی	سرپرست معاونت بهره‌برداری و توسعه آب

مهلت تسلیم پیشنهادها: تا ساعت ۱۳ روز دو شنبه مورخ ۹۹/۰۲/۲۹  
- فیزیک پاکت الف پس از بازگشایی در سامانه ستاد. در مهلت تعیین شده و لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب گلستان تحویل داده شود. رسته مورد نیاز، تولیدکننده یا نماینده گی مجاز فروش با مجوز معتبر از مراجع ذیصلاح

نشانی کارفرما استان گلستان، گرگان، میدان بسیج، سایت اداری، شرکت آب و فاضلاب استان گلستان  
به پیشنهادهای فائده‌آم، مشروط، مخدوش و پیشنهادهای که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.  
جهت دریافت اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۱۷۳۲۴۴۳۰۶ (دفتر قراردادها) تماس حاصل و یا جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس <http://lets.mporg.ir> به شماره فراخوان‌های (به ترتیب از چپ به راست): ۰۲۹۹۰۰۵۱۴۷۰۰۰۰۶-۰۲۹۹۰۰۵۱۴۷۰۰۰۰۶ مراجعه نمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۰۲/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۰۲/۱۳  
شناسه آگهی: ۸۷۲۶۲۲  
شرکت آب و فاضلاب استان گلستان

**فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران (عمومی دو مرحله ای)**

شماره مجوز: ۱۳۹۹۰۴۴۸

**شماره آگهی مناقصات: ۹۹/۱۰/۱۲**

**نوبت دوم**

شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران  
شرکت پالایش نفت آبادان (مجمعی خاص)

شرکت پالایش نفت آبادان در نظر دارد کتای موضوع مناقصات جدول ذیل را با مشخصات و شرایط کلی مشروحه از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای از سازندگان و تأمین کنندگان معتبر خریداری نماید.

ردیف	شماره مناقصه	شرح کتای	تعداد اقلام	مبلغ ضمانتنامه به ریال	حداقل اعتبار ارزیابی کیفی	ساعات بازگشایی پاکت فنی	تاریخ کشایی پاکت (الف و ب) شرکتی تایید شده در ارزیابی کیفی
۱	۱-۹۰-۹۳۳۱۱۰۴/ P۵	ARCA GLOBE CONTROL VALVE 2" WAY	۱	۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۶۵	۱۵/۴۵	۱۳۹۹/۰۱/۲۷
۲	۱-۹۰-۹۳۳۱۰۹۵/ P۵	LEVEL TRANSMITTER	۱۷	۳۸۱/۹۴۴/۱۱۱	۶۵	۱۵/۳۰	۱۳۹۹/۰۲/۲۴

- از کلیه شرکتی واحد شرایط ک آژادگی و توانایی انجام موضوع مناقصه/مناقصات مذکور را دارند دعوت می شود اسناد استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران (دفترچه شماره دو و معیارهای ارزیابی کیفی) یاضماف سایر اسناد مناقصه (ممن قرارداد شامل موافقتنامه شرایط عوض و خصوصی و شرایط شرکت در مناقصه فرم تقاضا PMR و فرم معیارهای ارزیابی فنی) موجود در شبکه اطلاع رسانی این شرکت به نشانی <http://WWW.abadan-ref.ir> را دریافت، پس از مطالعه و تکمیل به همراه کلیه مدارک مورد نیاز، اسناد مناقصه مربوطه، وفق برنامه زمان بندی فوق به کمیسیون مناقصات شرکت پالایش نفت آبادان تحویل نمایند.

- محل تشکیل جلسات و بازگشایی پاکت، آبادان - ساختمان دفتر مرکزی (جنرال آفیس) - طبقه دوم - سالن جلسات کمیسیون مناقصات

- تکمیل کلیه اطلاعات خواسته شده در فرمهای ارزیابی کیفی مناقصه گران بصورت دقیق و خوانا و ارسال تمامی مدارک و مستندات سوای کلیه و مالی و ... مربوطه به صورت کلیه برابر اصل (مسدود شده) که به اعضای محایبان اعفاء مجاز رسیده و معهور به مهر شرکت مناقصی باشد. در پاکت سر بسته از این است، در صورت عدم تکمیل و ارسال اسناد استعلام ارزیابی کیفی و سایر مدارک فوق التشرحه - صلاحیت شرکت کنندگان قابل بررسی نخواهد بود.

- نحوه ارزیابی کیفی و معیارهای مورد نظر، به شرح زیر به فرمهای مربوطه و پیوست اسناد استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران فوق الذکر می باشد.

- ارائه مدارک و سوایق ضروری هیچ گونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد و سایر اسناد و مدارک در صورت عدم تکمیل در هر کدام از مراحل مناقصه بصورت سر بسته عودت میگردد.

- پس از ارزیابی کیفی و مشخص شدن لیست کوتاه مناقصه/مناقصات مذکور، به شرکتی تایید شده در خصوص ارسال پاکت الف ب ج ت موعود مقرر در آگهی و اسناد مناقصه اطلاع رسانی خواهد شد.

- آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه/مناقصات از سامانه اینترنتی پالایشگاه: ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم

- آخرین مهلت تحویل دفترچه تکمیل شده شماره ۲ بانضمام اسناد مصدق شده کلیه برابر اصل مورد نیاز: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه

- پیشنهاد فنی میبایست مطابق با فرم تقاضا (PMR) و بر اساس فرم معیارهای ارزیابی فنی تهیه و ارسال گردد.

- نرخ پیشنهاد دهندگان بایستی مطوق بوده و شامل کلیه هزینه های مربوطه از جمله مالیات بر ارزش افزوده (بصور مجزا در پیشنهاد مالی درج گردد) و هزینه حمل باشد همچنین بر برگه پیشنهاد نرخ مدت اعتبار نرخ (سه ماه)، محل تحویل کتای (پالایشگاه آبادان) و مدت زمان تحویل کتای (با اسناد به اسناد مناقصه) درج گردد.

- تاریخ بازگشایی پاکت مالی متعاقب در جلسه بازگشایی پاکت فنی اعلام خواهد شد و شرکتی که پیشنهاد فنی آنها جزا حاقق امتیاز فنی گردد میبوانند ۷۴ ساعت قبل از بازگشایی پاکت مالی نسبت به ارسال نرخ اصلحی اقدام نمایند ضمن اینکه مراتب تهیه/عدم تهیه از طریق نایب اطلاع رسانی خواهد شد.

- ضمناً آگهی این شرکت در شبکه اطلاع رسانی شانا به نشانی [www.shana.ir](http://WWW.shana.ir) و همچنین پایگاه اطلاع رسانی این شرکت به نشانی <http://WWW.abadan-ref.ir> نیز پایگاه اطلاع رسانی مناقصات به نشانی [IETS.MPORG.IR](http://IETS.MPORG.IR) و سامانه کشوری نظارت بر مناقصات دستگامهای اجرایی [WWW.TENDER.BAZRESH.IR](http://WWW.TENDER.BAZRESH.IR) درج و قابل مشاهده می باشد.

**روابط عمومی - شرکت پالایش نفت آبادان**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۰۲/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۰۲/۱۳



## دفتر تجاری ایران و اوراسیا در آذربایجان شرقی راه اندازی می شود

وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد مقرر شده که در راستای تقویت و بهبود وضعیت صادرات به کشورهای همسایه در آذربایجان شرقی، به همت اتاق بازرگانی استان، دفتر تجاری ایران و اوراسیا راه اندازی شود.

به گزارش ایسنا، رضا رحمانی، پنجشنبه ۱۱ اردیبهشت، در جمع خبرنگاران در خصوص مشکلات نهاده‌های دامی، اظهار کرد: نهاده‌ها تاکنون فقط با ارز ۴۲۰۰ تومان وارد شده و دولت در مواردی که این ارز دولتی به نیامی تبدیل شده نیز تعرفه وارداتی را صفر کرده تا از افزایش شیب قیمت تمام شده کاسته شود. وی افزود: همچنین تسهیلاتی برای واردکنندگان فراهم شده تا به جای انحصار واردات، رقابت ایجاد شود؛ در بحث نهاده‌های دامی نیز توزیع نهاده‌ها همواره زیر نظر وزارت جهاد کشاورزی انجام شده و متناسب با هر واحد توزیع می‌شود.

به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: سقف قیمت مرغ نیز به دلیل هزینه تامین نهاده‌های دامی تعیین می‌شود و مسائلی هم که در خصوص مشکلات نهاده‌های دامی مطرح شده در دست پیگیری وزارت جهاد کشاورزی است.

رحمانی با اشاره به پیشرفت ۹۵ درصدی پروژه شبکه‌های آبیاری و زهکشی رودخانه مرزی ارس، گفت: این طرح مهم در صورت عملیاتی شدن، ۲۰۰ هزار تن به تولید محصولات آذربایجان شرقی می‌افزاید، اما متأسفانه فقط به دلیل عدم تخصیص اعتبار، کامل نشده و در معرض نابودی قرار دارد که دستور پیگیری برای تکمیل این پروژه صادر شده است.

وی در خصوص واحدهای صنعتی آسیب‌دیده از کرونا نیز اظهار کرد: دولت با ارائه تسهیلات از کسب و کارهای آسیب دیده از کرونا حمایت می‌کند، اما در خصوص واحدهای صنعتی آسیب‌دیده از کرونا اکنون در مرحله ارزیابی هستیم تا پس از جمع‌بندی حتماً حمایت‌های لازم انجام گیرد.

## مشکلی در تولید روزانه قارچ نداریم

رئیس انجمن پرورش دهندگان قارچ خوراکی گفت علی رغم شیوع ویروس کرونا، مشکلی در تولید قارچ وجود ندارد. مهدی رجبی، رئیس انجمن پرورش دهندگان قارچ خوراکی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه شیوع ویروس کرونا بر تولید قارچ تأثیری نداشته است، اظهار کرد: با وجود شیوع ویروس کرونا، تولید کنندگان قارچ مشکلی از حیث بازار فروش محصول شان ندارند.

وی افزود: با توجه به بسته بودن مرزها و عدم صادرات لطمه‌ای به صنعت قارچ وارد شد که خوشبختانه با بکارگیری برخی تدابیر و تبلیغات گسترده در خصوص اهمیت قارچ در ارتقای سیستم ایمنی بدن، سرانه مصرف ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش یافته است.

## نرخ هر کیلو قارچ فله ۱۵ هزار تومان

رجب‌ی از تعادل قیمت قارچ در بازار خبر داد و گفت: در حال حاضر هر کیلو قارچ فله با نرخ ۱۴ هزار تا ۱۵ هزار تومان و قارچ بسته‌بندی با احتساب ۲۰ درصد سود برای کارخانه به دست مصرف کننده می‌رسد.

## کاهش ۱۵ درصدی تولید قارچ در ماه رمضان

رئیس انجمن پرورش دهندگان قارچ خوراکی با اشاره به اینکه مشکلی در تولید روزانه قارچ نداریم، بیان کرد: طبق روال همه ساله تولید قارچ در ماه رمضان ۱۰ تا ۱۵ درصد کاهش می‌یابد، اما هم‌اکنون رقم دقیق تولید را نمی‌توان اعلام کرد.

وی ادامه داد: با توجه به افزایش ۲۱ درصدی حقوق و دستمزد، تورم، حمل و نقل و سایر عوامل تولید قیمت تمام‌شده در حال بررسی است، اما با هم‌اندیشی تولید کنندگان قیمتی را اعلام خواهیم کرد که به حفظ بازار مصرف کمک کند.

رجب‌ی در پایان تصریح کرد: با گسترش ویروس کرونا و رعایت شرایط بهداشتی، عرضه فله قارچ با مشکلاتی روبه‌روست، از این رو به تولید کنندگان توصیه می‌شود برای افزایش اطمینان خاطر مصرف کنندگان اقدام به بسته‌بندی قارچ‌های تولیدی کنند.

## کاهش قیمت لیموترش در راه است

رئیس اتحادیه بازرگانان میدان مرکزی گفت با عرضه انبوه محصول طی ۲۰ روز آینده از استان هرمزگان، قیمت لیموترش در بازار کاهش خواهد یافت. مصطفی دارایی‌نژاد، رئیس اتحادیه بازرگانان میدان مرکزی میوه و تره بار در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از عرضه انبوه لیموترش طی روزهای آتی خبر داد و گفت: با توجه به وضعیت مساعد تولید و عرضه انبوه محصول طی ۲۰ روز آینده از استان هرمزگان پیش‌بینی می‌شود که قیمت لیموترش در بازار کاهش یابد. وی قیمت کنونی هر کیلو لیموترش در میدان مرکزی میوه و تره بار را ۱۵ هزار تومان و خرده‌فروشی‌های سطح شهر ۱۸ هزار تومان اعلام کرد و افزود: با وجود نظارت بازرسان اتاق اصناف و تعزیرات، فروش با نرخ‌های بالاتر ممنوع است که بنابر دستور رئیس قوه قضائیه با احتکار کنندگان برخورد می‌شود. دارایی‌نژاد با اشاره به اینکه قیمت لیموی ریز در بازار بالاست، بیان کرد: در حال حاضر لیموترش سنگی چهارم در بازار عرضه می‌شود و از ابتدای ماه با عرضه لیموی آبیگری بازار به تعادل می‌رسد.

## واردات ۵ هزار تن لیموترش در راه است

رئیس اتحادیه بازرگانان میدان مرکزی با بیان اینکه مخالف واردات لیموترش هستیم، افزود: در شرایطی که ۲۰ روز تا برداشت محصول زمان باقی است، از این رو اگر تقاضا برای خرید لیموترش در بازار کاهش یابد، نیازی به واردات نداریم، اما در صورت کمبود طبق اظهارات سخنگوی تنظیم بازار ۵ هزار تن وارد خواهد شد. دارایی‌نژاد در پایان تصریح کرد: اتحادیه از ستاد تنظیم بازار درخواست کرده که برای واردات کمی دست نگه دارد، از این رو مغازه‌داران در سطح شهر سه تا چهار کیلو و میادین تا سقف سه کیلو اقدام به عرضه لیمو کنند.



علت شرایط حاکم بر جامعه و فشارهای اقتصادی تحمیل شده بر کشور به واسطه شیوع بیماری کرونا و تحریم‌ها، تخصیص ارز جهت ترخیص این کالاها از گمرک صورت نگرفته است.

این انجمن پیش‌بینی کرده بود در صورتی که توقف‌های متعدد و زمانبر در ثبت سفارش و تخصیص ارز به شیوه حاضر ادامه پیدا کند، با معضل بزرگ کمبود جهانی کالا و افزایش بی‌سابقه بیش از ۳۰ درصدی قیمت‌ها و تشنج دوباره در زنجیره عرضه و توزیع مواجه خواهیم شد.

حالا پس از گذشت دو هفته شرایط از آنچه که تصور می‌شد نیز بحرانی‌تر شده است. ادامه تعطیلی مراکز آموزشی و به تبع آن تمرکز بر آموزش آنلاین و البته معرفی برنامه کاربردی شاد برای استفاده آموزشی دانش‌آموزان، تقاضای موبایل را در بازار افزایش داده است. لازم به توضیح است از ابتدای سال ۱۳۹۹ تا نیمه اردیبهشت ماه تنها ۷۰۰ هزار دستگاه موبایل وارد کشور شده در حالی که مصرف ماهانه کشور یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه است. از این رو میزان موبایل وارد شده در فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۹ پاسخگوی تقاضای ایجاد شده در بازار نیست و همین موضوع باعث التهاب در بازار شده است.

تبلت و لوازم جانبی بر خود لازم می‌داند توضیحاتی را با هدف شفاف‌سازی و ارائه راهکار برون‌رفت از التهابات موجود در حوزه موبایل کشور ارائه دهد.

انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی به عنوان یکی از تشکل‌های تخصصی اتاق بازرگانی ایران، همواره با رصد تحولات بازار تلفن همراه، تحلیل شرایط مصرف موبایل در کشور و تحلیل بازار، نظرات کارشناسی خود را به دستگاه‌های ذی‌ربط و تصمیم‌گیران این حوزه اعلام کرده است. از این رو پس از دریافت گزارش واردات و مصرف کشور از سامانه همتا، این انجمن طی نامه‌ای، وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) و دیگر دستگاه‌های ذی‌ربط را از پیامدهای

پیش روی بازار تلفن همراه آگاه ساخت. در آن نامه اعلام کردیم که این انجمن معتقد است تنظیم بازار و برنامه‌ریزی تأمین کالای مورد نیاز کشور که به طور متوسط فرآیندی حدود ۵۰ روز از زمان سفارش‌گذاری تا مرحله آماده‌سازی و توزیع را داراست تنها با سفارش و تخصیص ارز منظم و ادامه‌دار و بدون وقفه امکان‌پذیر است. اما از اواسط اسفندماه با شیوع ویروس کرونا تا به امروز بخش عمده‌ای از تخصیص ارز بازرگانان این حوزه بی‌اقتضای منقضی شده است. این در حالی است که حجم عمده‌ای از کالا در گمرکات کشور دپو شده است که به

انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی طی بیانیه‌ای از افزایش قیمت تلفن همراه در روزهای اخیر خبر داد و اعلام کرد که اگر توقف‌های متعدد و زمانبر در ثبت سفارش و تخصیص ارز به شیوه حاضر ادامه پیدا کند، با معضل بزرگ کمبود جهانی کالا و افزایش بی‌سابقه بیش از ۳۰ درصدی قیمت‌ها مواجه خواهیم شد.

به گزارش ایسنا، در این بیانیه گفته شده که ادامه تعطیلی مراکز آموزشی و به تبع آن تمرکز بر آموزش آنلاین و البته معرفی برنامه کاربردی شاد برای استفاده آموزشی دانش‌آموزان، تقاضای موبایل را در بازار افزایش داده است. در مجموع عواملی همچون کمبود جهانی کالا به دلیل کرونا، بالا رفتن نرخ ارز، بسته شدن مرزها و محدودیت‌های ترانزیتی برای واردات کالا و معرفی اپلیکیشن شاد منجر به ایجاد عدم اطمینان بازار برای تأمین محصولات در آینده شده که در نهایت تمام این عوامل تعادل بین عرضه و تقاضا را برهم زده است.

متن این بیانیه در ادامه آمده است: «با توجه به تحولات بازار موبایل طی چند روز اخیر و افزایش قیمت گوشی تلفن همراه و تأثیر مستقیم آن بر بخش آسیب‌پذیر جامعه، انجمن واردکنندگان موبایل،

## کاهش واردات ۳۱ درصد از کالاهای مصرفی در سال ۹۸

داده‌ایم. وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص عرضه نهاده‌های دامی، تأکید کرد: حتی یک کیلو ذرت نهاده بدون نظر جهاد کشاورزی امکان واردات و یا توزیع ندارد؛ با هرگونه عرضه نهاده خارج از نظر جهاد کشاورزی برخورد قانونی می‌شود.

وی ادامه داد: در عید امسال، ۴ میلیون کالا در گمرک به دلیل عدم تخصیص ارز مانده بود که پس از پیگیری‌ها، ۲ میلیون کالا وارد کشور شد.

وی اظهار کرد: قیمت خرید گندم دولت از گندمکاران در سال گذشته، ۱۸۵۰ تومان بود که امسال به ۲۵۰۰ تومان افزایش یافته است؛ دولت تاکنون حدود ۴۰۰ هزار تن گندم به صورت نقدی از گندمکاران خریده است.

رحمانی با اشاره به مصوبه جلسه گذشته در خصوص مس آذربایجان، گفت: در حوزه مس آذربایجان ۱۴ هزار میلیارد تومان طرح در دست احداث داریم که دستاورد بسیار مهمی محسوب می‌شود.

که به حد نیاز در داخل کشور تأمین شود، محدودیت واردات دارد؛ تاکنون واردات ۲۵ درصد از کالاها (۱۵۲۹ کالا) ممنوع شده است.

به گزارش ایسنا، رحمانی اظهار کرد: یکی از دلایل کاهش مشکلات اقتصادی در سال گذشته علی‌رغم پتانسیل و ظرفیت تولید، توجه به ساخت داخل بود؛ در بحث کرونا نیز به دلیل وجود زیرساخت‌های صنعتی کشور، شاهد ساخت تجهیزات بهداشتی حتی به صورت تمام اتوماتیک در داخل کشور بودیم.

وی با بیان اینکه در بحث صادرات به کشورهای همسایه غفلت کرده‌ایم، گفت: سهم واردات کشورهای همسایه حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار است که وی با اشاره به میزان صادرات آذربایجان شرقی در سال گذشته، افزود: از این استان انتظار داریم تا با توجه به ظرفیت‌های خود، میزان صادرات و تولید خود را افزایش دهد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه سال گذشته، ۱۳۵ میلیون تن کالا صادر شده است، گفت در سال ۹۸، تولید حداقل ۷۵ درصد از محصولات چون پوشاک و لوازم خانگی افزایش یافته و واردات ۳۱ درصد از کالاهای مصرفی نیز کاهش یافت. به گزارش ایسنا، رضا رحمانی، ۱۱ اردیبهشت در جلسه ستاد اقتصاد مقاومتی آذربایجان شرقی، گفت: با شروع جنگ اقتصادی در سال ۹۷، پیش‌بینی می‌شد که کارخانجات تعطیل و کارگران اخراج خواهند شد، اما با امید و تلاش و برنامه‌ریزی توانستیم از این موقعیت عبور کنیم و میزان تولید و صادرات کشور را افزایش دهیم.

وی با اشاره به میزان صادرات آذربایجان شرقی در سال گذشته، افزود: از این استان انتظار داریم تا با توجه به ظرفیت‌های خود، میزان صادرات و تولید خود را افزایش دهد.

وی با تأکید بر افزایش میزان تولید در کشور، گفت: اکنون هر کالای با کیفیتی

## قیمت مرغ به ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان رسید

هزار تومان متضرر می‌شوند که استمرار این روند صنعت مرغداری را با چالش‌های متعددی روبه‌رو می‌کند.

نایب رئیس کانون صنفی مرغداران گوشتی متوسط قیمت هر قلمعه جوجه یک‌روزه را یک هزار و ۴۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: با وجود تعادل نسبی قیمت جوجه در بازار، اما تولید کنندگان مرغ مادر همچنان در حاشیه زیان هستند.

وی در پایان با اشاره به اینکه توزیع نهاده با نرخ مصوب تا حدودی تسهیل شده است، تصریح کرد: اگرچه هر کیلو ذرت با نرخ ۲ هزار و ۴۰۰ تا ۲ هزار و ۵۰۰ تومان و کنجاله سویا ۴ هزار و ۲۰۰ تومان در بازار آزاد عرضه می‌شود، اما توزیع از سوی پشتیبانی امور دام با نرخ مصوب در حال انجام است.

نظر می‌رسد دست‌هایی پشت پرده این ماجرا هستند. اسداله‌نژاد ادامه داد: در شرایط فعلی قیمت مرغ هیچ ارتباطی به عرضه و تقاضا یا نرخ مصوب ندارد، به همین خاطر از دستگاه‌های حاکمیتی انتظار می‌رود که هرچه سریع‌تر ورود کنند تا صنعت دچار آسیب نشود. به گفته این مقام مسئول، بسیاری از کارشناسان معتقدند که دست‌های پشت پرده همچون واسطه‌گران و دلالان یا افرادی که مرغ تحویل پشتیبانی امور دام می‌دهند، بر کاهش قیمت مرغ در بازار دامن می‌زنند، از این رو بخش حاکمیتی برای جلوگیری از اختلال در بازار باید ورود کند تا مشکل مرغداران مرتفع شود.

وی با اشاره به اینکه طی پنج ماه اخیر مرغداران زیان قابل توجهی را متحمل شدند، گفت: هم‌اکنون مرغداران به ازای فروش هر کیلو مرغ ۳

نایب رئیس انجمن صنفی مرغداران گوشتی گفت با وجود کاهش انباشت مرغ در واحدها و ازدیاد تقاضا، اما قیمت مرغ طی دو روز اخیر در بازار کاهش داشته است.

حبیب اسداله‌نژاد، نایب رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار مرغ اظهار کرد: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۷ هزار و ۲۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی ۱۰ هزار و ۵۰۰ تا ۱۰ هزار و ۷۰۰ تومان است.

وی با اشاره به اینکه تعادل نسبی در بازار مرغ ایجاد شده است، افزود: علی‌رغم کاهش انباشت مرغ در واحدهای مرغداری و ازدیاد تقاضا برای خرید، اما قیمت مرغ طی دو روز اخیر در بازار کاهش داشته است که به



اخبار

### فروش و عرضه خودرو معطل قیمت

تکلیف دستورالعمل قیمت‌گذاری خودرو برای سال ۹۹ هنوز مشخص نیست، حال آنکه این موضوع سبب بلاتکلیفی خودروسازان و سرگردانی مشتریان شده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، این بلاتکلیفی از آن جهت است که خودروسازان در انتظار دریافت دستورالعمل نهایی قیمت‌گذاری خودرو در سال جدید هستند تا به واسطه آن، محصولات پیش‌فروش شده را تحویل مشتریان دهند بنابراین چون هنوز تکلیف قیمت‌ها مشخص نشده، تحویل خودروهای پیش‌فروش شده نیز متوقف یا بسیار کند صورت می‌گیرد و از همین رو مشتریان هم دچار سرگردانی شده‌اند. هرچند طی سال جاری چند جلسه در راستای تعیین دستورالعمل قیمت‌گذاری خودرو برگزار شده، با این حال هیچ‌کدام نتیجه‌ای دربر نداشته‌اند.

حدودا سه هفته پیش بود که ستاد تنظیم بازار اعلام کرد در اولین جلسه سال جاری خود، موضوع قیمت‌گذاری خودرو را مورد بررسی قرار می‌دهد و دستورالعمل مربوطه را نیز اعلام می‌کند. این در حالی بود که جلسه نخست ستاد تنظیم بازار نتیجه‌ای در راستای تعیین دستورالعمل قیمت‌گذاری خودرو دربر نداشت و قرار شد در جلسات بعد، در این مورد تصمیم‌گیری شود. گفته می‌شود در این جلسه اختلاف نظر بر سر نحوه قیمت‌گذاری خودرو بسیار زیاد بوده و از همین رو دستورالعمل مربوطه نهایی نشده است. در این جلسه اما از شورای رقابت نیز دعوت به عمل آمده بود، شورایی که از شهریور ۹۷ و با تصمیم شورای هماهنگی اقتصادی سران سه قوه، از پروسه قیمت‌گذاری خودرو کنار گذاشته شد. حضور شورای رقابت در جلسه موردنظر این شائبه را به وجود آورد که شاید قرار است قیمت‌گذاری خودروهای داخلی باز هم زیر نظر این نهاد انجام شود، اما اتفاقات بعدی نشان داد فرمان قیمت همچنان در دست نهادهای دولت است.

با وجود آنکه گفته گمان می‌رفت ستاد تنظیم بازار در دومین جلسه سال جاری خود که هفته گذشته برگزار شد، تکلیف قیمت‌گذاری خودرو را مشخص کند، ماجرا پیچیده‌تر و صحبت از ورود کمیته خودرو به موضوع قیمت‌گذاری به میان آمد.

آنطور که دبیر انجمن خودروسازان در گفت‌وگو با شبکه اینترنتی اقتصاد ایران (کوابران) عنوان کرد، در جلسه دوم ستاد تنظیم بازار مقرر شده موضوع قیمت‌گذاری خودروهای داخلی در کمیته خودرو مطرح و در آنجا بررسی شود. با توجه به این گفته احمد نعمت‌بخش، گمان می‌رفت کمیته خودرو پس از سال‌ها دوباره احیا و قرار است تصمیمات مختلفی در حوزه صنعت و بازار خودرو کشور از جمله قیمت‌گذاری در آن گرفته شود. کمیته خودرو اتفاقا تشکیل جلسه نیز داد، جلسه‌ای البته پرحاشیه.

به گفته یک منبع آگاه، لیست قیمت جدید خودروهای داخلی که از سوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تهیه شده بود برای بررسی به اعضای کمیته ارائه شده است. در این جلسه رضا شیوا رئیس شورای رقابت نیز حضور داشته و پیشنهادهایی در مورد قیمت‌های سال ۹۹ به اعضای کمیته خودرو داده است.

همان‌طور که عنوان شد سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، لیست قیمت جدید خودروهای داخلی را تهیه کرده، با این حال مشخص نیست ستاد تنظیم بازار چه زمانی آن را اعلام خواهد کرد. این در حالی است که ۴۰ روز از آغاز سال جدید گذشته و با توجه به عدم اعلام قیمت‌های جدید، هم خودروسازان و هم مشتریان در بلاتکلیفی و سرگردانی به سر می‌برند.

### خودروسازان به باتلاق مالی فرو می‌روند

عدم اصلاح قیمت خودرو، خودروسازان را در باتلاق مشکلات مالی فرو می‌برد.

سعید مدنی، مشاور سابق خودرویی وزارت صنعت، معدن و تجارت، در گفت وگو با خبرنگار پرسشین خودرو، با بیان این مطلب گفت: با توجه به شرایط کنونی خودروسازان، زبان حاصل از تثبیت قیمت‌ها جبران‌ناپذیر شده است.

وی اظهار داشت: با توجه به شرایط موجود و تحریم‌ها، چنانچه قرار باشد قیمت خودرو اصلاح نشود، زبان خودروسازان افزایش می‌یابد و دوباره باید شرکت‌ها تجدید ارز یابایی شوند.

به گفته مدنی، تجدید ارزیابی شرکت‌ها با هدف نجات از ورشکستگی انجام می‌شود تا شرایط دریافت تسهیلات را کسب کنند؛ تسهیلاتی که هر روز خودروسازان را در باتلاق بیشتری فرو می‌برد.

### فروش خودروهای برقی در اروپا از چین جلو زد

تازه‌ترین آمارها و گزارش‌های منتشرشده حاکی از آن است که مجموع فروش خودروهای برقی در کشورهای اروپایی از میزان فروش این محصولات در بازار چین سبقت گرفته است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، تازه ترین آمارها و گزارش‌های منتشرشده از سوی اوتوماتیو نیوز نشان می‌دهد که مجموع فروش خودروهای برقی، پاک و دوستدار محیط زیست در کشورهای اروپایی نظیر آلمان، انگلستان، فرانسه و اسپانیا در سه ماهه نخست سال جاری میلادی، ۷۹هزار و ۳۰۰ دستگاه بوده که از میزان فروش خودروهای برقی در بازار چین که ۷۷ هزار و ۲۵۶ دستگاه ثبت و گزارش شده، سبقت گرفته است.

به نظر می‌رسد که اروپا جایگاه نخست را از بازار چین که در سال‌های اخیر نخستین و بزرگ‌ترین بازار فروش خودروهای برقی پاک و دوستدار محیط زیست در جهان به شمار می‌رفت، بروده و به خود اختصاص داده است.

بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران فعال در بازار خودرو بر این باورند این ارقام به علت شیوع گسترده وپروس کرونا و قرنطینه زودهنگام شهروندان چینی به وجود آمده است. به عبارت دیگر زمانی که شهروندان و مشتریان چینی قادر به خرید خودروهای برقی و پاک و دوستدار محیط زیست در کشورهای اروپایی که هنوز وارد قرنطینه ناشی از شیوع گسترده وپروس کرونا نشده بودند، به خرید این محصولات اقدام کرده و ادامه دادند. به عقیده این کارشناسان، با توجه به قرنطینه کشورهای اروپایی و اعمال محدودیت‌های جدی و سختگیرانه از سوی بسیاری از دولت‌های این قاره سبز که تقریبا در اواخر سه ماهه نخست در ماه مارس ۲۰۲۰ میلادی آغاز شد، پیش‌بینی می‌شود که این روند در ماه‌های آینده معکوس شده و چین یک بار دیگر بتواند جایگاه نخست بزرگ‌ترین بازار فروش خودروهای برقی در جهان را به خود اختصاص دهد.

این درحالی است که مدیران عامل خودروسازی‌ها نیز علت اصلی زیان هنگفت

سال ۹۸ خود را ناشی از همین سیاست اعلام کرده‌اند و تاکید دارند که دولت باید پای خود را از صنعت خودروسازی به طور کامل کنار کشیده و فقط جنبه نظارتی داشته باشد.

حالا در میان این اختلاف نظرها، قیمت‌ها در بازار خودرو هر روز افسارگسیخته‌تر شده و کسی جلودار آن نیست، از طرفی کاهش عرضه خودروسازان نیز بر این

آشفته بازار دامن زده و باعث شده که عده‌ای بازار این روزها را برای سفته‌بازی داغ دیده و تا جایی که می‌توانند بتازند و عده‌ای دیگر فقط نظاره‌گر قیمت‌ها باشند.

براساس این گزارش، با توجه به اینکه التهابات بازار خودرو و حساسیت بر سر قیمت‌ها تشدید شده، ضروری است که مسئولان هرچه سریع‌تر تکلیف این صنعت

را روشن کرده و بازار بی‌سروسامان خودرو را نجات دهند.

واگذاری این جایگاه به شورای رقابت نیست و طولانی شدن جلسات کمیته خودرو

نیز بیش از آنکه مربوط به تعیین نحوه قیمت‌گذاری خودرو باشد، به این دلیل بوده است. البته در این جلسات درباره قیمت خودرو نیز اظهارنظرهای مختلفی شده؛ طبق گفته برخی منابع آگاه، سازمان حمایت با افزایش ۲۰درصدی قیمت خودرو

در سال ۹۹ موافقت کرده ولی در این میان شورای رقابت معتقد است که اگرچه باید

قیمت‌گذاری دستوری خودرو حذف شود، اما لازم نیست که زیان خودروسازان که

بخشی از آن متأثر از اقدامات خودشان بوده، از این محل جبران شود.

در همین راستا یکی از اعضای شورای رقابت در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادآنلاین

اظهار کرد: به رغم آشکار بودن تبعات قیمت‌گذاری دستوری خودرو، سازمان

حمایت قصد عقب‌نشینی از این سیاست اشتباه را ندارد و اگر همچنان مرجع

قیمت‌گذاری باشد بناست همین سیاست را در سال جاری نیز اعمال کند.



ادامه کشمکش سازمان حمایت و شورای رقابت بر سر کسب جایگاه مرجع قیمت‌گذاری خودرو و تعلل در تصمیم‌گیری بر سر قیمت نهایی، این بازار را بیش

از پیش آشفته و میدان را برای جولان دلالان فراهم کرده است.

به گزارش اقتصادآنلاین، از دو هفته پیش تاکنون که ستاد تنظیم بازار موضوع تعیین قیمت خودرو در سال ۹۹ را در دستور کار قرار داده، بین شورای رقابت و سازمان حمایت مصرف‌کننده و تولیدکننده بر سر اینکه کدام یک از این دو نهاد مرجع تعیین قیمت خودرو باشد اختلاف نظر افزاده و با وجود اینکه بازار بیش از قبل ملتهب شده، هنوز تصمیم قطعی در این باره گرفته نشده است؛ ضمن اینکه در همین مدت هیچ یک از مسئولان این بخش با وجود پیگیری‌های انجام‌شده حاضر به پاسخگویی نیستند.

در این میان شنیده‌ها حاکی از آن است که سازمان حمایت به هیچ وجه حاضر به

## بازار خودرو تافته جدا بافته‌ای از بدنه حاکمیت شده است

صدای اعتراض مردم نسبت به خودروسازها شنیده نمی‌شود وی ادامه داد: مشخص نیست خودروسازان از چه کسی حرف‌شنوی دارند و

جنبه‌شان را براساس کدام دستورالعمل صادره تغییر می‌دهند. امروزه وضعیت

نامناسبی در مکانیسم خودروسازان برای پیش‌فروش خودرو وجود دارد اما

نه‌تنها حرف مردم شنیده نمی‌شود بلکه نظارت و کنترلی هم وجود ندارد.

این نماینده مردم در مجلس دهم افزود: در این شرایط بحرانی کرونا چه

اتفاقی افتاده که قیمت خودرو تا این حد افزایش پیدا کرده است؟ مکانیسمی

برای پیش‌فروش خودروها ایجاد شده که مردم عادی امکان ثبت نام ندارند

چراکه قبل از هر اقدامی سابت بسته شده و با ظرفیت ثبت‌نام تکمیل شده

است. از طرفی قوه قضائیه، مجریه و مجلس هم توانایی کنترل، مدیریت و

## احتمال اجرای طرح ترافیک در تهران از هفته آینده

کنند و همانجا در بسته‌ای قرار دهند تا آنها که امکان خرید ماسک برای‌شان فراهم نیست بتوانند استفاده کنند که می‌تواند کمک خوبی برای کاهش شیوع بیماری باشد.

هاشمی در ادامه با اشاره به لغو اجرای طرح‌های ترافیکی و افزایش ترافیک در محدوده مرکزی شهر گفت: ما هم‌اکنون در همه نقاط تهران به جز محدوده مرکزی به لحاظ ترافیک وضع مساعدی داریم، اما در محدوده مرکزی تهران به سبب حضور اصناف و کارکنان دولت مشکلاتی ایجاد شده است به همین منظور روز گذشته طرحی را در وزارت کشور برای هماهنگی هرچه بیشتر ارائه کردیم که طرحی مشترک میان شهرداری تهران، شورای شهر و راهور است که براساس آن بنا داریم ساعت طرح ترافیک اصلاح شود، به‌طوری‌که ساعت اجرای طرح‌های ترافیکی از ۸ تا ۱۶ در نظر گرفته شود که اگر کارکنان دولت قبل از ۸ صبح وارد محدوده شوند مشمول طرح نشده و چون بعد از ساعت ۱۶ هم خارج می‌شوند باز مشمول نخواهند شد.

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران گفت: مقرر شد دوربین‌ها، شهروندان عادی را هم بگیرد و خروج از محدوده طرح ترافیک تا پیش از

یحیی کمالی‌پور، عضو هیات رئیسه کمیسیون قضایی و حقوقی مجلس با بیان اینکه وزارت صمت انگیزه‌ای برای سلاماندهی شیوه فعلی پیش‌فروش خودرو ندارد، گفت بازار خودرو تافته جدا بافته‌ای از بدنه حاکمیت شده و کار خودش را انجام می‌دهد.

به گزارش بازار به نقل از خانه ملت، یحیی کمالی‌پور، با انتقاد از مکانیسم خودروسازان برای پیش‌فروش خودرو، گفت: قصه پرغصه فروش ماشین‌های ایران خودرو و سایپا تمامی ندارد به نحوی که درصد زیادی از وقت مجلس دهم به این موضوع اختصاص پیدا کرد و در نهایت هیچ تغییری در شیوه ثبت نام خودرو ایجاد نشد. از طرفی دستورالعمل‌هایی دولت برای ساماندهی مکانیسم پیش‌فروش خودرو صادر می‌کرد که آن هم نتیجه‌بخش نبود.

## برنامه بازدید از واحد فناور تولیدکننده اتانول انجام شد

برنامه بازدید از واحد فناور تولیدکننده اتانول ۷۰درصد و تقدیر از فعالان این عرصه، به همت بنیاد نخبگان استان بوشهر انجام شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، به منظور آشنایی با دستاوردها و توان‌بخش‌ها و واحدهای فناور درون‌استانی و آگاهی‌بخشی از ظرفیت‌های موجود در حوزه نخبگان، برنامه بازدید از واحدهای فناور دانشگاه خلیج‌فارس با حضور جمعی از محققان و سرامدان استان بوشهر برگزار شد. در این برنامه که با هدف حمایت از شرکت‌های فناور پیشرو در تولید مواد ضدعفونی‌کننده، سلامت و مبارزه با اپیدمی بیماری کرونا، برگزار شد، ضمن بازدید از شرکت لیان‌سازان‌دانش‌محور که در زمینه تولید ژل‌های ضدعفونی‌کننده فعالیت می‌کند، از مدیران و فعالان این شرکت تقدیر شد.



## دریچه

## تولید کاغذ؛ اعلام مرگ یک درخت

امروزه با توجه به محدودیت‌های محیط زیستی تولید کاغذ خود یک فرآیند ضداکوسیستم است. به تعبیر یک نویسنده فرانسوی اعلام وجود هر کتاب چایی در واقع اعلام مرگ یک درخت یا گیاه مورد بهره‌برداری در کارخانه‌های تولید کاغذ است.

حقیقت این است که جهان دیری است از عصر گوتنبرگ گذر کرده است. امروزه نه‌تنها مادیت کتاب حالت موزه‌ای یافته، بلکه ساخت‌های نوشتاری هم متأثر از فضای مجازی و نظریه ابرمتن متحول شده است. در ادامه نظر برخی فعالان حوزه نشر و مدیران ارشد اپلیکیشن‌های کتابخوان را پیرامون کتاب الکترونیک می‌خوانید:

### فرهاد حیدری گوران، نویسنده

فرهاد حیدری گوران، نویسنده‌ای که او را با آثاری چون «کوچ شامار» و «نفس‌تنگی» می‌شناسیم، ارزیابی‌اش از حضور و نقش ای‌بوک‌ها در بازار کتاب ایران را این‌گونه ارائه می‌دهد: «کتاب الکترونیک پدیده‌ای نو است و طبیعی است که تا تکوین ذهنیت معطوف به آن در جامعه فاصله‌ای بلندمدت در پیش است. کتاب الکترونیک هنوز به صورت جدی در اندکان عمومی شکل نگرفته است. یک دلیل آن نوستالژی کتاب چایی و عادت به کاغذ و تورق و موجودیت کتابخانه به عنوان یک عادت‌واره (هابیتوس به قول پیر بوردیو) است. کتاب الکترونیک البته به طرز غیر قابل پیش‌بینی‌ای رو به گسترش است و سامانه‌های تولید و پخش کتاب الکترونیک نیز مخاطبان گسترده‌ای در همه جای جهان دارند و می‌توانند فضای کتابخوانی را دگرگون کنند. امروز کمتر کتابخوانی می‌بینیم که روی گوشی هوشمندش یکی از این سامانه‌ها را نداشته باشد، خواه نمونه‌های فارسی یا به زبان‌های دیگر.»

او درباره اینکه کتاب‌های الکترونیک رقیب نسخه‌های چایی هستند و می‌توانند به از بین رفتن آنها بینجامند یا خیر، می‌گوید: «به نظر من نه‌تنها رقیب کتاب چایی نیستند که می‌توانند به عنوان مکمل عمل کنند. امروزه با توجه به محدودیت‌های محیط زیستی تولید کاغذ خود یک فرآیند ضداکوسیستم است. به تعبیر یک نویسنده فرانسوی اعلام وجود هر کتاب چایی در واقع اعلام مرگ یک درخت یا گیاه مورد بهره‌برداری در کارخانه‌های تولید کاغذ است. حقیقت این است که جهان دیری است از عصر گوتنبرگ گذر کرده است. امروزه نه‌تنها مادیت کتاب حالت موزه‌ای یافته، بلکه ساخت‌های نوشتاری هم متأثر از فضای مجازی و نظریه ابرمتن متحول شده است. به سخن دیگر نوع ادبی (ژانر) نویی به وجود آمده به عنوان ادبیات ابرمتنی (Hypertextual literature) که فرم و مادیت کتاب در شکل کلاسیک و سنتی آن را به چالش کشیده است.»

### میرنوری، مدیر مارکتینگ و فروش فیدیبو

چند مسئله برای دلایل پیشرفت و بزرگ شدن بازار کتاب الکترونیک وجود دارد که یکی از آنها مسئله قیمت کتاب است. بازار کتاب الکترونیک به‌شدت در حال رشد است و دلایل متعددی دارد. یکی از آنها گران شدن کاغذ است. به طور مشخص مردم شناخت آنجنانی از کتاب الکترونیک و خواندن آن در بستر قانونی نداشتند و اپلیکیشن‌های کتابخوان این فرصت را ایجاد کرد تا شرایطی برای انتشار قانونی یک محصول فرهنگی در فضای مجازی فراهم شود. شاید پیش از اپلیکیشن‌های کتابخوان، افرادی که کتاب کاغذی می‌خوانند، کتاب الکترونیک نخوانده بودند اما الان دیگر مردم در حال تجربه این موضوع هستند و با این فرآیند آشنا شده‌اند. البته



این هم خیلی درست نیست که بگوییم فقط به صرف گران شدن کتاب، مردم به سمت کتاب الکترونیک رفته‌اند. خیلی نمی‌شود با این گزاره مخاطب را اندازه‌گیری کرد. در کل اقبال به کتاب‌های الکترونیک به‌شدت در حال رشد است. این را هم نباید از نظر دور کنیم که قیمت کتاب به‌شدت در حال نجومی شدن است و یکسری از مخاطبان ما به این دلیل به سمت کتاب الکترونیک می‌آیند. از سال گذشته تا امروز، رشد مخاطبان اپلیکیشن‌های ما نزدیک به پنج‌برابر شده است. با طیف گسترده‌ای از مخاطبان مواجه هستیم که پیش از این یک‌بار هم کتاب الکترونیک را تجربه نکرده بودند اما در یک سال اخیر، مخاطبان کتاب الکترونیک در حال رشد هستند. در مورد اینکه چقدر گرانی کتاب کاغذی بر قیمت کتاب‌های الکترونیک تاثیر داشته، باید بگوییم که اساسا در همه جای دنیا، قیمت کتاب الکترونیک درصد قابل توجهی کمتر از قیمت پشت جلد کتاب چایی است. مثلا اگر کتابی قیمت جلد چایی‌اش ۱۰ هزار تومان باشد، بسته به تصمیم ناشر درصدی از این نرخ، به عنوان قیمت کتاب الکترونیک از ۵هزار تومان تا ۷ هزار تومان انتخاب می‌شود. در ایران این درصد کم شدن مبلغ تا ۵۰درصد انتخاب شده است ولی خب بعضا ناشرانی هستند که قیمت‌ها را همیشه رصد می‌کنند و نرخ‌های‌شان را نسبت به کتاب چایی بالا می‌برند. بحث دیگر اینکه قیمت کتاب چایی به‌روز در حال افزایش است، در حالی که افزایش قیمت کتاب الکترونیک این‌طور نیست. شاید سالی یک‌بار بازنگری درباره قیمت آن انجام شود و مجددا قیمت بالا برود. این افزایش قیمت هم برای این است که ناشر همچنان سهمی از کتاب را به نویسند یا مترجم می‌دهد و البته باید در نظر بگیریم که آن فضای کار با پلتفرم برنامه نیز هزینه‌هایش بالا می‌رود. به همین دلیل قیمت کتاب هم افزایش پیدا می‌کند. با این وجود، هستند ناشرانی که ۳۰درصد قیمت کتاب چایی را به عنوان قیمت کتاب الکترونیک‌شان نرخ‌گذاری می‌کنند.

### صدوقی، مدیرعامل طاقچه

در یک سال گذشته مذاکرات زیادی با ناشران داشتیم. حالا هم کاغذ گران شده است و مخاطب که دیگر نمی‌تواند کتاب کاغذی بخرد، باعث شده است هم ناشر و هم مخاطب به سمت کتاب الکترونیک بیایند. در مورد سهم درصدی استفاده از کتاب‌های الکترونیک در کشورمان در سال ۹۷، مجموعه کتاب‌های الکترونیک قانونی، تقریبا فروشی نزدیک به ۱۲ تا ۱۵ میلیارد تومان را تجربه کرده‌اند. این عدد در سال ۹۸ به ۳۰ میلیارد تومان هم رسیده است. اگر بازار کتاب را در کشور که عدد‌های مختلفی برای آن می‌گویند ولی حدود ۲ هزار میلیارد در نظر بگیریم، این رقم ۳۰ میلیارد تومان فروش کتاب الکترونیک، فقط یک و نیم درصد از کل بازار کتاب است. در حالی که در دنیا این سهم به ۱۳درصد می‌رسد. اینکه چرا در کشور ما این درصد پایین است، دلایل مختلفی دارد. یکی از دلایل این است که بخش وسیعی از خوانندگان کتاب الکترونیک، در فضای غیرقانونی، کتاب‌ها را دانلود می‌کنند، با این حال امیدواریم با توجه به اینکه کتاب در پلتفرم‌های ایرانی امکانات ویژه‌تری دارد و همچنین با تبلیغات صحیح کتابخوان‌ها، خرید قانونی کتاب ترویج شود. در این یک سال و اندی، کتاب‌های الکترونیک ۳۰درصد گران شده است. این ۳۰درصد افزایش با توجه به زیادشدن هزینه‌ها در همه قسمت‌ها عدد غیرمنطقی‌ای نیست.



## کوالکام: تقاضا برای تولید تراشه

دوم سال ۲۰۲۰ داشته باشد.

در نظر داشته باشید که در آمد کوالکام با متفاوت است و براساس تقاضا و سفارش تو شرکت محاسبه می‌شود، اما شرکت‌های سازنده درآمدشان را عنوان می‌کنند. به همین علت زمانی منتشر شده است که شرکت‌های سازنده سه‌ماهه اول خود هستند.

در هر صورت مشکل اصلی کوالکام در افت زمانه در سال گذشته است و به مبلغی بال کوالکام می‌گویند که سه مورد مرتبط با بیمار ضددیابت کاربرد دارد. همچنین هدف دیگر از انجام این طرح بررسی و مطالعه علمی گیاهان دارویی موثر در درمان دیابت نوع ۲ از جهات بیوشیمیایی و ملکولی، به صورت

• ادامه گسترش بیماری کرونا و نحوه برخورد

گزارش‌ها نشان می‌دهد در آمد سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ کوالکام از حد انتظارات مقامات این شرکت فراتر بوده است.

به گزارش زومیت، مقامات شرکت کوالکام اظهار داشتند که به دلیل شیوع بیماری کرونا احتمالا تقاضا برای تراشه گوشی هوشمند با افت ۳۰درصدی در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۲۰ روبه‌رو خواهد شد. همین امر نیز سبب شده تا شرکت سازنده قطعات نیمه‌هادی برنامه مالی خود برای سه‌ماهه آینده را تغییر دهد.

در گزارش سه‌ماهه اول کوالکام نیز به کاهش ۲۱درصدی تقاضا برای خرید گوشی‌های هوشمند اشاره شده است که علت اصلی آن نیز گسترش بیماری کرونا و در نتیجه تعطیلی کارخانه‌ها و همچنین عدم تمایل کاربران به خرید تلفن هوشمند جدید عنوان می‌شود. با این حال، کوالکام توانسته انتظارات در آمد سه‌ماهه دوم سال ۲۰۲۰ را برآورده سازد و با وجود کاهش تقاضا، درآمدی بالغ بر ۲/۵ میلیارد دلار داشته باشد. در انتظارات در آمد کوالکام تخمین زده می‌شد که این شرکت در آمدی بالغ بر ۰۲/۵ میلیارد دلار در سه‌ماهه

## عصاره‌های گیاهی موثر برای درمان دیابت معرفی شد

بررسی شد. فراهم کردن بستری امن و مطمئن برای بهره‌گیری از این گیاهان دارویی کم‌هزینه و با حداقل عوارض جانبی هدف از انجام این تحقیق بود.

در این مطالعه از رت‌های دیابتی القا شده با داروی آلوکسان منوبهدرات استفاده شد. رت‌ها با عصاره‌های به دست آمده از گیاهان و مواد مؤثره ویژه هر گیاه تیمار شدند و پس از آن با انجام مطالعات بیوشیمیایی انجام شد و در نهایت برخی گیاهان دارویی موثر در درمان دیابت معرفی شدند. این پژوهش برای تهیه کیت‌های تشخیصی دیابت و تهیه داروهای گیاهی ضددیابت کاربرد دارد. همچنین هدف دیگر از انجام این طرح بررسی و مطالعه علمی گیاهان دارویی موثر در درمان دیابت نوع ۲ از جهات بیوشیمیایی و ملکولی، به صورت



فراهم‌کردن پشتوانه علمی معتبر، عصاره‌های گیاهی موثر در درمان دیابت معرفی می‌شوند تا برای تهیه داروهای گیاهی که نسبت به داروهای شیمیایی رایج در درمان دیابت اثرات جانبی کمتری دارند و از نظر اقتصادی نیز مقرون به صرفه هستند، به کار روند.

محققان با انجام پژوهشی بررسی بیوشیمیایی و ملکولی اثرات عصاره‌های برخی از گیاهان دارویی در درمان دیابت نوع دوم را انجام دادند و در نهایت عصاره‌های گیاهی موثر در درمان این بیماری را معرفی کردند.

آمار مبتلایان به بیماری دیابت روندی صعودی را در دنیا تجربه می‌کند. ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست. پس دستیابی به بیماران به روش‌های درمانی ارزان‌قیمت همراه با کمترین عوارض در اولویت‌های تحقیقاتی این حوزه قرار دارد. از سویی در این زمینه مکتب پزشکی سنتی در ایران اطلاعات و یافته‌های گرانقدری را در زمینه دیابت ارائه داده است. در همین راستا محققان طرحی با عنوان «بررسی بیوشیمیایی و ملکولی اثرات عصاره‌های گیاهی از گیاهان دارویی در درمان دیابت نوع ۲» به صندوق حمایت از پژوهشگران و فنسواران معاونت علمی ارائه دادند که برای حمایت تایید شد.

در این تحقیق ارائه شواهد و مدارک علمی معتبر برای تایید گیاهان دارویی، به ویژه برخی از گیاهان دارویی ایران که طب سنتی آنها را پیشنهاد می‌کند،

## رشد زیست‌فناوری از سند چشم‌انداز پیشی گرفت

تحقق این سند گام برمی‌دارد.

از جمله این تلاش‌ها می‌توان به ثبت اسم و نام ایران در بین پنج کشور اول آسیا در زیست‌فناوری اشاره کرد؛ رتبه‌ای که در شرایط سخت تحریم‌های اقتصادی به سختی به دست آمده و به این آسانی هم از دست نخواهد رفت.

«ما تلاش می‌کنیم رتبه ایران در حوزه زیست‌فناوری را در آسیا ارتقا دهیم؛ تلاشی که تا همین امروز هم ما را از اهداف سند چشم‌انداز جلوتر انداخته است.»

مصطفی قانعی، دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به این مطلب، می‌گوید: اگر رتبه ایران در حوزه زیست‌فناوری را با سند چشم‌انداز مقایسه کنیم، متوجه خواهیم شد که حوزه زیست‌فناوری از سند چشم‌انداز خیلی جلوتر است و در منطقه رقابتی نداریم.

به گفته وی، رتبه ایران از نظر تولید مقالات علمی در دنیا شانزدهم است که این رتبه در حوزه مقالات زیستی به مقام سیزدهم رسیده است. یعنی چهار رتبه بالاتر از دیگر حوزه‌های علمی.

ترسیم ایرانی مطلوب و پیشرفته هدف تالیف و تعریف سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ ایران است؛ ایرانی پیشرفته و مقتدر در همه صنایع و حوزه‌های علمی. یکی از صنایعی که در این سند به آن اشاره شده است توسعه صنعت رو به رشد

زیست‌فناوری در همه ابعاد کاربردی آن است. براساس این سند مقرر شده است که ایران تا پایان این برنامه با کسب ۳درصد از سهم بازار جهانی، بخشی از این بازار پرسود را به نام خود بسندزند و توانمندی‌های کشور را با برندهای ایرانی به رخ جهان بکشد. این زیست‌بوم که طیف وسیعی از علوم را دربر می‌گیرد، می‌تواند سهم قابل توجهی از جهش تولید و اقتصاد کشور را رقم زند.

در این میان متولیان زیادی برای توسعه این زیست‌بوم مشخص شده‌اند، بازیگرانی که در کنار هم تلاش می‌کنند تا اهداف این سند را

محقق کنند. ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یکی از این بازیگران است که در خط مقدم این تلاش‌ها ایستاده و با حمایت از زیست‌بوم فناوری و نوآوری این صنعت کاربردی در کشور برای



## راهاندازی شتاب‌دهنده شعف

شتاب‌دهنده شعف، با هدف توسعه کارآفرینی نوآورانه و دانش‌بنیان و با حمایت پارک علم و فناوری خراسان شمالی، در ساختمان نوآوری و فناوری این پارک راهاندازی شد. به گزارش ایسنا، این شتاب‌دهنده با حمایت پارک علم و فناوری استان به عنوان کارگزار توسعه توانمندی‌های نوآوری و کارآفرینی منطقه ۴ کشور، سازمان فناوری اطلاعات ایران و اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان در ساختمان نوآوری و فناوری پارک آغاز به کار کرد. شتاب‌دهنده شعف از سوی موسسه شهیران علوم و فنون، با حضور برخد دکتر سنجر (مدیرکل همکاری‌های فراسازمانی، ارتباط با صنعت و دانشگاه سازمان فناوری اطلاعات ایران)، دکتر گرمه‌ای (رئیس پارک علم و فناوری خراسان شمالی) و نوری (مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان) در حوزه نانو، بازی‌سازی و اینترنت اشیا راهاندازی شده است.



## یادداشت

## گزارش عملکرد اپل در ۳ ماهه دوم سال مالی ۲۰۲۰ منتشر شد

محصولات پوشیدنی کوپرتینوشین‌ها توانسته‌اند بهترین عملکرد فروش را در سال مالی ۲۰۲۰ که بازه زمانی ژانویه تا مارس را شامل می‌شود، منتشر کرده؛ گزارشی که از کاهش درآمد آیفون خبر می‌دهد.

به گزارش رومیت، سال مالی اپل به‌طور معمول در ماه سپتامبر پایان می‌پذیرد و سال مالی جدید از اکتبر شروع می‌شود. این یعنی بازه زمانی بین ماه‌های ژانویه تا مارس ۲۰۲۰، دومین سه‌ماهه سال مالی ۲۰۲۰ اپل به‌شمار می‌آید. اهالی کوپرتینو ساعاتی پیش به‌صورت رسمی گزارش فروش محصولات و سرویس‌های‌شان را در بازه زمانی بین ماه‌های ژانویه تا مارس ۲۰۲۰ منتشر کردند. آمار منتشرشده به‌طور کلی نشان می‌دهد با وجود آثاری که دنیاگیری ویروس کرونا روی شرکت‌های حاضر در زنجیره تأمین و تعطیلی فروشگاه‌های فیزیکی گذاشته، اپل طی فصل گذشته روندی روبه‌رشد تجربه کرده است.

آمار رسمی منتشرشده از سوی اپل نشان می‌دهند این شرکت توانسته است در سه‌ماهه دوم سال مالی ۲۰۲۰ درآمدی بالغ بر ۳/۵۸ میلیارد دلار کسب کند؛ عددی یادشده در مقایسه با درآمد اپل در سه‌ماهه دوم سال مالی ۲۰۱۹ به‌میزان یک درصد افزایش پیدا کرده است که گرچه احتمال دارد در نگاه اول به‌چشم نیاید، اما با در نظر گرفتن شرایط فعلی دنیا در پی همه‌گیری کووید ۱۹، در هر صورت آماری مثبت به‌حساب می‌آید.

به‌علاوه طبق آمار، درآمد اپل به ازای هر سهم از سه‌ماهه به ۵۵/۲ دلار رسیده است. آنگونه که خبرگزاری بلومبرگ می‌نویسد، تحلیلگران بازار پیش‌تر پیش‌بینی کرده بودند اپل بتواند در سه‌ماهه دوم سال مالی ۲۰۲۰ درآمدی معادل ۸/۵۳ میلیارد دلار کسب کند. در ضمن این تحلیلگران درآمد به‌ازای هر سهم را ۲۲/۲ دلار پیش‌بینی کرده بودند. این یعنی اپل تا حدی عملکرد بهتری نسبت به پیش‌بینی تحلیلگران بازار داشته است.

تیم کوک، مدیرعامل اپل، با انتشار بیانیه‌ای مطبوعاتی در این رابطه می‌گوید: «باوجود آثار بی‌سابقه جهانی ویروس کرونا، مافتخریم اعلام کنیم که اپل در سه‌ماهه دوم سال مالی ۲۰۲۰ روندی روبه‌رشد طی کرده است. رشد اپل در واقع به‌خاطر ثبت رکورد جدید درآمد بخش خدمات در تمام طول تاریخ و همچنین رکورد فصلی جدید برای بخش پوشیدنی‌ها به‌دست آمده است. در شرایط سخت فعلی، کاربران‌مان به روش‌هایی جدید به استفاده از محصولات اپل می‌پردازند تا از طریق آنها بتوانند ارتباط خود را با اینترنت حفظ کنند و همچنان آگاه، نوآور و به‌رطور باقی بمانند.»

در ماه فوریه گذشته، اپل جلسه‌ای فوری با سرمایه‌گذاران برگزار کرد و به آنها هشدار داد که ممکن است درآمد سه‌ماهه دوم سال مالی ۲۰۲۰ مطابق پیش‌بینی‌ها نباشد. اهالی کوپرتینو در ابتدا پیش‌بینی کرده بودند در بازه زمانی موردبحث بتوانند بین ۶۳ تا ۶۷ میلیارد دلار درآمد کسب کنند. اپل در آن زمان گفته بود کاهش درآمد تا حد زیادی به دلیل ایجاد مشکل در شرکت‌های زنجیره تأمین گوشی‌های سری آیفون در سراسر دنیا رخ خواهد داد. اپل همچنین کاهش تقاضا برای آیفون‌ها را در کشور چین به‌عنوان یکی دیگر از دلایل احتمالی کاهش درآمد عنوان کرده بود؛ زیرا در آن روزها ویروس کرونا به‌شدت چین را درنوردیده بود و تعطیلی فروشگاه‌ها تهیه گوشی جدید را سخت می‌کرد.

آمار رسمی اپل نشان می‌دهد میزان فروش محصولات سخت‌افزاری اپل به‌جز پوشیدنی‌ها در بازارهای بین‌المللی طی بازه زمانی بین ژانویه تا مارس ۲۰۲۰ با افت مواجه شده است. این یعنی شاهد افت فروش سالانه آیفون، آیبید و مک بوده‌ایم. براساس آمار رسمی، میزان فروش آیفون‌ها در سه‌ماهه دوم سال مالی ۲۰۲۰ معادل ۹۶/۲۸ میلیارد دلار بوده که نسبت به عدد ۰/۵۳۱ میلیارد دلاری بازه زمانی مشابه سال گذشته، افت پیدا کرده است. تیم کوک در بیانیه مطبوعاتی جدید اپل می‌گوید که ایرپاد و اپل واچ به‌عنوان



## گوشی هوشمند کاهش یافته است

• میزان تقاضا برای گوشی‌های هوشمند جدید مجهز به تراشه یا محصولات دیگر کوالکام  
• شرایط زنجیره تامین قطعات و تجهیزات بی‌سیم، شبکه‌های توزیع و نیروی کار (فعالیت به صورت دور کاری) در دنیا.

با وجود مشکلات متعدد بر سر راه کوالکام، تراشه‌های اسنپدراگون سازگار با فناوری ۵G در محصولات مختلفی استفاده می‌شوند که برای مثال می‌توان به گوشی‌های هوشمند بالارده مجهز به تراشه اسنپدراگون ۸۶۵ یا محصولات میان‌رده با تراشه اسنپدراگون ۷۶۵G اشاره کرد. در واقع هر کاربری که بخواهد به شبکه ۵G دسترسی داشته باشد احتمالاً از گوشی‌های هوشمندی خریداری می‌کند که مجهز به تراشه‌های کوالکام شده‌اند. مقامات کوالکام نیز امیدوار هستند که در سال جاری میلادی شاهد فروش ۱۷۵ الی ۲۲۵ میلیون گوشی هوشمند سازگار با فناوری ۵G باشیم. افزایش فروش محصولات مجهز به فناوری ۵G می‌تواند به افزایش درآمد کوالکام کمک فراوانی کند و گویا مقامات این شرکت حساب ویژه‌ای روی رشد تقاضا برای تولید تراشه‌های اسنپدراگون کرده‌اند.

شرکت‌های سازنده گوشی هوشمند کاملاً لید قطعات نیمه‌رسانا و محصولات دیگر این هوشمند براساس فروش محصولات، گزارش مالی سه‌ماهه دوم شرکت کوالکام در هوشی هوشمند در حال انتشار گزارش مالی

۲۹ درصدی سود خالص نسبت به همین بازه ۴۶۸ میلیون دلار رسیده است. مقامات ی کرونا وجود دارد که روی فروش محصولات مند بود:

رد دولت‌های دنیا در مقابله با آن

## راهاندازی رسمی بزرگ‌ترین خیریه کشور با رویکرد کارآفرینی در یزد

مسئول هماهنگی پوشش قهرمانان جبهه سلامت یزد و یکی از فعالان و کارآفرینان اقتصادی استان یزد از راهاندازی رسمی پوشش قهرمانان جبهه سلامت به عنوان بزرگ‌ترین خیریه کشور با رویکرد کارآفرینی خبر داد.

«صغر نبیل» در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، از تشکیل بزرگ‌ترین مرکز خیریه کشور با رویکرد کارآفرینی در یزد خبر داد و گفت: پوشش کارآفرینان جبهه سلامت با حضور استاندار و معاونان استانداری و همچنین جمعی از کارآفرینان و فعالان اقتصادی استان یزد به‌طور رسمی آغاز به کار کرد.

به گزارش ایسنا، وی از انتخابات هیات امنای این موسسه خیریه در تیرماه خبر داد و خاطرنشان کرد: مقرر شده تا این موسسه خیریه در زمینه کمک معیشت مردم در زمان کرونا و کمک به رفع مشکلات مردم به خصوص اقشار



آسیب‌دیده از کرونا نقش داشته باشند. نبیل با اشاره به عضویت ۳۵۰ نفر از فعالان اقتصادی و گردشگری استان در این پوشش، تصریح کرد: این پوشش متناسب با جهانی شدن شهر، فعالیت خود را به صورت ملی و حتی در بعد جهانی آغاز کرده که با استقبال قابل توجه مسئولان نیز روبه‌رو شده و امیدواریم همپا و در کنار دولت فعالیت داشته باشد.

این فعال اقتصادی در پایان اتاق بازرگانی و کانون کارآفرینی را پشتوانه‌های این پوشش خواند و اعلام کرد: فعالان اقتصادی این پوشش که فعالیت خود را دائمی حفظ خواهد کرد، علاوه بر حضور در مبارزه با کرونا و مشارکت در امور مربوط به این بحران، به منظور رفع مشکلات اقتصادی، اجتماعی و حتی فرهنگی با رویکرد کارآفرینی نیز ورود خواهند داشت.

## نیاز صنایع کشور به پوشش‌های حرارتی پاسخ داده شد

پارس پلاسما پوشش با مرکز تکنولوژی پوشش‌های پیشرفته (در کانادا) و شرکت جی تی وی (در آلمان) در زمینه تحقیقات و کاربرد پوشش‌های حرارتی برای مشتریان خود همکاری نزدیک دارد و کلیه امکانات شرکت‌های مذکور برای انجام پروژه‌های تحقیقاتی و صنعتی در دسترس پارس پلاسما است.

این شرکت با دانش فنی و تجارب خود در کنار پشتیبانی فنی شرکت جی تی وی و تجهیزات مدرن و متعدد مرکز تکنولوژی‌های پوشش‌های پیشرفته، از معدود شرکت‌های موجود در منطقه است که قادر به پاسخگویی به نیاز پوشش‌های حرارتی صنایع کشور است. آنگونه که سلطانی می‌گوید: هدف این شرکت، ارائه خدمات مناسب به صنایع در مواردی همچون خوردگی در دمای بالا، سایش در شرایط سخت و همچنین پوشش‌های سرامیکی برای حفاظت در دماهای بسیار بالا و یا عایق‌سازی الکتریکی قطعات توسط این پوشش‌های سرامیکی است.



یکی از نیازهای صنایع فعال کشور، تامین سیستم‌های پوشش‌دهی حرارتی با کیفیت جهانی و قیمت مناسب است. یکی از دانش‌بنیان‌های فعال در کشور با درک این موضوع با طراحی و تولید سیستم‌های پوشش‌دهی حرارتی به این نیاز پاسخ داده است؛ پاسخی بر پایه استانداردهای بین‌المللی اما کاملاً ایرانی.

شرکت پارس پلاسما پوشش با بهره‌گیری از متخصصان خیره ایرانی به حوزه تولید پوشش‌های حرارتی ورود کرد. این شرکت با ارائه خدمات مختلف به صنایع کشور توانست جایگاه خود را در بازار تضمین کند. این دانش‌بنیان صنعتی نماینده انحصاری شرکت جی تی وی آلمان در خاورمیانه برای فروش ماشین‌آلات، تجهیزات و مواد مصرفی است. شرکت جی تی وی از پیشگامان صنعت سیستم‌های پوشش‌دهی حرارتی است که به صورت بین‌المللی به تولید و توسعه این‌گونه ماشین‌آلات مشغول به فعالیت است.

به گفته رضا سلطانی، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، شرکت

## یوتیوب پرمیوم و هر چیزی که باید درباره آن بدانید

به قلم: لارا مک کامی  
مترجم: امیر آل علی

در شرایط حال حاضر که قرنطینه خانگی منجر به استفاده به مراتب بیشتر افراد از اینترنت شده است، بهترین زمان برای شروع استفاده از بسترهای جدید محسوب می‌شود. اگرچه احتمالا همه شما در یوتیوب فعالیت‌هایی را دارید، با این حال لازم است تا به بخش جدید این برند توجه بیشتری داشته باشید. در این مقاله به بررسی دلایل اهمیت یوتیوب پرمیوم خواهیم پرداخت. در این رابطه فراموش نکنید که یوتیوب، محبوب‌ترین و بزرگ‌ترین بستر برای اشتراک ویدئوها محسوب شده و با توجه به این امر که محتوای ویدئویی در صدر علائق قرار دارند، لازم است تا به آن توجه داشته باشیم.

### ۱- عدم نمایش تبلیغات

در هر حالت شما تقریبا هر چند دقیقه یک تبلیغ را مشاهده خواهید کرد. اگرچه مدت زمان این تبلیغ‌ها چند ثانیه بیشتر نیست، با این حال برای بسیاری از افراد یک عامل مزاحم محسوب می‌شود. به همین خاطر این شرکت اعلام کرده است که کاربران می‌توانند به ازای حق اشتراک ماهانه ۱۱،۹۹ دلار، از اجبار مشاهده تبلیغات رهایی پیدا کنند.

### ۲- محتوای مخصوص

در این بخش محتوایی وجود دارد که در معرض افراد عادی قرار نخواهد گرفت. در این رابطه امکان نمایش فیلم، مستند و سریال نیز وجود دارد. بدون شک این بخش در راستای رقابت با نتفلیکس ایجاد شده است، با این حال نیاز است که خود در زمینه تولید محتوا نیز سرمایه‌گذاری کند تا توان بیشتری را به دست آورد. در واقع در حال حاضر یوتیوب در زمینه تولید فیلم، مستند و سریال حرفی برای گفتن ندارد، با این حال با توجه به این امر که مورد حمایت برندی نظیر گوگل قرار دارد، احتمالا تا دو سال آینده اتفاقات بزرگی در آن رخ خواهد داد.

### ۳- پخش در پس‌زمینه

در نسخه پولی شما حتی پس از خارج شدن از برنامه نیز می‌توانید صدا را همچنان گوش دهید. این امر یک ویژگی مهم محسوب شده و باعث می‌شود تا افراد بتوانند از زمان‌های مرده خود نیز استفاده کنند. برای مثال در حین رانندگی، می‌توان به یک ویدئو گوش دهید. در نهایت دیگر الزامی به روشن بودن صفحه نمایش وجود نداشته و این امر می‌تواند به مصرف کمتر باتری گوشی‌های هوشمند کمک کند.

### ۴- دانلود محتواها

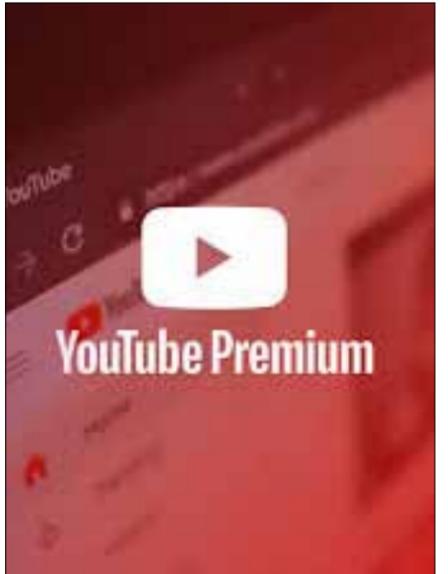
بزرگ‌ترین نقص حال حاضر یوتیوب این است که امکان دانلود برای آن در نظر گرفته نشده است. اگرچه با برخی از سایت‌ها، اپلیکیشن‌ها، نرم‌افزارها می‌توان در این رابطه اقدام کرد، با این حال امکان دانلود مستقیم بدون شک جذابیت و سهولت بالاتری را برای هر فردی به همراه دارد. این امر باعث خواهد شد تا امکان پخش آفلاین نیز وجود داشته باشد.

### ۵- پخش موزیک

یکی از بخش‌های بسیار پرطرفدار این روزهای یوتیوب، پخش موزیک آن است که با خرید اشتراک، به صورت کامل به تمامی امکانات آن دسترسی خواهید داشت. در واقع پیش از اسپاتیفای، این بستر، محبوب‌ترین فضای پخش و دانلود موسیقی محسوب می‌شود.

حال پس از آشنایی با امکانات این بخش، سوالی که مطرح است این است که با حذف تبلیغات، درآمد تولیدکنندگان محتوا به چه صورت خواهد بود. در این رابطه یوتیوب شما را در سود خود شریک کرده و باعث می‌شود تا به ازای تعداد بازدید خود، مبالغ مشخصی را دریافت کنید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که اگرچه این بخش هنوز در مراحل اولیه خود به سر می‌برد، با این حال تحلیلگران آینده بسیار خوبی را برای آن متصور می‌شوند. فراموش نکنید که در هر شبکه‌ای اگر جزو اولین‌ها محسوب شوید، به علت عدم وجود رقبا، امکان رشد به مراتب بالاتری را خواهید داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود که حضور در این بخش جدید را به عنوان یک سرمایه‌گذاری بلندمدت انجام دهید. در واقع به نظر می‌رسد که دیر یا زود، یوتیوب باید استراتژی نتفلیکس را مورد استفاده قرار داده و با اختصاص بودجه، افراد را به تولید محتوای بهتر، کمک کند. این امر شانس موفقیت افراد و افزایش کیفیت موارد موجود را نیز افزایش داده و سودآوری این بخش را نیز بالاتر خواهد برد. به هر صورت شما باید سریعاً تولید محتوا در این شبکه بزرگ را در دستور کار خود قرار دهید.

منبع: [businessinsider.com](http://businessinsider.com)



# تبلیغات عمل‌گرایانه در عصر کرونا



بالای سایت رسمی برندهای مشهور قابل مشاهده است. نکته مهم در این میان تلاش برای یافتن کلیدواژه‌های مناسب در زمینه کسب و کارمان است. گوگل در این زمینه نیز به کمک کسب و کارها آمده است. بر این اساس امکان مشاهده آمارهای مربوط به کلیدواژه‌ها در گوگل وجود دارد. با استفاده از کلیدواژه‌های مناسب گام نخست در راستای افزایش بازدید سایت‌مان به خوبی برداشته خواهد شد. الگوی تبلیغات عمل‌گرایانه به دلیل تأکید بر مدیریت درست بودجه تبلیغاتی تأثیر مطلوبی بر روی کسب و کارهای کوچک دارد. وقتی ما بودجه‌مان را به خوبی و با دقت فراوان تخصیص دهیم، شانس بیشتری برای جلب نظر مخاطب هدف خواهیم داشت. بسیاری از برندها صرف هزینه بیشتر در حوزه بازاریابی را موجب موفقیت بیشتر می‌دانند. این طور هدفمند تخصیص ندهیم، شانس اندکی برای موفقیت در بازار خواهیم داشت.

وقتی ما بازدیدکننده بیشتری برای سایت رسمی‌مان داشته باشیم، در حقیقت مخاطب هدف‌مان برای تأثیرگذاری از طریق تبلیغات نیز بیشتر می‌شود. امروزه بسیاری از کمپین‌های بازاریابی به دلیل عدم فعالیت کاربران بدون کمترین دستاوردی پایان می‌پذیرند. در این میان حتی اگر کیفیت محتوای تبلیغاتی ما نیز عالی باشد، بازهم بدون حضور مخاطب هدف نتیجه‌ای به دست نخواهد آمد.

### ۲. بهره‌مندی از هدف‌گذاری زمینه‌محور

اگر شما بهترین کلیدواژه‌ها برای کمپین تبلیغاتی‌تان را پیدا کرده‌اید، باید در زمینه مناسب از آنها استفاده کنید. اشتباه برخی از برندها استفاده از کلیدواژه‌ها در زمینه‌های نامناسب است. بدون تردید کلیدواژه‌های مناسبی فقط در زمان مناسب تأثیرگذاری خود را خواهند داشت. در سایر شرایط استفاده از آنها مخاطب را سردرگم خواهد کرد.

امروزه مردم برای جست‌وجوی محتوا در اینترنت از عبارات‌های مختلف استفاده می‌کنند. این امر به معنای ضرورت استفاده برندها از کلیدواژه‌های مختلف به منظور جلب نظر دامنه هرچه وسیع‌تری از مخاطب هدف خواهد بود. اشتباه اساسی برخی از برندها اتکا بر الگوی واحد برای جلب نظر مخاطب هدف در چنین شرایطی است. این امر شامل استفاده از یک نوع کلیدواژه مشخص و بی‌توجهی به سلیقه سایر کاربران است. شانس چنین برندهایی برای توسعه محتوای تبلیغاتی و کمپین‌های بازاریابی‌شان در میان کاربران آنلاین به شدت کم خواهد بود.

مهم‌ترین مزیت استفاده از کلیدواژه‌ها در زمینه‌های مناسب و متنوع امکان دسترسی به دامنه وسیعی از مخاطب هدف است. به این ترتیب کمپین ما در عمل تأثیرگذاری بیشتری بر روی مخاطب خواهد داشت. هرچه دامنه مخاطب هدف علاقه‌مند ما به کسب و کارمان بیشتر باشد، بازگشت سرمایه‌مان بیشتر خواهد بود. توجه به این نکته در حوزه بازاریابی و تبلیغات برای کسب و کارهای کوچک اهمیت بسیار زیادی دارد.

### ۳. امنیت برند را فراموش نکنید

وقتی شرایط در حالت عادی نیست، توجه به امنیت برند ضروری خواهد بود. بسیاری از کسب و کارها در شرایط کنونی به طور کامل ورشکسته شده‌اند. اگر ما به دنبال پرهیز از سرنوشتی مشابه هستیم، باید نحوه فعالیت‌مان را تغییر دهیم. مدیریت کسب و کار در شرایط بحران کرونا نیازمند اقدامات ویژه است. این امر در مورد حوزه بازاریابی و تبلیغات نیز صحت دارد. هدف اصلی ما در شرایط کنونی آشناسازی

به قلم: میشل پنجامین کارشناس بازاریابی

ترجمه: علی آل‌علی

سال ۲۰۲۰ در هیچ زمینه‌ای مطابق انتظار کارشناس‌ها و مردم پیش نرفته است. اغلب بازاریاب‌های فعال در عرصه B2B به طور برجسته‌ای به ملاقات‌های رو در رو با مخاطب هدف وابسته هستند. با این حساب وضعیت کنونی در حوزه بیماری کرونا به شدت نگران‌کننده به نظر می‌رسد. لغو اغلب کنفرانس‌ها و رویدادهای مهم در عرصه بازاریابی صدمه جبران‌ناپذیری به برندها زده است. به این ترتیب ما بیش از هر زمان دیگری در حوزه بازاریابی آسیب‌پذیر هستیم.

وضعیت صنعت تبلیغات در دنیای درگیر با کرونا نوعی استثنا محسوب می‌شود. بسیاری از افراد انتظار کاهش توجه به حوزه کرونا را دارند، با این حال چنین تحلیلی در عمل غیرواقعی است. اکنون الگوی تبلیغات دیجیتال گزینه جذابی برای برندها به منظور معرفی محصولات‌شان به مشتریان در شرایط قرنطینه و فاصله‌گذاری اجتماعی محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان استفاده از کانال ارتباطی مناسب به منظور ارائه محتوای تبلیغاتی است. شما به عنوان بازاریاب یا صاحب کسب و کار چگونه از کانال ارتباطی مناسب برای بازگذاری تبلیغات آگاهی پیدا می‌کنید؟ پاسخ بسیاری از بازاریاب‌ها و مدیران ارشد شرکت‌ها به پرسش فوق مهم است.

یکی از مزیت‌های اصلی الگوی تبلیغات دیجیتال اتکای آن به پرداخت در ازای هر کلیک (PPC) است. این به معنای امکان طراحی و انتشار کمپین‌های تبلیغاتی از سوی برندهای کوچک با بودجه‌های اندک است. گوگل به عنوان بزرگ‌ترین موتور جست‌وجو در فضای آنلاین امکان حضور برندهای مختلف در عرصه تبلیغات را فراهم کرده است. مزیت اصلی خدمات گوگل امکان ارائه محتوا به مخاطب هدف و علاقه‌مند به کسب و کارمان است. به این ترتیب دیگر خبر از شکایت کاربران نسبت به مشاهده محتوای تبلیغاتی بی‌ارتباط با سلیقه‌شان نخواهد بود.

بسیاری از کمپین‌های بازاریابی در شرایط عادی ایده‌آل‌های زیبایی را ترسیم می‌کنند. استفاده از چنین استراتژی برای تبلیغات در شرایط کنونی امکان‌ناپذیر است. در عوض باید بر روی الگوی عمل‌گرایانه تبلیغات تمرکز کنیم. در این شیوه باید بیشتر بر روی نیازهای فوری مشتریان در شرایط بحران کرونا تأکید شود. بدون تردید در وضعیت کنونی جلب نظر مخاطب هدف به محصولات مختلف دشواری زیادی دارد. انگیزه بسیاری از مردم برای خرید محصولات غیرضروری کاهش یافته است. همچنین باید مسئله کاهش بودجه مالی مردم را نیز مدنظر داشت. این شرایط وضعیت را برای برندها به منظور بازاریابی و تبلیغات مناسب برای بردشان به شدت دشوار می‌سازد.

راهکار مورد بحث در مقاله کنونی برای طراحی و اجرای موفق تبلیغات جهت‌گیری به سوی رویکرد عمل‌گرایانه است. فقط در این صورت امکان تأثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف فراهم خواهد شد. ما در ادامه به بررسی برخی از مهم‌ترین راهکارها در راستای دستیابی به الگوی تبلیغات عمل‌گرایانه خواهیم پرداخت.

### ۱. دستیابی به مخاطب هدف با استفاده از کلیدواژه‌ها

اگر شما به دنبال مشتریان تازه هستید و تعداد مخاطب هدف بالایی برای محتوای تبلیغاتی خود ندارید، گام نخست افزایش بازدیدکنندگان سایت رسمی‌تان خواهد بود. این امر فقط در صورت توجه به تکنیک‌های مدیریت سئو امکان‌پذیر می‌شود. کاربرد کلیدواژه‌ها در زمینه بازاریابی تبلیغات محل تردید نیست. این نکته با مشاهده بازدیدهای بسیار

به مشکلات اصلی مشتریان و یافتن راهکارهایی برای رفع آنهاست. بنابراین هرگونه راهکار دیگری نتیجه مناسب در پی نخواهد داشت. نمایش تبلیغات در هر جایی برای اعتبار و امنیت برندها مناسب نیست. ما باید فهرستی از سایت‌های نامناسب برای نمایش تبلیغات برندها را تهیه کنیم. ارائه چنین فهرستی به تیم فنی گوگل یا آژانس‌های بازاریابی طرف قراردادمان حیاتی است. به این ترتیب کمپین برند ما در فضای نامناسب و در دسترس مخاطب بی‌علاقه به کسب و کارمان قرار نخواهد گرفت.

### ۴. استفاده از روش نوین پرداخت هزینه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

پس از آنکه شما بازدیدکنندگان تازه‌ای به سایت‌تان جذب کردید، نوبت به انتشار محتوای تبلیغاتی عمل‌گرایانه در رسانه‌های مختلف است. امروزه اغلب برندها در شبکه‌های اجتماعی عضویت دارند. استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغات بهتر امری ضروری محسوب می‌شود. بدون شک تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی نیز نیازمند برخی آگاهی‌های اساسی است. به عنوان مثال، اگر ما در شبکه‌های اجتماعی از الگوی پرداخت تبلیغاتی در ازای تعداد بازدید کاربران از محتوایمان فعالیت داشته باشیم، صرفه‌جویی بیشتری خواهیم داشت. خوشبختانه امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی از چنین الگوی پرداختی پشتیبانی می‌کنند. بر این اساس نیازی به نگرانی بیش از حد برای دستیابی به توافق با پلتفرم‌های اجتماعی مدنظرمان نیست.

### ۵. شناخت زمان فروش و زمان کمک

فعالیت در دنیای کسب و کار فقط معطوف به فروش هرچه بیشتر تعداد محصولات نیست. گاهی اوقات ما باید به دنبال کمک به مخاطب هدف نیز باشیم. برخی از برندها در زمینه شناسایی زمان مناسب برای فعالیت تجاری و زمان کمک به مشتریان دچار مشکل هستند. بهترین مثال در مورد زمان کمک به مشتریان عصر کنونی است. شیوع ویروس کرونا برای بسیاری از مردم در سراسر جهان ایجاد مشکل کرده است. وظیفه برندها در چنین زمانی تمرکز بیشتر بر روی کمک به مشتریان است.

شاید نقش صنعت تبلیغات در زمینه کمک به مشتریان چندان واضح نباشد. در این صورت باید نگاهی به نحوه فعالیت برندهای بزرگ در این موقعیت داشته باشیم. اغلب برندهای مشهور در سراسر دنیا مشغول تولید کمپین‌های بازاریابی با ماهیت حمایت از مردم در شرایط قرنطینه هستند. این امر الگوی مناسبی برای سایر برندها در راستای کمک به مشتریان‌شان خواهد بود.

علاوه بر همراهی با مشتریان در زمان‌های سخت باید نسبت به ارائه پاسخ‌های دقیق به پرسش‌های آنها نیز توجه داشته باشیم. بی‌تردید بازاریابی و تبلیغات امکان تعامل بهتر با مشتریان را فراهم می‌سازد، با این حال گاهی اوقات مشتریان فقط انتظار دریافت پاسخ‌های صریح درباره پرسش‌های‌شان را دارند. اگر ما در چنین زمان‌هایی در مقاله برای ارائه پاسخ به صورت غیرمستقیم باشیم، به تدریج مشتریان برندها را از دست خواهیم داد.

بدون تردید تبلیغات دیجیتال در شرایط کنونی با شیوع ویروس کرونا دشواری‌های بسیار زیادی دارد. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از شیوه‌های تبلیغاتی مناسب برای دستیابی به اهدافمان است. تبلیغات عمل‌گرایانه، با توجه به مطالب مورد بحث در مقاله کنونی، راهکار مناسبی برای برندها در شرایط فوق‌العاده کنونی محسوب می‌شود.

منبع: [marketingprofs.com](http://marketingprofs.com)

## ایستگاه بازاریابی



پیش‌بینی وضعیت صنعت بازاریابی تا سال ۲۰۲۵  
آینده خلاقانه دنیای بازاریابی

به قلم: ریئا گادیموا کارشناس بازاریابی و تبلیغات  
ترجمه: علی آل‌علی

داده‌های معتبر و خلاقیت همیشه دو روی یک سکه بوده‌اند. داوینچی به عنوان یک هنرمند و مخترع شگفت‌انگیز مطالعه هنر را در کنار فیزیک ادامه داد. بتهوون نیز به عنوان موسیقیدانی برجسته در تمام آثارش از نظم ریاضیاتی بهره برده است. براساس گزارش موسسه Open Culture نظم ریاضیاتی در چپ‌نشدن نت‌های بتهوون در نزدیک به ۵۰ اثرش کاملاً مشهود است. این امر مثال روشنی از ترکیب خلاقیت با داده‌های معتبر (در اینجا ریاضیاتی) است. چنین شریطی در حوزه بازاریابی نیز وجود دارد. طراحی و راه‌اندازی کمپین‌های جذاب بدون توجه به هر دو روی سکه خلاقیت و داده‌های معتبر امکان‌ناپذیر است. امروزه مخاطب هدف کمپین‌های خلاقانه و در عین حال مرتبط با دغدغه‌های روزش را می‌پسندد بنابراین ما باید هرچه بیشتر برای استفاده از ترکیب هر دو روی سکه تلاش کنیم.

## خلاقیت انسان همه را نجات خواهد داد

اگرچه در طول سال‌های اخیر هوش مصنوعی و کاربرد روبات‌ها در صنایع مختلف به شدت افزایش پیدا کرده است، اما این امر اهمیت خلاقیت و به طور کلی عامل انسانی را کاهش نخواهد داد. شاید بسیاری از ما داستان‌های عجیب و غریب درباره استقلال روبات‌ها و ایجاد جنگی شبیه به جنگ سنسارگان را شنیده باشیم. چنین داستان‌هایی فقط در کتاب‌های تخیلی جای دارد. دنیای ما و به ویژه عرصه کسب و کار و بازاریابی همچنان وابسته به هوش و خلاقیت انسانی باقی خواهد ماند. نکته جالب در این میان تلقی سیستم‌های هوش مصنوعی و یادگیری عمیق در روبات‌های هوشمند به عنوان دستاورد خلاقیت انسانی است. این امر در کنار استفاده از آمارهای دقیق در زمینه کدنبوسی و طراحی هوش مصنوعی امکان‌پذیر شده است.

استفاده از هوش مصنوعی در عرصه بازاریابی کمک شایانی به برندها خواهد کرد. به این ترتیب امور جزئی و تکراری دیگر نیازمند توجه مداوم کارمندان نخواهد بود بنابراین وقت بیشتری برای رسیدگی به امور مهم باقی می‌ماند. این امر در حوزه بازاریابی موجب افزایش کیفیت عملکرد بازاریاب‌ها و صرفه‌جویی در اتلاف زمان و هزینه برای طراحی کمپین خواهد شد. خلاقیت انسانی در پیوند با داده‌های معتبر افق‌های روشن‌تری نیز در عرصه بازاریابی پیش روی قرار می‌دهد. برخی از پژوهشگران و متخصصان عرصه رایانه در تلاش برای طراحی سیستم‌های هوش مصنوعی فوق پیشرفته برای پیگیری امور مدیریتی در شرکت‌ها هستند. به این ترتیب حتی امور تکراری و مداوم مدیریتی نیز مانع نوآوری هرچه بیشتر در عرصه کسب و کار نخواهد شد.

## عملکرد هنرمندان نت‌فلیکس در ترکیب داده و خلاقیت

توسعه نت‌فلیکس به عنوان یکی از محبوب‌ترین شبکه‌های تلویزیونی آنلاین براساس اتکا بر داده‌های معتبر و توانایی خلاقیت مدیران ارشدی بنا شده است. آزمایشگاه نت‌فلیکس در زمینه استفاده از داده‌های مختلف مربوط به مخاطب هدف شهرت بسیار زیادی دارد. هدف اصلی تیم مدیریتی نت‌فلیکس تولید محتوا براساس سلیقه‌های متفاوت مخاطب هدف است. در این راستا استفاده از سیستم‌های دارای هوش مصنوعی برای تحلیل هرچه بهتر داده‌ها نقش اساسی ایفا می‌کند.

گاهی اوقات مدیران نت‌فلیکس برای ساخت سریال یا فیلم‌های سینمایی برای مخاطب هدف حتی دست به ریسک‌های عجیب نیز می‌زنند. این امر به طور کلی در حوزه خلاقیت بازاریابی قرار دارد. در واقع مدیران نت‌فلیکس به خوبی از ضرورت نوآوری مداوم برای جلب نظر مخاطب هدف آگاهی دارند. اگر این نکته را کنار بگذاریم، نت‌فلیکس نیز دقیقاً مانند سایر شبکه‌های تلویزیونی خواهد بود.

## دستی و استفاده از هوش مصنوعی برای تحلیل احساسات مخاطب

شرکت دستی برای بیش از یک دهه در حوزه تحلیل ابرداده‌ها سرمایه‌گذاری کرده است. این امر موجب نوآوری‌های عمده در زمینه بازاریابی و تعامل با مشتریان از سوی آنها شده است. مهم‌ترین نوآوری در این زمینه استفاده از واکنش‌های بینندگان برای بهبود کیفیت فیلم‌های در حال ساخت است. این امر شامل نمایش بخش‌هایی از پیش تولید فیلم موردنظر به برخی از مخاطب‌ها و تحلیل داده‌های مربوط به واکنش‌شان است. بازاریاب‌های دستی با استفاده از چنین شیوه‌ای امکان فهم احساسات مخاطب نسبت به تولیدات‌شان را پیدا کرده‌اند. نتیجه این امر امکان ساماندهی بهینه فرآیند تولید انیمیشن براساس سلیقه مخاطب هدف خواهد بود.

بدون تردید حوزه بازاریابی در آینده تغییرات بسیار زیادی خواهد کرد. نکته مهم در این میان اهمیت خلاقیت و کاربست داده‌های معتبر در شکل‌دهی به آینده این حوزه است. اغلب برندهای بزرگ از چند سال پیش اقدام به سرمایه‌گذاری بر روی فناوری‌های نوین برای بهبود وضعیت بازاریابی‌شان کرده‌اند. هوش مصنوعی در این میان توجه زیادی به خود جلب کرده است. اهمیت این فناوری با توجه به نمونه‌های مورد بحث در بخش‌های قبلی به خوبی آشکار است بنابراین ما در ادامه مسیر توسعه کسب و کارمان و استفاده از صنعت بازاریابی باید به نوآوری براساس ترکیب خلاقیت و بهره‌گیری از داده‌های معتبر توجه ویژه داشته باشیم.

منبع: [blog.marketo.com](http://blog.marketo.com)



بررسی راهکارهای حفاظت از علامت تجاری

## چالش حفاظت از علامت‌های تجاری برند



در سازمان دولتی موردنظر راه تهیه کنید. در غیر این صورت برندهای دیگر امکان استفاده رایگان از طرح شما را خواهند داشت.

استفاده از نام و علامت تجاری برند بر روی بسته‌بندی محصولات تا پیش از ثبت نهایی گزینه چندان مطلوبی نیست. دلیل این امر امکان ثبت شکایت از برند ما به خاطر نقض قوانین مربوط به کپی‌رایت است. همچنین پیش از تایید رسمی نهادهای دولتی مبنی بر اصالت علامت تجاری‌مان خطر سرقت ایده ما نیز وجود خواهد داشت.

اغلب شرکت‌های بزرگ حتی پیش از شروع به فعالیت برندهای‌شان اقدام به ثبت تمام علامت‌های تجاری مربوط به کسب و کار موردنظر می‌کنند. به این ترتیب دیگر هیچ شرکتی امکان کپی‌برداری از طرح‌های آنها را نخواهد داشت. اگرچه در زمینه ثبت علامت‌های تجاری مشاوره‌ها و راهنمایی‌های بسیار زیادی موجود است، اما تمام آنها به درد ما نمی‌خورد. در ادامه برخی از بایدها و نبایدهای این عرصه را با یکدیگر به طور خلاصه مرور خواهیم کرد.

## • نبایدهای حفاظت از علامت تجاری:

وقتی ما تضمینی برای ثبت علامت تجاری برنمان نداشته باشیم، هیچ مانعی پیش روی رقبا برای سوءاستفاده از آن وجود نخواهد داشت بنابراین ما باید به دنبال راهکاری برای مدیریت مناسب کسب و کارمان در فاصله زمانی شروع به کار تا ثبت و تایید نهایی علامت تجاری‌مان باشیم. برخی از شرکت‌ها در این فاصله از نمایش نام برنشان خودداری می‌کنند. به این ترتیب فعالیت برند مورد نظر تحت نام شرکت مادر ادامه پیدا خواهد کرد.

## • بایدهای حفاظت از علامت تجاری:

پس از ثبت نهایی علامت تجاری برنمان دیگر استفاده از آن بدون هیچ گونه نگرانی امکان‌پذیر خواهد بود. علامت تجاری هر برند بیانگر هویت بصری آن خواهد بود بنابراین باید از آن در فضاهای مناسب استفاده کرد. برخی از برندها علی‌رغم ثبت علامت‌های تجاری جذاب کمتر در فرآیند بازاریابی یا تبلیغات از آن استفاده می‌کنند. به این ترتیب در عمل ثبت طرح موردنظر کمترین فایده‌ای برای آنها نخواهد داشت.

اغلب برندها همیشه احتمال ثبت شکایت از سوی رقبا مبنی بر سرقت ایده‌ها را مدنظر دارند. این امر در مورد علامت‌های تجاری رواج بالایی دارد. توصیه ما در اینجا حفظ تمام اسناد اولیه مربوط به ثبت علامت تجاری در مکانی امن است. چنین اسنادی در جلسات دادگاه برگ برنده شما خواهد بود. به این ترتیب حتی امکان درخواست پرداخت غرامت از سوی طرفین شاکی نیز وجود خواهد داشت. استفاده از علامت تجاری از سوی برندهای مختلف دارای تفاوت است. برخی از برندها بیشتر بر روی استفاده اولیه از علامت تجاری‌شان تاکید دارند. این امر شامل درج علامت تجاری بر روی محصولات شرکت است. به عنوان مثال، برند نایک بر روی تمام محصولاتش علامت تجاری خود را درج می‌کند. این امر موجب شهرت هرچه بیشتر طرح موردنظر در طول دهه‌های فعالیت نایک شده است.

برندهای فسال در عرصه ارائه خدمات و مشاوره‌های تخصصی از علامت تجاری‌شان در قالب ثانویه استفاده می‌کنند. این امر شامل استفاده از علامت تجاری در کمپین‌های بازاریابی و تبلیغات است. اگر شما در حوزه مشاوره کسب و کار فعالیت دارید، این شیوه مناسب خواهد بود. به عبارت بهتر، در اینجا کالای مشخصی برای درج علامت تجاری شرکت بر روی آن وجود ندارد بنابراین برندها تمایل بیشتری برای استفاده از علامت تجاری‌شان دارند.

## ۳. حفاظت از علامت تجاری در برابر استفاده غیرقانونی

تلاش برای حفاظت از علامت تجاری در برابر استفاده غیرقانونی رقبا اهمیت بسیار بالایی دارد. برخی از برندها فقط در گام نخست نسبت به استفاده غیرقانونی از علامت تجاری‌شان حساس هستند بنابراین پس از مدت زمانی کوتاه در بازار سیاه یا حتی بازارهای رسمی از علامت آنها سوءاستفاده گسترده صورت می‌گیرد. حفاظت از علامت تجاری همیشه ساده نیست. ما باید نظارت دقیقی بر روی شرایط بازار و جایگاه علامت تجاری‌مان در آن داشته باشیم. در غیر این صورت فرصت مناسب برای رقبا یا برندهای کوچک‌تر برای سودجویی از هویت بصری کسب و کارمان فراهم خواهد شد.

مجرمان حرفه‌ای در زمینه سرقت علامت تجاری از شیوه‌های هوشمندانه و متنوعی استفاده می‌کنند. هدف اصلی چنین اقداماتی فروش محصولاتی با کیفیت پایین‌تر یا نامی مشابه برند شماست. به این ترتیب اعتبار شما در بازار کسب و کار خدشه‌دار خواهد شد. رایج‌ترین شیوه مورد بحث در اینجا استفاده از طرحی به

به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت [noobpreneur.com](http://noobpreneur.com)  
ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت در دنیای کسب و کار نیازمند توانایی‌های بالایی است. اغلب افراد به طور مداوم به دنبال فرصتی برای شروع کسب و کار شخصی‌شان هستند. این امر بدون آگاهی از واقعیت‌های مدیریت کسب و کار به طور حتم موجب ورشکستگی افراد خواهد شد. امنیت کسب و کار در زمینه رشد و توسعه شرکت اهمیت بسیار زیادی دارد. بسیاری از کارآفرینان پس از راه‌اندازی کسب و کار شخصی‌شان نسبت به ثبت رسمی‌اش بی‌توجه هستند. این امر در مورد برخی از نوآوری‌های شرکت‌ها نیز به چشم می‌خورد. براساس گزارش‌های موجود در ویکی‌پدیا، فقط ۵۰ درصد از اختراعات و نوآوری‌های تازه در ایالت متحده به طور رسمی ثبت می‌شود. دلیل این امر فرآیند طولانی و پیچیده ثبت اختراع است. برندهای مختلف در این میان استفاده هرچه سریع‌تر از نوآوری‌ها برای جلب نظر مخاطب هدف اهمیت بسیار بالایی دارد بنابراین برندها از انتظار برای ثبت رسمی نوآوری‌شان صرف نظر می‌کنند.

یکی از تجربه‌های منفی در زمینه کسب و کار مواجهه با جرمه‌های سنگین در پی عدم احترام به قوانین حق ثبت شرکت یا نوآوری است. امروزه برندهای بسیار زیادی در بازارهای مختلف مشغول به فعالیت هستند. اگر ما در این بازار پر از رقابت قصد راه‌اندازی کسب و کار داریم، باید از تفاوت نام و علامت تجاری‌مان با دیگران اطمینان حاصل کنیم. در غیر این صورت سایر برندها هر لحظه امکان ثبت شکایت از ما را خواهند داشت. این نکته وقتی یک کسب و کار تازه به شرایط ثبات رسیده باشد، بسیار دردناک‌تر خواهد بود بنابراین از همان گام نخست باید نسبت به ثبت رسمی نام و علامت تجاری برنمان اقدام کنیم.

کارآفرینان در سراسر جهان برای دستیابی به موفقیت به سختی تلاش می‌کنند. اگر در پایان امکان بهره‌برداری مناسب از تلاش‌های موردنظر وجود نداشته باشد، اغلب آنها نسبت به ادامه فعالیت کارآفرینانه دلسرد خواهند شد. هدف ما در این مقاله بررسی راهکارهای حفاظت از نام و علامت تجاری شرکت است. به این ترتیب خطر جرمه‌های مالی سنگین دیگر پیرامون برند ما وجود نخواهد داشت.

## ۱. به‌روز رسانی مداوم اسناد مربوط به علامت تجاری

بسیاری از برندها پس از ثبت علامت تجاری‌شان در روزهای ابتدایی فعالیت دیگر اقدامی برای به‌روز رسانی‌شان انجام نمی‌دهند. نظام حقوقی بسیاری از کشورها در صورت عدم به‌روز رسانی اسناد مربوط به علامت تجاری پس از مدت‌زمان مشخصی امکان ثبت شرکت‌هایی با نام مشابه را صادر خواهد کرد. به این ترتیب شهرت ما در معرض خطر قرار خواهد گرفت. تنها کار موردنیاز در این بخش مشاوره مداوم با شرکت‌های حقوقی یا دست‌کم پیگیری وضعیت علامت تجاری برند از سوی مدیران ارشد است. به این ترتیب امکان اطمینان از وضعیت مطلوب علامت تجاری برند فراهم خواهد شد.

گاهی اوقات شرکت‌ها به هنگام ثبت برند یا علامت تجاری برخی از نکات جزئی را فراموش می‌کنند. مزیت اصلی به‌روز رسانی مداوم اطلاعات مربوط به علامت تجاری و بازبینی اسناد در همین نکته نهفته است. شاید در ابتدا چنین توصیه‌ای بیش از اندازه ساده به نظر برسد، اما از نقطه نظر تاثیرگذاری نتیجه حیرت‌انگیزی دارد. اشتباهات کوچک در دنیای کسب و کار هزینه‌های سنگینی برای برندها دارد.

## ۲. توجه به قوانین از همان روز نخست ثبت علامت تجاری

حفاظت از علامت تجاری برند کار ساده‌ای نیست، اما اگر قوانین موجود در بازار محل فعالیت‌مان را رعایت کنیم، مشکل خاصی پیش روی‌مان قرار نخواهد گرفت. نکته مهم در اینجا استفاده از طرح‌های واضح و مشخص برای شرکت‌مان است. گاهی اوقات علامت‌های تجاری به دلیل عدم وضوح امکان تمایز از یکدیگر را ندارند. این امر اغلب موجب مشاهده چندی برند با علامت تجاری به نسبت مشابه در بازار می‌شود. برخی از قوانین مهم در زمینه حفاظت از علامت تجاری شرکت‌ها به شرح ذیل است:

- نام برند همیشه باید در حالتی متفاوت در متن به کار گرفته شود بنابراین برجسته ساختن نام برند یا قرار دادن آن در علامت‌های نوشتاری مناسب ضروری خواهد بود. اغلب اوقات مردم به دلیل شباهت نام‌های تجاری به رویدادها یا اشیای پیرامون‌شان توجه خاصی به آن نمی‌کنند. استفاده از نکته مورد بحث در اینجا به پیگیری از چنین اشتباهاتی کمک خواهد کرد.
- اگر شما هنوز علامت تجاری‌تان را ثبت نکرده‌اید، باید دست‌کم نوبت ثبت

## ۵ تمرینی که شما را به مدیری بهتر تبدیل خواهد کرد

به قلم: لوکاس میلر کارفرین

ترجمه: امیر آل علی

مدیریت یک کسب‌وکار ایدر کار ساده‌ای نیست. در این رابطه به علت حجم کاری بالا، این امر طبیعی است که افراد زمان کافی را برای سرمایه‌گذاری و بهبود سطح خود نداشته باشند، با این حال آگاهی از بهترین و در عین حال ساده‌ترین تمرین‌ها، بدون شک باعث خواهد شد تا افراد تمایلی را به انجام آنها داشته و نیاز به اختصاص زمان خاصی نداشته باشند. درواقع این توصیه‌ها در کار خود من نیز تاثیر بسزایی را داشته است. در این راستا به بررسی این موارد خواهیم پرداخت.

### ۱- یک پایگاه اطلاعاتی برای خود ایجاد کنید

در این رابطه تنها کافی است که از اپلیکیشن‌های مخصوص نظیر Evernote، که کاملا کاربردی خواهد بود، استفاده کنید. تحت این شرایط شما در هر لحظه می‌توانید جدیدترین اطلاعات و ایده‌های خود را ثبت کرده و در زمان مناسب به تحلیل آنها بپردازید. این امر در حالی است که در حین انجام کارها، بسیار طبیعی است که تمایلی به این اقدام نداشته باشید. در نهایت پس از مدتی، شما مجموعه‌ای از اطلاعات مختلف را در اختیار خواهید داشت که می‌توانید آن را حتی در اختیار سایر کارمندان شرکت قرار داده و به ارتقای سطح کاری آنها کمک کنید.

### ۲-اهداف را همواره مرور کنید

اگرچه مدیر شرکت پابندترین فرد به اهداف محسوب می‌شود، با این حال این احتمال دارد که آنها نیز از مسیر اصلی منحرف شده و این مسئله بدون شک نتایج فاجعه‌باری را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود که هر روز، اهداف و مسئولیت‌های خود را یادآوری کرده و ذهن خود را درگیر آن کنید. تحت این شرایط احتمال بروز خطا به کمترین میزان ممکن خواهد رسید. در این رابطه می‌توانید موارد را مکتوب کرده و بر روی دیوار اتاق کاری خود نصب کنید.

### ۳-رفتاری صمیمانه داشته باشید

ممکن است تصور کنید که مدیر شرکت باید جدی‌ترین فرد باشد، با این حال واقعیت این است که دلیلی برای این موضوع وجود نداشته و این مسئله تنها جو سالم را از بین خواهد برد. به همین خاطر الزامی است که با تمامی کارمندان خود رابطه صمیمی و خوبی داشته باشید. این امر منجر به افزایش رضایت شغلی کارمندان نیز خواهد شد. همچنین این نکته را فراموش نکنید که نباید تمامی مسئولیت‌ها را تنهایی انجام دهید. درواقع هر فردی تمایل دارد که در کار خود پیشرفت کند. به همین خاطر برخی از مسئولیت‌ها را به صورت دوره‌ای به کارمندان خود محول سازید. این مسئله حجم کاری شما را نیز کاهش داده و باعث می‌شود تا امکان فعالیت بهتر و بیشتر مهیا باشد.

### ۴-همواره با ذهنیتی باز به مسائل توجه کنید

ویژگی مهم یک مدیر این است که بتواند به دور از تعصب و احساسات نسبت به مسائل واکنش نشان دهد. در این رابطه توصیه می‌شود که تلاش کنید که هر روز این مدل فکری را تمرین کرده و مسائل را از زاویه‌های مختلف مورد بررسی قرار دهید. این امر در نهایت کمک خواهد کرد تا تفکر خلاق در شما به بهترین شکل ممکن ایجاد شود. فراموش نکنید که یک ذهن باز، قدرت تحمل انتقاد را داشته و به صورت مداوم از سایرین مشورت می‌گیرد.

### ۵-خود را برای شرایط سخت آماده کنید

این امر که با تمرین مشکلات و مسائل احتمالی، آمادگی روبرویی با آنها را پیدا کنید، یکی دیگر از اقدامات بسیار خوب محسوب می‌شود. فراموش نکنید که یک تیم ورزشی، تمام هفته را تمرین می‌کند تا در مواجهه با حریف خود، بهترین عملکرد را داشته باشد. فراموش نکنید که در شرایط سخت، عیار مدیران سنجیده خواهد شد. به همین خاطر اگر از مدت‌ها قبل آمادگی لازم را در خود ایجاد کرده باشید، بدون شک درخششی فراتر از حد تصوران را خواهید داشت. برای این موضوع تنها کافی است تا هر روز یک مشکل احتمالی را انتخاب کرده و راه حل‌های خود را برای آن مورد بررسی قرار دهید. در نهایت فراموش نکنید که می‌توانید به عملکرد سایر مدیران نیز توجه داشته و از آنها یاد بگیرید.

منبع: **entrepreneur.com**



بررسی جایگزین‌های آمازون در حوزه‌های مختلف

# دنیای خرده‌فروشی آنلاین بدون آمازون



به قلم: هیلاری اوسبورن و پایپ نور خبرنگار و تحلیلگر اقتصادی در گاردین
ترجمه: علی آل‌علی

شیوع ویروس کرونا موجب تعطیلی بسیاری از بنگاه‌های تجاری در سراسر دنیا شده است. این امر با مشاهده‌ای کوتاه نسبت به وضعیت خیابان‌های مختلف به خوبی قابل فهم است. کسب و کارها در چنین شرایطی به سوی تحویل سفارشات در درب منزل روی آورده‌اند. معنای این امر موفقیت هرچه بیشتر کسب و کارهای دارای بخش ارسال سفارشات قوی است. سایر کسب و کارها نیز باید هرچه سریع‌تر نسبت به راه‌اندازی بخش تحویل سفارشات اقدام کنند، شاید شرایط کنونی وضعیت کسب و کار بسیاری از برندها را وخیم کرده باشد، اما موجب توجه بیشتر مشتریان به خرده‌فروشی‌های آنلاین شده است. این صنعت به دلیل امکان تحویل سفارشات به صورت کاملاً بی‌خطر و بهداشتی توجه جهانی کسب کرده است.

وقتی از صنعت خرده‌فروشی آنلاین صحبت می‌کنیم، عدم توجه به آمازون امکان‌پذیر نیست. آمازون حتی در طول بحران کرونا نیز شمار بالایی از مشتریانش را حفظ کرده است. معنای این امر ادامه حکمرانی آمازون بر عرصه خرده‌فروشی آنلاین خواهد بود. براساس مطالعه ما در گاردین تازه‌ترین رکورد آمازون ثبت فروش ۸۸۰۰ هزار پوندی در ثانیه است. اندکی توجه به این رقم بالا برای درک حجم فوق‌العاده گردش مالی آنها کافی خواهد بود.

نکته جالب درباره فعالیت آمازون تجربه دوره‌ای فوق‌العاده از نظر فروش است. ثبت فروش ۸۸۰۰ هزار پوندی در ثانیه حتی از فروش آنها در رویدادهایی نظیر جمع‌ه سیاه نیز بیشتر است بنابراین جف بزوس حتی از آنچه که هست، ثروتمندتر خواهد شد. شاید در نگاه نخست آمازون در بهترین وضعیتش در طول دوران فعالیت خود به سر برسد. این خرده‌فروشی هر نوع محصول موردنظر مشتریان در اغلب نقاط جهان را عرضه می‌کند، با این حال چنین امری تضمین‌کننده موفقیت آنها در زمینه تعامل با مشتریان نیست. برخی از مشکلات و نارضایتی‌های جدی در زمینه فعالیت آمازون موجب تردید و نگرانی مشتریان شده است. برخی از نگرانی‌ها شامل نحوه تعامل آمازون با کارمندان، فرارهای مالیاتی مسداوم، تاثیر منفی بر روی خرده‌فروشی‌های محلی و نوپا و همچنین مقدار مالیات بسیار اندک فعلی است. در حقیقت به عقیده بسیاری از مردم و کارشناس‌ها خرده‌فروشی آمازون در برابر سود کلانی که دریافت می‌کند، مالیات بسیار اندکی پرداخت می‌کند. این امر همراه با تردیده‌ها پیرامون فرار مالیاتی در برابر همین مقدار اندک نیز موجب نگرانی فراینده مشتریان شده است.

برخی از کارمندان آمازون در ایالات متحده دست به اعتصاب به دلیل رفتارهای نامناسب تیم مدیریتی زده‌اند. این اعتراضات شامل بیان نگرانی درباره سودجویی بیش از اندازه مدیران ارشد و عدم تهیه ماسک‌های مناسب برای کارمندان در شرایط شیوع کروناست بنابراین علی رغم توسعه شهرت آمازون و کسب سودهای فراوان، اکنون اعتبار آنها در شکننده‌ترین وضعیت قرار دارد. کمپین برابری مالیاتی در بریتانیا در ماه دسامبر سال گذشته نسبت به خودداری آمازون از پرداخت مالیات‌های رسمی انتقاد کرده است. این امر آمازون را بسدل به یکی از برندهای اصلی در زمینه فرار مالیاتی کرده است. اعتراضات به همینجا ختم نمی‌شود. بسیاری از مشتریان در بازارهای مختلف به دلیل پرداخت مالیات اندک از سوی آمازون و برخی اوقات فرار از همین مالیات اندک، دست به اعتراض زده‌اند. براساس گزارش گاردین در ماه‌های اخیر، آمازون در عین کسب درآمد ۹۶۰،۵ میلیارد دلاری فقط مبلغ ۳،۴ میلیارد دلار به عنوان مالیات پرداخت کرده است. این رقم در مقایسه با خرده‌فروشی‌های عادی بسیار پایین است. به این ترتیب آمازون نه‌تنها در معرض اتهام فرار مالیاتی، بلکه اعتراض سایر خرده‌فروشی‌ها نیز قرار دارد. نکته دیگر در این زمینه کاهش مداوم سهم شراکت کارمندان آمازون در سهام کلی شرکت است. به این ترتیب سود کمتری در قبال پیشرفت کسب و کار این غول خرده‌فروشی عاید کارمندان خواهد شد.

بدون تردید شکایت‌ها نسبت به عملکرد آمازون ادامه خواهد داشت. در این میان آمازون نیز به کارش ادامه می‌دهد. برخی از مشتریان این برند در طول ماه‌های گذشته به دنبال راهکاری برای انجام خریدهای مدنظرشان به شیوه‌های دیگر بوده‌اند. این امر شامل استفاده از سایر خرده‌فروشی‌ها و همچنین مراجعه به مراکز فروش حضوری است. نکته مهم در این میان دشواری نادیده گرفتن آمازون است. خرید حضوری در شرایط کنونی دشواری بسیار زیادی دارد بنابراین تمرکز بر روی خرید آنلاین همچنان نیاز اصلی مشتریان محسوب می‌شود. ما در این مقاله نگاهی بر راهکارهای خرید در شرایط شیوع کرونا بدون نیاز به ثبت سفارش در آمازون خواهیم داشت. به این ترتیب شاید گامی هرچند کوچک در راستای مقابله با شیوه فعالیت نامناسب آمازون و رفتارهای مالی‌اش داشته باشیم.

### محصولات حوزه الکترونیک

خرید محصولات الکترونیکی همیشه امکان حذف واسطه‌ها را فراهم می‌سازد. خرید رایانه، گوشی هوشمند و تلویزیون به ساده‌ترین شکل ممکن امکان‌پذیر است. برندهای دل، اپل و سامسونگ در این زمینه محبوبیت بسیار زیادی میان

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

بررسی جایگزین‌های آمازون در حوزه‌های مختلف

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

## مدیریت کسب‌وکار

### مدیریت کسب‌وکار

مشتریان دارند. اغلب آنها سامانه فروش آنلاین دارند بنابراین نیازی به استفاده از خدمات خرده‌فروشی‌ها نخواهد بود. تنها نکته نگران‌کننده برای اغلب مشتریان نیاز به پرداخت هزینه سنگین به منظور ارسال سفارشات است. خبر خوش در این میان راه‌اندازی سرویس ارسال رایگان سفارشات از سوی اغلب برندهای بزرگ است. سامسونگ در این زمینه حتی نصب محصولات را نیز به صورت رایگان انجام می‌دهد.

برخی از خرده‌فروشی‌های محلی در راستای مقابله با کاهش سهم‌شان از بازار به سوی راه‌اندازی سیستم‌های فروش آنلاین روی آورده‌اند. سایت Box.co.uk در بریتانیا مهم‌ترین محصولات در زمینه لوازم آشپزخانه و برخی میلمان را ارائه می‌دهد. مزیت اصلی این سامانه ارسال رایگان سفارشات در بریتانیاست. البته در برخی موارد زمان ارسال سفارشات اندکی طولانی خواهد بود.

شرکت کیوری بی سی از زمان شیوع کرونا در حال فروش آنلاین تجهیزات رایانه و گوشی‌های هوشمند است. این امر شامل ثبت سفارشات به صورت آنلاین، گفت‌وگو با مشاورهای فروش و همچنین ارسال رایگان است. همچنین مشتریان پس از خرید محصول فرصت ۱۰ روزه برای لغو سفارش و بازدریافت هزینه‌شان را خواهند داشت.

جان لویس به عنوان یکی از مهم‌ترین برندهای فعال در عرصه مد و پوشاک هر روز سفارشات مشتریان را با بست پیش‌تاز یا سرویس تحویل محصولات ویژه شرکت ارسال می‌کند. اگر رقم سفارش مشتریان بیشتر از ۵۰ پوند باشد، هزینه ارسال فقط ۶،۹۵ پوند خواهد بود. این قیمت در مقایسه با سایر خرده‌فروشی‌ها به نسبت رقابتی به نظر می‌رسد.

شرکت هوم بی سی در طول دوران کرونا بخش ارسال سفارشاتش را راه‌اندازی کرده است. این برند در طول مدت‌ها فعالیت در بازار رایانه به سختی در برابر ثبت سفارشات آنلاین مقاومت کرده بود. آنها در طول دوران کرونا نیز شعبه‌های خود را فعال نگه داشته‌اند. این امر با رعایت کامل نکات ایمنی فرصت دسترسی به طیف وسیعی از محصولات مرتبط با صنعت رایانه را فراهم ساخته است.

### لوازم خانه

لوازم خانه شامل بخشی وسیعی از محصولات می‌شود. بیشترین نیاز مشتریان در طول دوران کرونا نیز شامل همین محصولات است. لوازم آشپزخانه، انواع خوراکی و حتی میزهای راحتی شامل این دسته می‌شود. بسیاری از خرده‌فروشی‌های محلی در بریتانیا در پی شیوع ویروس کرونا ثبت سفارش تلفنی و آنلاین را در دستور کار قرار داده‌اند. این فرآیند سفارشات را در قالب بسته‌بندی‌های کاملاً بهداشتی به مشتریان عرضه می‌کند. مبلغ تحویل محصولات نیز بین ۳،۹۵ تا ۷ پوند تخمین زده می‌شود.

خرده‌فروشی ویلکو در زمینه فروش لوازم خانه همچنان باز است. مشتریان علاوه بر امکان مراجعه حضوری به شعبه‌های ویلکو، فرصت ثبت سفارش آنلاین را نیز دارند. تمام سفارشات در همان روز در ازای پرداخت ۵ پوند ارسال می‌شود. رقم دریافتی ویلکو برای ارسال سفارشات بسیار رقابتی است بنابراین حتی خرده‌فروشی‌های بزرگ نیز برای رقابت با آنها دچار در دسرر زیادی خواهند شد. شرکت ویکینگ دایرکت به طوع معمول محصولات موردنیاز شرکت‌ها را تامین می‌کند. این امر شامل انواع لوازم آذاری و خوراکی‌های مختلف می‌شود. مدیران این شرکت در پی تعطیلی بسیاری از کسب و کارها اقدام به توجه ویژه به مشتریان عادی کرده‌اند. به این ترتیب این شرکت تا حدودی از ورشکستگی نجات پیدا کرده است. هزینه ارسال سفارشات از سوی این شرکت به طور میانگین ۳۰ پوند است. بدون تردید این رقم بسیار بالا محسوب می‌شود. با این حال اگر مقدار سفارشات مشتریان بیشتر از ۱۲۰ پوند باشد، فرآیند ارسال به طور رایگان صورت می‌پذیرد.

مشتریان بازار ایالات متحده با وجود تارگت تمام نیازهای‌شان رفع می‌شود. این خرده‌فروشی بزرگ در زمینه ارائه انواع خدمات آنلاین مهارت دارد. به این ترتیب مشتریان امکان ثبت سفارشات و طیف وسیعی از محصولات را دارند. نکته جالب اینکه تارگت هیچ هزینه‌ای برای ارسال سفارشات دریافت نمی‌کند بنابراین استراتژی تارگت فراتر از مدیریت شرایط بحرانی فعلی است. آنها در تلاش برای استفاده بهینه از وضعیت آمازون هستند. بسیاری از کارشناس‌ها کاهش فروش آمازون در ماه‌های آتی را طبیعی قلمداد کرده‌اند. به این ترتیب شمار بالایی از مشتریان آماده برای مراجعه به سایر خرده‌فروشی‌ها وجود خواهد داشت. در این میان شانس تارگت برای کسب سهم بیشتر در بازار ایالات متحده بیشتر از سایر رقباست.

### لوازم آرایشی و بهداشتی

خرید لوازم آرایشی و بهداشتی به دلیل نحوه ساخت و عرضه مشخص‌شان در حالت آنلاین بسیار راحت‌تر است. بسیاری از مشتریان در ایالات متحده تمایل اندکی برای حضور در فروشگاه‌ها به منظور خرید لوازم بهداشتی دارند. چنین امری برای خرده‌فروشی‌های آنلاین موقعیت بسیار مطلوبی را فراهم کرده است. هزینه ارسال سفارشات در حوزه لوازم بهداشتی و آرایشی به طور میانگین ۵،۴۰ پوند برای هر سفارش است. البته در برخی از کشورها هزینه ارسال لوازم بهداشتی به دلیل شرایط فعلی کاملاً رایگان است. این امر تاثیر مهمی بر روی ذهنیت مشتریان از برندها دارد.

## مدیریت کسب‌وکار

کلارینس به عنوان یکی از برندهای معتبر و لوکس در زمینه فروش لوازم آرایشی و بهداشتی نسبت به راه‌اندازی بخش فروش آنلاین در شرایط فعلی اقدام کرده است. آنها تا پیش از این اغلب محصولات‌شان را در آمازون به فروش می‌رساندند. با این حال افزایش انتقادات به نحوه فعالیت آمازون موجب کاهش عرضه محصولات آنها در این خرده‌فروشی شده است. برند فیلیپس در زمینه تولید انواع محصولات آرایشی و اصلاح مو تخصص دارد. اغلب ریش‌تراش‌های ایسن برند طرفدارهای زیادی در سراسر دنیا دارد. آنها در تازه‌ترین اقدام‌شان علاوه بر کاهش سطح همکاری با آمازون اقدام به راه‌اندازی فروشگاه آنلاین مخصوص محصولات‌شان نیز کرده‌اند. این سفارشات به صورت جهانی ارسال می‌شود. شاید تنها نکته منفی در این میان مدت زمان بالای تحویل سفارشات در برخی از کشورها باشد. این امر با توجه به اقدامات اخیر فیلیپس برای توسعه شعبه‌های رسمی در بازارهای مختلف امری طبیعی به نظر می‌رسد.

سفورا آخرین برند مورد بحث ما در این بخش است. آنها از مدتی قبل سطح همکاری‌شان با خرده‌فروشی‌های آنلاین را کاهش داده‌اند. این امر فقط مربوط به آمازون نیست. هدف اصلی سفورا کسب سود بیشتر در ازای فروش مستقیم محصولاتش است. اگر از طرفدارهای این برند هستید، امکان دستیابی به سطح قیمت‌های ارزان‌تر با مراجعه به سایت رسمی آنها وجود دارد. به این ترتیب شما از تخفیف‌های گسترده بر روی محصولات این برند برخوردار خواهید شد.

### صنعت سرگرمی

اگر شما به دنبال مشاهده فیلم یا حتی سفارش آنها هستید، آمازون یکی از ساده‌ترین راه‌ها خواهد بود. پرهیز از آمازون در صنعت سرگرمی دشواری‌های زیادی دارد، با این حال غیرممکن نیست. کوروز به عنوان یکی از موسسه‌های اجاره فیلم قیمتی مناسبی برای اجاره آنلاین ارائه می‌کند. بر این اساس کاربران با پرداخت ۱۰ پوند در روز امکان دسترسی نامحدود به تمام آرشو این موسسه را خواهند داشت. همچنین در صورت تمایل برای خرید فیلم‌ها هیچ هزینه‌ارسالی از مشتریان نخواهد شد.

سینما پارادیسو به عنوان یکی از موسسه‌های معتبر سینمایی سطح قیمت‌های رقابتی‌تری را عرضه می‌کند. این امر با توجه به آرشو گسترده موسسه رقابت جدی را به مرغان آورده است. کاربران با پرداخت ۵،۹۹ پوند امکان اجاره هرگونه ویدئو برای ۱۴ روز را خواهند داشت. نکته جالب اینکه تمام ویدئوهای این موسسه به صورت آنلاین در دسترس مخاطب قرار می‌گیرد بنابراین خیری از ارسال سفارشات برای مشتریان نخواهد بود.

زایو یکی از موسسه‌های سینمایی تازه تاسیس محسوب می‌شود. بدون تردید نام آنها به اندازه سایر غول‌های حوزه کسب و کار آشنا نیست، با این حال سطح قیمت‌شان به شدت رقابتی است. آنها در ازای دریافت ۹،۹ پوند امکان مشاهده نامحدود ویدئو برای ۲۸ ساعت را به مشتریان عرضه می‌کنند. بدون تردید چنین جهت‌گیری برای یک موسسه سینمایی تازه‌کار بیانگر استراتژی رقابتی‌شان خواهد بود.

موسسه HMV نیز اکنون اغلب کارهایش را به صورت آنلاین ساماندهی می‌کند. استفاده از خدمات این موسسه در صورت علاقه به فیلم‌های سینمایی اروپا و آسیا گزینه جذابی خواهد بود.

### کتاب و کتابخوانی

آمازون در ماه گذشته در اقدامی رموز بریاری بسیاری از افراد اقدام به اهدای ۲۵۰ هزار دلار به سازمان‌های خیریه برای کمک به کتابفروشی‌ها در شرایط بحران کرونا کرد. این اقدام با توجه به رقابت مستقیم آمازون با برخی از کتابفروشی‌ها اندکی عجیب به نظر می‌رسد. شاید هم افزایش حساسیت‌ها نسبت به این برند تمام اقداماتش را همراه با بدبینی مشتریان کرده است.

کتاب‌ها یکی از گزینه‌های راحت برای خرید آنلاین هستند. امروزه بسیاری از خرده‌فروشی‌ها امکان خرید آنلاین را نیز فراهم می‌کنند. همچنین عرضه کتاب‌های هوشمند و الکترونیکی نیز جان تازه‌ای به صنعت نشر داده است. کتاب فروشی The Big Green در طول ماه‌های اخیر سطح قیمت کتاب‌های خود را به شدت کاهش داده است. البته این امر فقط شامل اجاره کتاب‌های الکترونیکی می‌شود.

بدون تردید تهیه کتاب‌های الکترونیکی برای اغلب مردم دنیا جذابیت‌های خاص خود را دارد. تنها نکته منفی در این میان ناتوانی مردم برخی از کشورهای دنیا در زمینه دسترسی به سرورهای فروشگاه‌های مختلف است. این امر ناشی از نقض قوانین کپی‌رایت در کشورهای موردنظر است.

برخی از موسسه‌های پژوهشی در شرایط کنونی اقدام به ارائه رایگان مقالات و کتاب‌های مختلف کرده‌اند. این امر دسترسی مردم در شرایط کرونا به کتاب‌های موردنیازشان را بسیار راحت‌تر کرده است. موسسه گاردین نیز بخش کتابفروشی آنلاینش را راه‌اندازی کرده است. به این ترتیب شما امکان ثبت سفارش برای خرید کتاب فیزیکی یا الکترونیکی را خواهید داشت.

منبع: **theguardian.com**

## اخبار

رئیس جهاد دانشگاهی استان بوشهر خبر داد

### تخصیص ۸۰ میلیاردی به طرح تولید و تکثیر بچه ماهی سی‌باس

**بوشهر- خبرنگار فرصت امروز:** رئیس جهاددانشگاهی استان بوشهر گفت: اعتباری به میزان ۸۰ میلیارد ریال به اجرای طرح تولید و تکثیر بچه ماهی سی باس تخصیص یافت.
به گزارش روابط عمومی جهاددانشگاهی استان بوشهر، علی احمدی زاده عنوان کرد: با توجه به ظرفیت بالای پرورش آبزیان در آبهای استان بوشهر برای فراهم شدن زمینه های تکثیر بچه ماهی، بسترسازی جهت تولید بچه ماهی سی‌باس در جهاد دانشگاهی بوشهر با اعتبار ۱۲۸ میلیارد ریال فراهم می‌شود. وی ادامه داد: از این اعتبار ۸۰ میلیارد ریال به صورت ملی توسط جهاددانشگاهی تخصیص یافته و ۴۸ میلیارد ریال نیز تعهد استان در سفر رئیس جمهور است که پیگیری ها جهت تخصیص آن در سال ۹۹ در حال انجام است و این پروژه مهم استان را به قطب تولید و تکثیر بچه ماهی تبدیل خواهد کرد. این مسئول با بیان اینکه جهاد دانشگاهی یکی از نهادهای مولد انقلاب است، بیان کرد: این نهاد با برخورداری از ظرفیت‌های مختلف، بخشنامه خدمات ارزنده‌ای در حوزه‌های فرهنگی، پژوهشی، فناوری، آموزش و توانمندسازی دانش آموختگان دانشگاه‌ها بوده و این طرح نیز در راستای رفع نیازهای فناورانه کشور و خودکفایی تعریف شده است.
رئیس جهاد دانشگاهی استان بوشهر تاکید کرد: در برنامه ششم توسعه تولید ۲۰۰ هزار تن آبی در بحث پرورش ماهی در قفس برنامه ریزی شده است که در حال حاضر کلیه بچه ماهی موردنیاز از کشورهای تایلند و استرالیا تأمین می‌شود و با تحقق این مهم کشور از واردات بچه ماهی بی نیاز خواهد شد. وی با تاکید بر ضرورت تکمیل بومی سازی صنعت آبیزی پروری دریایی افزود: برای استفاده از ظرفیت های موجود و امکانات در دسترس با هدف خودکفایی در این صنعت و تکمیل چرخه تکثیر و پرورش آبزیان نیازمند بومی سازی فرآیند تولید بچه ماهی سی باس هستیم. این مسئول توضیح داد: در حال ایجاد زیرساخت ها و همچنین ساخت حوضچه هایی در شهرک شیلاتی جهت اجرای طرح تولید بچه ماهی سی‌باس هستیم. علاوه بر این زمین و مجوزهای لازم ساخت و موافقت اصولی مرکز آبیزان دریایی نیز اخذ شده است.

آبیزان دریایی نیز اخذ شده است.

آبیزان دریایی نیز اخذ شده است.

ضیائی خبر داد:

### بررسی ۲۰۶ پرونده ساخت و ساز در کمیته فنی شهرسازی

**قزوین – خبرنگار فرصت امروز:** حمیدضیائی، سرپرست معاونت شهرسازی و معماری شهرداری قزوین گفت: در سال گذشته ۲۰۶ پرونده در کمیته فنی شهرسازی مورد بررسی قرار گرفت.
به گزارش روابط عمومی معاونت شهرسازی و معماری شهرداری قزوین؛ ضیائی با تشریح عملکرد مدیریت تدوین و نظارت مقررات شهرسازی این معاونت در سال گذشته افزود: ۴ بخشنامه جدید شهرسازی در زمینه های تکمیل اطلاعات ساختمان توسط کارشناس جهت محاسبه عوارض، تحقق ماده ۴ قانون حمایت از معلولان، نصب تابلو مشخصات ساختمان قبل از شروع عملیات ساختمانی و نحوه صدور پروانه تعمیرات نمای ساختمان تصویب و ابلاغ شده است. وی اشاره کرد: بررسی و تدوین ضوابط و مقررات شهرسازی، پیگیری و تصویب ضوابط، رفع نقص در ضوابط موجود، بهبود روش ها و عملکرد حوزه شهرسازی، آموزش کارکنان شهرسازی و نظارت بر عملکرد شهرسازی مناطق ... و از وظایف مدیریت تدوین و نظارت مقررات شهرسازی این معاونت است. ضیائی آموزش مسئولان و رابطین کمیسیون ماده پنج مناطق سه گانه شهرداری، آموزش مسئولان کمیسیون ماده صد مناطق سه گانه شهرداری، آموزش اجرائیات مناطق سه گانه شهرداری و بازدید از روابط عمومی و شهرسازی مناطق سه گانه را از اقدامات مدیریت تدوین و نظارت مقررات شهرسازی این معاونت در سال ۹۸ عنوان کرد. این مقام مسئول اضافه کرد: رپوزرسانی بخشنامه های شهرسازی در راستای افزایش بهره‌برداری موثر از بخشنامه ها از مهمترین اقدامات این مجموعه در سال گذشته بود که در مراحل پایانی قرار دارد. ضیائی ادامه داد: رپوزرسانی بخشنامه‌های شهرسازی منجر به هماهنگ‌سازی بخشنامه‌ها و عملکرد حوزه های مناطق می‌شود و به صورت واحد در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد. وی برگزاری هفتگی جلسه هماهنگی با مسئولان شهرسازی مناطق سه گانه را از دیگر اقدامات مهم این معاونت در سال گذشته عنوان کرد و توضیح داد: در راستای یکسان سازی عملکرد شهرسازی مناطق سه گانه و ایجاد تعامل و هماهنگی بیشتر این جلسات برگزار می‌شود و در این جلسات مسائل و مشکلات موجود در حوزه شهرسازی مناطق مورد بررسی قرار می‌گیرد تا تصمیمات لازم در این جلسه اتخاذ شود.



ضیائی خبر داد:

در ضوابط موجود، بهبود روش‌ها و عملکرد حوزه شهرسازی، آموزش کارکنان شهرسازی و نظارت بر عملکرد شهرسازی مناطق ... و از وظایف مدیریت تدوین و نظارت مقررات شهرسازی این معاونت است. ضیائی آموزش مسئولان و رابطین کمیسیون ماده پنج مناطق سه گانه شهرداری، آموزش مسئولان کمیسیون ماده صد مناطق سه گانه شهرداری، آموزش اجرائیات مناطق سه گانه شهرداری و بازدید از روابط عمومی و شهرسازی مناطق سه گانه را از اقدامات مدیریت تدوین و نظارت مقررات شهرسازی این معاونت در سال ۹۸ عنوان کرد. این مقام مسئول اضافه کرد: رپوزرسانی بخشنامه های شهرسازی در راستای افزایش بهره‌برداری موثر از بخشنامه ها از مهمترین اقدامات این مجموعه در سال گذشته بود که در مراحل پایانی قرار دارد. ضیائی ادامه داد: رپوزرسانی بخشنامه‌های شهرسازی منجر به هماهنگ‌سازی بخشنامه‌ها و عملکرد حوزه های مناطق می‌شود و به صورت واحد در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد. وی برگزاری هفتگی جلسه هماهنگی با مسئولان شهرسازی مناطق سه گانه را از دیگر اقدامات مهم این معاونت در سال گذشته عنوان کرد و توضیح داد: در راستای یکسان سازی عملکرد شهرسازی مناطق سه گانه و ایجاد تعامل و هماهنگی بیشتر این جلسات برگزار می‌شود و در این جلسات مسائل و مشکلات موجود در حوزه شهرسازی مناطق مورد بررسی قرار می‌گیرد تا تصمیمات لازم در این جلسه اتخاذ شود.

مدیرمخابرات منطقه گلستان:

### اراده مخابرات، ارائه سرویس با کیفیت به مشتریان است

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز:** درجلسه‌ای که با حضور مهندس غلامعلی شه‌مرادی مدیر مخابرات منطقه گلستان، مهندس حمید ذبیحی معاون شبکه، مهندس امیرخانلو مدیریت تجاری، مهندس کبیر مدیر مخابرات گرگان و کارشناسان این بخشها تشکیل شد در خصوص واگذاری سرویس fttH بحث و تبادل نظر گردید.مدیرمخابرات منطقه گلستان با اشاره به جدید بودن سرویس fttH و اهمیت آن گفت : چون این نوع سرویس اینترنت‌زاد سرعت و کیفیت بالایی برخورداراست باید رویکردهای مناسبی برای ارتقاء و توسعه آن داشته باشیم.وی از لزوم بازنگری در فرآیند بازاریابی، و فروش و ثبت نام سرویس fttH نیز سخن گفت و افزود : اگر از لحاظ زمانی در تحویل این سرویس مشکلی وجود دارد باید آسیب شناسی شود و عوامل موثر در این زمینه شناسایی شده و مشکل رفع گردد.مهندس غلامعلی شه‌مرادی برنامه ریزی در جهت انتخاب پیمانکاران حرفه ای و حاقق را از اولویت‌ها دانست و گفت : انجام با کیفیت پروژه تحویل سرویس fttH به مشتریان ارزشمند است و باید با دقت کافی اجرا شود تا نسبت به اخذ رضایت مشتری موفق شویم.مدیر مخابرات گلستان ره اندازی مرکز معرفی و فروش محصولات و سرویس‌های نوین مخابراتی همچنین ایجاد مسیر و سامانه ثبت خرید سرویس fttH راخواستار شد و گفت:ارده مخابرات، ارائه سرویس با کیفیت به مشتریان است و تلاش ما در سال جدید افزودن کیفیت و توسعه ارتباطات مخابرات در استان میباشد.

### ۱۵ حادثه محبوس شدن در آسانسور بر اثر طوفان در گرگان

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز:** رئیس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری گرگان از اجرای ۱۵ عملیات رهاسازی افراد از آسانسور بر اثر طوفان و قطع برق شب گذشته خبر داد.به گزارش مرکز اطلاع‌رسانی روابط عمومی و امور بین‌الملل شهرداری گرگان، مهدی قرقاشی اظهار کرد: شب گذشته بر اثر وقوع طوفان و بارش شدید باران در نقاط مختلف شهر گرگان، تملعی نیروها در وضعیت آماده‌باش به ارائه خدمت به شهروندان پرداختندوی ادامه داد: شب گذشته به دلیل قطعی برق ناشی از حوادث طوفان و بارش باران ۱۵ مورد محبوس شدن در آسانسور به سامانه تلفنی ۱۲۵ سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری گرگان گزارش و عملیات رهاسازی افراد از آسانسور انجام شد.رئیس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری گرگان گفت: همچنین ۲۰ مورد اتصالی سیم‌بری و حریق شاخه‌های درخت اطراف به وقوع پیوست که با حضور سریع آتش‌نشنان با همکاری اداره برق شهرستان گرگان، حریق اطفا و مشکل برطرف شد.قرقاشی متذکر شد: با توجه به تداوم وضعیت ناپایدار جوی در سطح استان و شهر گرگان توصیه می‌شود شهروندان توصیه‌های ایمنی را بیشتر رعایت کرده و از نزدیک شدن به نقاط حادثه‌خیز به ویژه حاشیه رودخانه‌ها نزدیک نشوندوی بیان کرد: سرویس دائم آسانسور توسط شرکت‌های ذیصلاح و استفاده از کارشناسان مورد تأیید و استفاده از سیستم‌برق اضطراری برای آسانسور یکی از موارد بسیار مهمی است که می‌تواند در پیشگیری از حوادث موثر باشد.قرقاشی در پایان تأکید کرد: سامانه تلفنی ۱۲۵ این سازمان به صورت شبانه‌روزی آماده دریافت ندای امداد شهروندان و امدارسانی سریع به مردم عزیز است.

### بازدید مهندس آنجفی رئیس سازمان جهاد کشاورزی از مزارع غلات و کلزا در شهرستان ساوه

**اراک – خبرنگار فرصت امروز:** به گزارش روابط عمومی شهرستان ساوه مهندس آنجفی رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان مرکزی و مهندس قدمی سرپرست حفظ نباتات استان به همراه مهندس شریفی مدیر جهادکشاورزی شهرستان ساوه از مزارع غلات و کلزای شهرستان بازدید نموده، حسن شریفی گفت ساوه بعنوان قطب اصلی تولید محصولات کشاورزی در استان مرکزی مطرح می باشد که سالانه بیش از ۳۰٪ محصولات کشاورزی این استان را تولید می کند و در سال جاری حدود ۴۰هزار هکتار گندم و ۱۰هزارهکتار جو کشت شده است که گندم تولیدی در شهرستان ساوه از نمونه های با کیفیت گندم کشور می باشد.
مهندس آنجفی در بازدید از مزارع غلات شهرستان، مزارع pvs گندم و طرحهای مقایسه ارقام گندم مبارزه با سن غلات را تأکید نمود و طی این بازدید ایشان به درد دل کشاورزان که مشکلاتی در جهت تأمین نهاده های کشاورزی ازجمله کود شیمیایی و غیره داشتن گوش فرا داد. در ادامه از یک واحد گلخانه‌ای تولید سبزی و صیفی بازدید بعمل آوردند.

# ایران زمین

# نقش برجسته‌صنعت آب وفاضلاب کشور در مقابله با کرونا

در حد کفایت در اختیار هوپتان قرار می‌گیرد این در حالی است که بر اساس آمارهای جهانی به طور میانگین از هر ۱۰ نفر در دنیا ۴ نفر آب مورد نیاز برای شستشوی دست‌هایشان را در اختیار ندارند.

جانباز با بیان اینکه باید در این سال‌سخت دغدغه تأمین آب به حداقل رسانده شود، بر لزوم برنامه‌ریزی و بازبینی تأسیسات به منظور تأمین آب مورد نیاز مردم قم در یک مصرف تابستان تأکید و تصریح کرد: باید با آمادگی لازم از این آزمون سخت پیروز بیرون بیاییم. وی عملکرد شرکت آب و فاضلاب استان قم را به لحاظ نظم و انضباط اداری خوب ارزیابی کرد و خطاب به مدیران این مجموعه گفت: امیدوارم با مراقبت، تلاش و آرامش این شرایط خاص را مدیریت کرده و کارنامه خوبی در این خصوص از خود برجای بگذارید.

دکتر علی جان صادق پور نیز در این جلسه به ارائه گزارش از تأثیرات شیوع

بیماری کرونا بر میاحث نیروی انسانی، اقتصاد و پایداری خدمات در شرکت آب

و فاضلاب استان قم پرداخت.

وی افزایش حداقل کلر آزاد باقی‌مانده در شبکه ابرسانی، افزایش ۱۰۰ درصدی تعداد آزمون‌های کیفی در شبکه مخازن و خطوط انتقال، نظافت و گندزدایی ۲۷۵ آبسار فعال در شهر، توسعه زیرساخت‌های خدمات غیرحضوری، پرداخت مبلغ ۵ میلیون ریال به تمام کارگران نوبت کار، افزایش شستشوی شبکه ابرسانی به طول ۱۳۰ کیلومتر... و را از جمله اقدامات انجام شده در حوزه پایداری خدمات آب و فاضلاب از ابتدای شیوع کرونا تاکنون پرداخت. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم مدیریت فشار شبکه تهیه بسته‌های آموزشی مدیریت پهنه مصرف برای مشترکین خانگی، اطلاع‌رسانی از طریق رسانه‌ها و انجام تبلیغات محیطی را از جمله فعالیت‌های راهبردی برای مدیریت مصرف ذکر کرد.



فرض بگیریم کرونا تا مدت‌ها همراه ما است به منظور استمرار خدمات‌رسانی نیاز به کسب درآمد داریم. وی ضمن تأکید بر ضرورت مدارا با گروه‌های آسیب‌پذیر جامعه در زمینه دریافت آب‌بها در شرایط کنونی کشور، خواستار برنامه‌های ریزی و اقدامات فرهنگی و رسانه‌ای برای پرداخت آب‌بها توسط کسانی شد که از تمکن مالی برخوردار هستند. مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور با اشاره به حضور کادر درمانی در خط مقدم جبهه سلامت در برابر کوید ۱۹ گفت: کارکنان صنعت آب و فاضلاب نیز در پشت این جبهه نقش برجسته‌ای در مقابله با کروناپیرووس دارند.

وی با اشاره استمرار فعالیت‌های بخش‌های مختلف آب و فاضلاب در ایستگاه‌های پمپاژ، تأسیسات، تصفیه‌خانه‌ها، خطوط انتقال، امداد و حوادث

... به صورت شبانه‌روزی گفت: امروز بضاعت نیروی انسانی و تمکن مالی و اقتصادی کشور به حدی است که آب سالم و بهداشتی با بهترین استانداردها

با حمایت اتاق بازرگانی اصفهان از طرح های دانش بنیان صورت گرفت:

## برگزاری آیین رونمایی از طرح های مقابله با کرونا

اتاق بازرگانی در راستای رسالت اجتماعی خود پس از شیوع کرونا اقدامات حمایتی از دانشگاه علوم پزشکی انجام داد. وی همچنین از مشارکت اعضا اتاق در تهیه بسته های معیشتی و حمایت های مالی در تأمین اقدام پزشکی موردنیاز برای مقابله با کرونا خبر داد.

مهدی خورش، دبیر کل اتاق بازرگانی اصفهان نیزتشکیل ستاد پیشگیری و مقابله با کرونا، کمپین خشت به خشت تا بهشت به منظور حمایت از اقشار آسیب پذیر در بحران کرونا، حمایت از شرکت های دانش بنیان برای تولید و بهره برداری از محصولات و تسهیل کارگروه های علمی به منظور انطباق محیط های کسب و کار با شرایط کنونی و کمک به آسیب هر چه کمتر آنها را از جمله اقدامات اتاق بازرگانی اصفهان در راستای مسولیت اجتماعی در شرایط بروز ویروس کرونا بیان کرد.

محسن لوح موسوی، مسئول سرای نوآوری و دانش اتاق بازرگانی اصفهان و دانشگاه آزاد اسلامی نیز با بیان اینکه مراسم امروز در راستای «طرح روش» سرای نوآوری و نوآوری مبنی بر حمایت از طرح های دانش بنیان و تجاری سازی فعالیت های دانش بنیان دانشگاه ها برگزار شد، افزود: در زمان شیوع بحران کرونا در کشور، شورای مرکزی سرای نوآوری مقرر نمود فعالیت هایی در راستای مقابله با کرونا انجام شود. وی شناسایی و حمایت از طرح های بهداشت و درمان اعضای هیات علمی دانشگاه را از جمله وظایف محول شده به سرای رشد عنوان و تصریح کرد: پس از شناسایی طرح های مذکور با همکاری کمیسیون مسئولیت اجتماعی اتاق بازرگانی محصولاتی تولید و امروز رونمایی شد. وی از انجام اقداماتی در خصوص احصاء نیازهای اعضا اتاق بازرگانی، انتقال این موارد به دانشگاه ها و ایجاد روند تسهیلاتی و کمک به بهره برداری، بازاریابی و فروش محصولات خبر داد.



همزبانی جامعه از اهمیت زیادی برخوردار است.

بیان نجفی، رئیس دانشگاه آزاد اسلامی اصفهان واحد خورسگان نیزضمن پیام اینکه پس از شیوع کرونا در مرکز رشد شرکت های دانش بنیان فعالیت های برای مقابله با این ویروس انجام گرفت، افزود: در این شرکت ها تولید دستگاههای مقابله با این ویروس خطرناک قوت گرفته که منجر به خلق محصولات نوین و کاربردی در این حوزه شد.

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی استان اصفهان ضمن تشکر از اتاق بازرگانی اصفهان به منظور حمایت از طرح های دانش بنیان دانشگاه آزاد خورسگان، تولید محصولات نوین و کاربردی برای مقابله با کرونا با کاربردهای پزشکی و بیمارستانی را نتیجه فعالیت های سرای رشد و نوآوری اتاق بازرگانی به منظور تعامل هر چه بیشتر صنعت و دانشگاه دانست.

همچنین محمد صادقی، ضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان گفت:

رئیس روابط عمومی شرکت گاز آذربایجان شرقی خبر داد:

## حوادث منجر به فوت ۳۸ نفر در اثر سهل انگاری استفاده از گاز طبیعی

به شهرستان های تبریز، مرند و مراغه می باشد.قنبری با اشاره به تحلیل علل بروز حوادث در سال ۹۸ اظهار داشت: بیشترین علل بروز حوادث آتش سوزی و انفجار مربوط به ۸۱ مورد نشت گاز از شیر مصرف به دلیل عدم نصب درپوش/بست و ۵۱ مورد مربوط به نشت از شیرینگ گاز به علت پاره گی/پوسیدگی شیرینگ بوده و بیشترین علل حوادث ناشی از گاز گرفتگی، مربوط به عدم نصب اصولی دودکش (تعداد زانویی زیاد، مسیر رو به پایین، بخش افقی طولانی، کاربرد دریچه ایفونی در نمای ساختمان و مغلل خروجی دودکش و ...) می باشد. رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان، بار دیگر از مشترکین و مصرف کنندگان گاز طبیعی درخواست کرد با رعایت دقیق نکات ایمنی، محافظ سلامت خود و عزیزان شان باشند.

### پیام تبریک سرپرست منطقه ۹ به مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران

شما برادر گرامی در صحنه‌های خدمت صادقانه به نظام و میهن اسلامی است. اینجانب بعنوان عضوی کوچک از خانواده بزرگ صنعت گاز ایران و به نمایندگی از پرسنل ارزشمند منطقه ۹، انتخاب به جا و شایسته جنابعالی به عنوان مرد سال ۹۸ صنعت گاز را تبریک عرض نموده و استمرار موفقیت و سربلندی شما را از درگاه خداوند منان مسئلت دارم. امید است با توکل بر خدا، تلاش های مستمر و همکاری جمعی، در سال جیش تولید در راستای اهداف عالیه نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران، شاهد موفقیت های روزافزون صنعت گاز کشور و شرکت ها و مدیریت های تابعه آن باشیم.

مقدم بیگلریان – سرپرست منطقه ۹ عملیات انتقال گاز



مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت :

### برق مرکز شهر اهواز پایدار شد



ای خوزستان افزود: برای تأمین بار شبکه برق در اهواز که بسیار بالا

**قم – خبرنگار فرصت امروز:** به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، سید حمیدرضا جانباز در جلسه بررسی تأثیرات کروناویروس بر نحوه فعالیت‌ها و ارائه خدمات شرکت آب و فاضلاب استان قم که به صورت ویدئوکنفرانس و با حضور مدیرعامل معاونین شرکت آب و فاضلاب استان قم برگزار شد گفت: استان قم با شرایط سختی مواجه بود که به خوبی مدیریت شد و امیدواریم با تدبیر و نگاه علمی و همچنین رعایت توصیه‌های بهداشتی بر این بیماری فائق آییم.

وی با تقدیر و تشکر از تلاش‌های مجموعه آب و فاضلاب شهری و روستایی در ارائه خدمات مناسب به مردم اظهار داشت: با وجود سرمایه‌گذاری‌های خوبی که دولت جمهوری اسلامی ایران در زیرساخت‌های آب و فاضلاب داشته اما طی سال‌های گذشته استان قم با چالش‌های سختی چه در بخش آب و چه در بخش فاضلاب مواجه بوده که این چالش‌ها به خوبی و با زحمات همه مدیران و کارکنان صنعت آب و فاضلاب قم مدیریت شده است. مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور در ادامه بر ضرورت پایداری و ارتقا تاب‌آوری شرکت‌های آب و فاضلاب کشور در دوران کرونا تأکید کرد و گفت: در این زمینه موضوع نخست ارتقا تاب‌آوری نیروی انسانی به عنوان سرمایه اصلی شرکت‌ها است. وی ضمن تأکید بر لزوم رعایت کامل نکات بهداشتی و حفظ سلامتی کارکنان و خانواده‌های صنعت آب و فاضلاب کشور خاطرنشان کرد: وقتی کارکنان از سلامتی برخوردار باشند می‌توانند بدون دغدغه فکری به مردم خدمات‌رسانی کنند که در این زمینه مدیران نقش برجسته‌ای بر عهده دارند.

جانباز ارتقا تاب‌آوری مالی و اقتصادی شرکت‌های آب و فاضلاب را محور دوم مورد توجه در دوران کرونا دانست و تصریح کرد: اگر بر اساس نگاه بدبینانه

**اصفهان – خبرنگار فرصت امروز:** استاندار اصفهان، در آیین رونمایی از طرح های مقابله با کرونا هماهنگی و تفکر واحد را نیازمندی امروز جامعه دانست و بر همدلی و همزبانی افراد در این برهه تأکید کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان عباس رضایی، در آیین رونمایی از طرح های مقابله با کرونا که در دانشگاه آزاد اسلامی واحد خوراسگان برگزار شد، با اشاره به افت شدید قیمت نفت در روزهای اخیر، گفت: در شرایط کنونی حرکت در جهت استقلال هر چه بیشتر کشور در امر تولید ضروری بوده و در سالجاری بنا بر تأکید مقام معظم رهبری بر جهش تولید، باید اقدامات لازم برای تحقق این امرانجام شود. استاندار هنر دانشگاه را تبدیل تهدیدات به فرصت دانست و ضمن تقدیر از دانشگاه برای تولید تجهیزات موثر در مقابله با کرونا، خواستار منطقی سازی قیمت محصولات تولیدی شد و افزود: لازم است طرح ها به تولید انبوه رسیده و از نظر قیمتی نیز برای عموم مردم قابل دسترس باشد.

استاندار اصفهان با تأکید بر اینکه دانشگاه محل نوآوری و ابتکار است، تصریح کرد: طرح های دانشگاهی در صورتیکه اجرایی شده و استقلال کشور را به دنبال داشته باشد، ارزشمند می باشد. رضایی گفت: امروز روز فخر فروشی علمی به یادگیزی نیست و هم و غم تمامی دنیا مقابله با این ویروس منحوس است. استاندار اصفهان افزود: در شرایطی که تمام دنیا با کرونا دست و پنجه نرم می کنند ما باید به دلیل اعمال تحریم های نادالانه بر علیه کشورمان با تلهای ویروسستر و تلاش مضاعف وارد عمل شویم.

رضایی مهم ترین مسئولیت مسئولین استان را تلاش در جهت جهش تولید عنوان و بر رسالت بزرگ دانشگاه ها در این زمینه تأکید نمود. وی هماهنگی و تفکر واحد را نیازمندی امروز جامعه دانست و گفت: در این شرایط همدلی و

با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

# فعالیت شرکتهای فناور در حوزه پرورش زالوی طبی رونق می‌یابد



وی با اشاره به محدودیت‌های مالی دولت افزود: تاکنون درخواست مجوز راه‌اندازی دو شرکت شتاب‌دهنده در استان داده شده و مجوز راه‌اندازی یک شرکت شتاب‌دهنده نیز با دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه در زمینه فعالیت در حوزه سلامت و بهداشت با توجه به نیاز روز جامعه و حمایت از کارآفرینان در این بخش داده شده است.

مدیر توسعه کارآفرینی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه گفت: شتاب‌دهنده یک سازمان منسجم و مشخصی است که در آن افراد و تیم‌های دارای طرح نوآورانه و فناورانه را انتخاب کرده و در یک دوره چند ماهه به آنها خدماتی از قبیل فضای کاری تجهیز شده، آموزش، مشاوره، مربیگری، سرمایه اولیه و ارتباط با شبکه سرمایه‌گذاران ارائه می‌شود.

کیودی اظهار داشت: هر تیمی که موفق به اتمام دوره شتاب‌دهی شود، تبدیل به شرکتی نوپا می‌شود که شتاب‌دهنده به ازای خدمات ارائه شده، درصدی از سهام آن شرکت نوپا را از آن خود می‌کند. بر این اساس شتاب‌دهنده‌ها حلقه واسطه بین کسب و کارهای نوپا و سرمایه‌گذاران جسور هستند.

## ۵ کارآفرین برتر استان به جشنواره ملی راه یافتند

مدیر توسعه کارآفرینی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه همچنین از ساماندهی و شناسایی سمن‌های فعال در حوزه‌های کارآفرینی استان خبر داد و گفت: سال گذشته ۹ کارآفرین برتر در استان در سه حوزه: صنعت، خدمات و کشاورزی انتخاب شدند که پنج نفر از آنها برای شرکت در جشنواره ملی کارآفرینی معرفی شدند.

کیودی در ادامه رئیس کانون کارآفرینان کشور را آقای سنجابی کارآفرین موفق استان اعلام کرد و گفت: انتخاب رئیس کانون کارآفرینان کشور هر چهار سال یکبار برگزار می‌شود و در استان نیز ریاست کانون کارآفرینان را استاندار برعهده دارد.

بنابر اعلام اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه، جمعیت فعال استان ۳۹۴ هزار نفر و آمار افسراد جویای کار نیز ۱۳۲ هزار نفر است که نیمی از افراد جویای کار دانش‌آموخته دانشگاهی هستند.

استان کرمانشاه با ۲ میلیون نفر جمعیت دارای ۱۴ شهرستان و ۲ هزار و ۹۹۵ روستا است.

او در ادامه گفت: همچنان مراکز مشاوره کارآفرینی برای همه رده‌های سنی دایر است و ۹ مرکز مشاوره کارآفرینی در استان کرمانشاه وجود دارد که فعلا شش مرکز آن فعال است.

## راه‌اندازی کافه کارآفرینی اقدام جدید برای توسعه اشتغال و کار در استان است

این مقام مسئول راه‌اندازی کافه کارآفرینی را یکی دیگر از طرح‌های مهم برای توسعه و ترویج کارآفرینی در استان نام برد و افزود: طرح کافه کارآفرینی سال ۹۸ در شهرک زیباشهر اجرایی شد که مسئولان، اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها، کارآفرینان موفق، دانشجویان و متقاضیان راه‌اندازی کارآفرینی ضلع زیست بوم آن را تشکیل می‌دهند. کیودی تشریح کرد: در این طرح مسئولان، اعضای هیات علمی دانشگاه و کارآفرینان موفق به کافه دعوت می‌شوند و در یک نشست صمیمی و غیررسمی با دانشجویان و متقاضیان کارآفرینی دور یک میز می‌نشینند و طرح‌ها را به بررسی و بحث می‌گذارند و هر یک راهنمایی، پیشنهاد کمک خود را برای پیشبرد کار ارائه و موانع را از سر راه برمی‌دارند.

او راه‌اندازی کافه کارآفرینی را یک طرح موفق برای ترویج و توسعه کارآفرینی ارزیابی کرد که فارغ از محیط رسمی ادارات و در یک فضای صمیمی بین افراد ذی‌ربط برای تبادل نظر تشکیل می‌شود.

## راه‌اندازی شرکت‌های شتاب‌دهنده، برای جهش تولید حیاتی است

او در بخش دیگر از سخنان خود با اشاره به شعار سال «جهش تولید» گفت: کارآفرینی معمولاً در مدت سه تا پنج سال جواب می‌دهد به همین خاطر کارآفرینان تازه تاسیس و نوپا به حمایت‌ها و پشتیبانی مبرم مالی نیاز دارند و یکی از مهمترین راه‌ها برای کسب حمایت مالی و علمی راه‌اندازی شرکت شتاب‌دهنده است که شبیه هلدینگ‌ها عمل می‌کنند؛ یعنی از شرکت‌های تازه تاسیس و نوپا حمایت مالی، علمی و به ویژه فضای کسب و کار می‌کنند و در تقویت بینه مالی و علمی آنان بسیار تاثیرگذار است.

او توضیح داد: شرکت‌های شتاب‌دهنده روی شرکت‌های تازه تاسیس و نوپا سرمایه‌گذاری می‌کنند و با کمک اساتید دانشگاه و مسئولان به کارآفرینان نوپا مشاوره ارائه می‌دهند و کارآفرینان نوپا با مشکل‌های مالی، علمی و محیط کار مواجهه نمی‌شوند و فقط شروع به کار می‌کنند.

وسیع‌تری از افراد در این زمینه و وجود نگرانی‌های مشخص بهداشتی و زیست محیطی، لزوم سامان‌بخشی و ترویج تکثیر و پرورش زالوی سالم را ضروری می‌سازد.

ملک، استفاده از زالوهای جمع‌آوری شده از طبیعت، تغذیه زالو از خون‌های ناسالم و واردات زالوی غیربهداشتی را از جمله آسیب‌های این حوزه برشمرد و بیان کرد: در سال ۱۳۹۴ طرح تولید زالوی طبی و راه‌سازی این گونه در عرصه‌های طبیعی به کمک ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی ارائه شد. با حمایت این ستاد، مطالعات ژنتیکی و جامع در این زمینه انجام گرفت و زالوها در شرایط استاندارد و بهداشتی جهت راه‌سازی تولید شدند.

## طرح ملی زالوی طبی

دبیر طرح ملی زالوی طبی ضمن تشریح برخی مشکلات اجرای طرح، افزود: بر این اساس چهار استخر بزرگ در مزرعه پژوهشی پردیس علوم دانشگاه تهران واقع در محمدشهر ایجاد شد و با راه‌سازی نمونه‌های پرورش‌یافته در این محل زیستگاه حفاظت شده زالوی طبی ایجاد شد. در حال حاضر قیمت این گونه در برخی مراکز درمانی اروپا نزدیک به ۱۰ یورو است و از توجیه مالی بسیار خوبی برخوردار است. امیدوار هستیم با توجه بیشتر زیست بوم دانش‌بنیان و خلاق کشور و حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شاهد حضور شرکت‌های خلاق، فناور و دانش‌بنیان بیشتری در این حوزه باشیم.

## احداث ۹ مرکز کارآفرینی در کرمانشاه

مدیر توسعه کارآفرینی اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی کرمانشاه گفت: ۹ مرکز کارآفرینی در راستای توسعه اشتغال، خلاقیت و نوآوری در استان دایر شده است.

به گزارش ایرنا «مین کیودی» یکی از برنامه‌های مهم حوزه کارآفرینی در استان را برگزاری آموزش دوره‌های کارآفرینی برای نوجوانان ۱۲ تا ۱۵ و ۱۶ تا ۱۸ سال دانست و افزود: در هر دوره دو کلاس کارآفرینی ویژه دختران و دو کلاس برای پسران برگزار می‌شود و ظرفیت هر کلاس ۲۵ نفر است.

وی طبقه شرکت در کلاس‌های کارآفرینی برای نوجوانان را از طریق فراخوان و اطلاع‌رسانی در مدارس فنی و حرفه‌ای و آموزش و پرورش اعلام کرد و اظهار داشت: هم‌اکنون این دوره‌ها در شهر کرمانشاه دایر است و در صورت تأمین شرایط در دیگر شهرستان‌ها نیز برگزار می‌شود.

تشکیل کمیته ملی زالوی طبی از جمله اقداماتی است که با هدف سامان بخشیدن به وضعیت این گونه بالارزش و ترویج، تجاری‌سازی و ورود شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان به این حوزه صورت گرفته است. تجارت زالو و فرآورده‌های آن دارای گردش مالی قابل توجهی است و هر عدد از این گونه ارزشمند در برخی مراکز درمانی اروپا تا ۱۰ یورو به فروش می‌رسد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ستاد توسعه علوم و فناوری‌های گیاهان دارویی و طب سنتی در بیانیه‌های ترویجی خود، حوزه شیلات و آبیان را یکی از حوزه‌های دارای ظرفیت قابل توجه اقتصادی معرفی می‌کند و شرکت‌های دانش‌بنیان، فناور و خلاق را ترغیب کرده است که استفاده از فناوری در این حوزه را مورد توجه قرار دهند.

محمدحسن عصاره دبیر این ستاد در این باره اظهار کرد: برخلاف بسیاری دیگر از روش‌های این حوزه از درمان، با توجه به تماس مستقیم این موجود (زالو) با خون انسان، باید تولید و تکثیر و روش‌های درمانی مرتبط با آن منطبق با اصول بهداشتی و استانداردهای پذیرفته‌شده بین‌المللی باشد.

پیرو مصوبه یکصدونهمین جلسه ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی مبنی بر تشکیل کمیته ملی زالوی طبی با همکاری نمایندگان دفتر طب ایرانی و مکمل وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، سازمان شیلات ایران، سازمان دامپزشکی، سازمان حفاظت از محیط زیست، دانشگاه علوم پزشکی تهران، دانشگاه تهران، این کمیته در سازمان غذا و دارو تشکیل شد.

تشکیل کمیته ملی زالوی طبی از جمله اقداماتی است که با هدف سامان بخشیدن به وضعیت این گونه ارزشمند، اصلاح و تصویب دستورالعمل‌های مرتبط با زالوی طبی و ترویج تجاری‌سازی و ورود شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان به این حوزه صورت گرفته است.

معمومه ملک استاد دانشگاه و دبیر این کمیته و مجری طرح تحقیقاتی راه‌سازی زالوهای تکثیرشده در مناطق حفاظت شده در تشریح فعالیت‌های صورت گرفته در این زمینه، اظهار کرد: استفاده گسترده از روش‌های درمانی مرتبط با زالو در کشور ما از دوران اعصار گذشته رایج بوده است، ولی جمع‌آوری غیراصولی زالوهای طبی از طبیعت در کشور ما، این گونه را تا مرز انقراض پیش برد. فعالیت طیف



افزایش کارایی سمینارهای آنلاین در دوران کرونا

## چگونه سمینار آنلاین جذابی برای مخاطب هدف ترتیب دهیم؟

به قلم: ریدا خان کارشناس کسب و کار  
ترجمه: علی آل علی

استفاده از سمینارهای آنلاین تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف دارد. این امر در شرایط کنونی با توجه به شیوع ویروس کرونا اهمیت دوجندانی پیدا کرده است. طراحی سمینار آنلاین برای کسب موفقیت در تعامل با مخاطب هدف امر ساده‌ای نیست. امروزه بسیاری از برندها نسبت به بازاریابی یا حتی برگزاری رویدادهای مهم کاری از طریق سمینار آنلاین اقدام می‌کنند، با این حال تعداد اندکی از آنها توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب را پیدا خواهند کرد. بی‌تردید هیچ تجربه‌ای در دنیای کسب و کار به اندازه سرمایه‌گذاری بر روی حوزه تبلیغات و عدم کسب نتیجه دلخواه دشوار نیست. مهم‌ترین هدف در راستای افزایش کارایی کنفرانس‌های آنلاین جلب توجه و تعامل مخاطب هدف است. اگر سمینار آنلاین ما توانایی ایجاد انگیزه برای تعامل از سوی مخاطب را نداشته باشد، تاثیر قابل توجهی نیز بر روی مخاطب نخواهد گذاشت. بسیاری از برندها در شرایط کنونی تعامل با مشتریان را دشوار ارزیابی می‌کنند. دلیل این امر پیچیدگی ارتباط و تعامل با دیگران از طریق سیستم‌های آنلاین به عنوان جایگزین ملاقات‌های رو در رو است. ما در دنیای کسب و کار و فروش باید به دنبال جلب نظر مخاطب هدف باشیم. این امر بدون توجه به تجربه مشتریان در تعامل با برندمان امکان‌ناپذیر است. بدون شک ما در عرصه کسب و کار رقبای بسیار زیادی داریم بنابراین استفاده از سمینارهای آنلاین باید با دقت فراوانی صورت گیرد. ما در غیر این صورت شاید مشتریان فعلی‌مان را نیز تقدیم رقیبا کنیم. خوشبختانه راهکارهای زیادی بری برگزاری سمینارهای آنلاین در حوزه کسب و کار وجود دارد. هدف ما در مقاله کنونی بررسی شیوه‌های کسب موفقیت در زمینه کسب و کار و بازاریابی از طریق استفاده از فناوری موردنظر خواهد بود. در ادامه به بررسی این موضوع در قالب بخش‌های مجزا خواهیم پرداخت.

### ۱. ارائه محتوای ارزشمند و تاثیرگذار

یک سمینار آنلاین مناسب با موضوعی جذاب و تاثیرگذار شروع می‌شود. انتخاب موضوع امکان آگاهی مخاطب از سیر بحث را فراهم خواهد کرد. مشکل بسیاری از برندها در زمینه برگزاری سمینار برای دستیابی به اهداف بازاریابی و فروش ناتوانی در حفظ مخاطب تا پایان بحث است. این امر در صورت بیان موضوع به صورت مشخص به طور کامل رفع خواهد شد. اشتباه اساسی در مورد طراحی و اجرای سمینارهای آنلاین تلقی‌شان به عنوان تبلیغات است. شاید سمینار موردنظر در راستای کمپین تبلیغاتی ما باشد، اما تبدیل آن به نمایش یا کلیپ تبلیغاتی ایده مناسبی نیست. هیچ‌کس در سمینارها انتظار مواجهه با محتوای تبلیغاتی را ندارد بنابراین ما باید نسبت به ارائه محتوای ارزشمند برای مخاطب هدف اقدام کنیم. انتخاب موضوعی ارزشمند برای مخاطب هدف امر چندان ساده‌ای به نظر نمی‌رسد. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از سلیقه مخاطب هدف در انتخاب موضوع است. برندها باید شناخت درستی از سلیقه مخاطب هدف داشته باشند. این امر کمک مؤثری در راستای ایجاد کمپین‌های تاثیرگذار خواهد بود. در غیر این صورت توانایی ما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به چالش کشیده می‌شود. همه ما تجربه مشاهده عملکرد ناپایدار برندها در زمینه جلب نظر مشتریان را داشته‌ایم. دلیل اصلی این امر عدم شناخت درست مشتریان و ساماندهی امور براساس معیارهای غیرمعتبر است.

### ۲. رعایت اختصار

مدت زمان سمینار آنلاین ما در حالت ایده آل باید ۳۰ دقیقه باشد. اگر بحث‌های شما بسیار پراکنده است، در نهایت باید ۴۵ دقیقه برای بحث اختصاص دهید. اگر مدت زمان ارائه شما بیشتر شود، انگیزه مخاطب برای حضور کامل در سمینار آنلاین کاهش خواهد یافت. اشتباه اصلی اغلب برندها در زمینه مدیریت سمینار بی‌توجهی به محدودیت زمان است. جالب اینکه اغلب در آگهی‌های تبلیغاتی سمینار مدت زمان برگزاری بسیار کوتاه درج می‌شود، اما در عمل شاید سمینار مورد نظر بیش از یک ساعت به طول انجامد. سخنرانی در یک سمینار آنلاین چارچوب مشابهی با سمینارهای حضوری دارد. بدون تردید برای شمار بالایی از حاضران در پی صحبت‌هایی ما پرسش‌هایی پیش خواهد آمد. وظیفه اصلی ما در این میان پاسخگویی به پرسش‌های مخاطب خواهد بود. اگر ما زمان مناسبی را برای پرسش و پاسخ اختصاص ندهیم، سطح تاثیرگذاری سمینارمان به شدت کاهش خواهد یافت.

### ۳. یادآوری، یادآوری و بازهم یادآوری

دعوت از مخاطب برای حضور در سمینار اهمیت بسیار زیادی دارد. هیچ چیز به اندازه مواجهه با سالن سمینار خالی بد نیست. یکی از نگرانی‌های همیشگی برندها در زمینه برگزاری رویدادهای مختلف عدم استقبال مخاطب‌ها از آن است. ایجاد کمپین بازاریابی و تبلیغات برای سمینار نقش مهمی در جلب نظر مخاطب هدف دارد. به این ترتیب سمینار ما تعداد هرچه بیشتری از مخاطب‌ها را جذب خواهد کرد. توصیه اصلی من برای یادآوری زمان برگزاری سمینار توجه به سه بازه زمانی مختلف است. ابتدا باید پس از تایید نهایی زمان برگزاری اطلاع‌رسانی رسمی انجام دهیم. سپس دو هفته مانده به زمان برگزاری باید یادآوری مجدد به صورت عمومی انجام شود. در نهایت نیز سه روز مانده به زمان برگزاری از طریق ایمیل نسبت به یادآوری پایانی اقدام کنیم. امروزه مخاطب هدف برندها شاهد بمباران تبلیغاتی و ارائه کمپین‌های بازاریابی مختلف هستند بنابراین فراموشی زمان برگزاری سمینار برند ما امری طبیعی خواهد بود. ما در این میان باید نسبت به یادآوری مداوم زمان برگزاری اقدام کنیم.

### ۴. تشکر از مخاطب برای حضور در سمینار

قدرتانی از حضور مخاطب هدف در سمینار آنلاین اهمیت بسیار زیادی دارد. مهم‌ترین سرمایه هر برند در عرصه کسب و کار مخاطب هدف است. نحوه تعامل ما با مخاطب هدف اهمیت بالایی دارد. ما باید با مخاطب هدف تعامل محترمانه‌ای داشته باشیم. امروزه تعداد گزینه‌های در دسترس مردم برای خرید محصولات مختلف به شدت متنوع است بنابراین هرگونه رفتار اشتباه از سوی ما با شدیدترین برخورد مشتریان رو به رو خواهد شد. نمایش عبارت «از حضور شما در سمینار سپاسگزاریم» در ایمیل اختصاصی برای شرکت‌کنندگان و همچنین نمایش طرح گرافیکی بسزای تقدیر از حاضرین در حین برگزاری جلسه ضروری خواهد بود. این امر بیابگر ارزش مخاطب هدف در دیدگاه برند ما خواهد بود.

### ۵. تزیین مخاطب برای ارائه بازخورد

شاید مخاطب هدف بدون نیاز به ارائه دعوت‌نامه نیز در سمینار ما حضور پیدا کند. ما در این صورت اقبال بسیار کندی داشته‌ایم. وقتی صحبت‌های ما در سمینار آنلاین به پایان رسید، باید پرسشی از حاضرین بپروم تجربه‌شان طرح شود. این امر برای ارتقای کیفیت سمینارهای آنلاین در آینده اهمیت دارد.

احتمال اینکه مخاطب هدف در شرایط عادی علاقه‌ای به ارائه بازخورد درباره سمینار ما نداشته باشد، بسیار زیاد است بنابراین ما باید اقدام به تزیین هرچه بیشتر وی کنیم. یکی از راهکارهای مناسب در این میان طرح پرسش‌های کلیدی در خلال بحث است. مخاطب هدف اغلب در مواجهه با پرسش‌های جالب اقدام به پاسخگویی و ارائه بازخورد می‌کند. همین امر امکان تعامل بهتر میان برندها و مشتریان را فراهم خواهد کرد.

برگزاری سمینارهای آنلاین اهمیت بالایی برای موفقیت در زمینه بازاریابی و فروش دارد. این نکته در شرایط کنونی باید بیشتر مدنظر برندها قرار گیرد. بدون شک دوران اوج ویروس کرونا نیز به پایان خواهد رسید. هدف اصلی ما در این میان استفاده از شرایط کنونی برای بهبود وضع کسب و کارمان است. شاید تمام افراد مدنظر یک برند سمینارش را مشاهده نکنند، با این حال شناس تبدیل همان تعداد اندک به مشتری ثابت برند بالا خواهد بود.

منبع: [blog.marketo.com](http://blog.marketo.com)

SEEBERGER



Поддаться соблазну.  
Съесть с наслаждением.

Seeburger – премиальные орехи и сухофрукты.

Свежий вкус компания с 1844.

Внеочередной контроль качества от производителя со собственной упаковкой.

[www.seeburger-snack.ru](http://www.seeburger-snack.ru)



## چگونه مانند یک میلیونر سرمایه‌گذاری کنیم؟

میلیونرها بیشتر ثروت خود را در املاک نیز سرمایه‌گذاری می‌کنند. با داشتن ملک خوب، می‌توانید پول زیادی را به دست آورید. چه به دنبال ساخت خونه چه اجاره آن باشید، املاک بخش خوبی برای سرمایه‌گذاری هستند.

### ۳. هزینه‌ها و دستمزدها را به حداقل برسانید

مدیرعامل Berkshire Hathaway می‌گوید: «موفقیت در سرمایه‌گذاری با آی کیوی انسان رابطه‌ای ندارد. اگر دارای آی کیوی نرمال باشید، تنها باید بتوانید آن تمایلاتی که دیگران را در سرمایه‌گذاری به دردمس می‌اندازند را کنترل کنید.» سرمایه‌گذاران موفق نیازی به هوش قوی ندارند اما باید روش حفظ سرمایه‌های خود را بدانند.

تحقیق اعتماد ایالات متحده نشان داد که ۹۰ درصد میلیون‌های شرکت‌کننده معتقدند بهترین استراتژی سرمایه‌گذاری، روش خرید و نگهداری است.

با نگر داشتن سرمایه‌گذاری‌های خود، میلیونرها در آمد خود را به حداکثر می‌رسانند. آنها هزینه‌های معامله و سایر هزینه‌های خود را تا حد امکان برای اطمینان از بیشترین بازده احتمالی پایین نگه می‌دارند.

### ۴. مشاوره بجویید

همه میلیونرها در کار خود متخصص نیستند و بسیاری از آنها از دیگران کمک می‌گیرند. تحقیقات نشان می‌دهند که یک سوم میلیونرها با یک مشاور مشورت می‌کنند.

میلیونرها می‌دانند که نیازی به دانستن همه جواب‌ها و یا تحقیق شدید بر روی همه سرمایه‌گذاری‌ها ندارند. آنها این کار را به مشاورشان می‌سپارند. آنها از بازار، سرمایه‌های‌شان و اتفاقاتی که می‌افتد آگاهی دارند. آنها می‌دانند چه زمانی نیاز به مشاور دارند.

منبع: [Entrepreneur/ucan](http://Entrepreneur/ucan)

احتمالی که ممکن است را از سرمایه‌شان به دست آورند. میلیونرها می‌دانند که محتاط بودن با پول حفظ آن تضمین را می‌کند و باعث رشد آرام آن می‌شود. آنها می‌دانند اگر ریسک بزرگی را بپذیرند ممکن است تمام ثروت خود را از دست دهند اما این امر به این معنا نیست که آنها هیچ ریسکی نمی‌کنند. اسپنسر جاکاب نویسنده می‌گوید: «اگر ریسک را در زمان مناسبی بپذیرید، می‌توانید آن را در درازمدت کاهش دهید.»

زمانی که سرمایه‌ای را انتخاب می‌کنید، با احتمال پاداش بزرگ آن کور نشوید. از سرمایه‌های بسیار ریسکی دوری کنید و سرمایه‌گذاری‌های خود را با برنامه‌ریزی انجام دهید.

### ۲. در شرکت‌های مختلف سرمایه‌گذاری کنید

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات سرمایه‌گذاری که می‌توانید انجام دهید این است که همه سرمایه‌تان را در یک جا قرار دهید. میلیونرها می‌دانند که برای دوری از ریسک باید در جاهای مختلف سرمایه‌گذاری کنند. در این صورت، به یک شرکت وابسته نیستند و اگر یکی از شرکت‌هایی که در آن سرمایه‌گذاری کردند با شکستی رو به رو شد همه چیز را از دست ندادند.

طبق یک تحقیق، ۴۴ درصد از دارایی‌های خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند و معمولاً از این طریق است که کسب درآمد می‌کنند. آنها با استراتژی و برنامه سهام‌ها را خریداری می‌کنند. آنها معمولاً سهام‌ها با ریسک کم را دوست دارند و هم در شرکت‌های داخلی و هم خارجی سرمایه‌گذاری می‌کنند.

هرچه سرمایه‌گذار جوان‌تری باشید، می‌توانید سرمایه‌گذاری‌های پرریسک‌تری انجام دهید. همان‌طور که سن بالاتر می‌رود، خواهان آن خواهید بود که در خرید سهام‌هایی با ریسک کمتر سرمایه‌گذاری کنید تا ثابت ماندن دارایی‌های خود را در درازمدت تضمین کنید.

تقریباً همه انسان‌ها آرزوی میلیون شدن در سر دارند، اما تعداد اندکی از آنها در واقع روش و راه‌های آن را می‌دانند.

ثروت تعداد زیادی از میلیونرها حاصل تلاش و زحمت خودشان است و تعداد کمی از آنها از طریق شانس به این موفقیت دست یافته‌اند. براساس کتاب توماس جی. استنلی میلیون همسایه بغلی فقط ۲۰ درصد از میلیونرها ثروت خود را به ارث برده‌اند بنابراین اکثریت آنها خودساخته هستند.

بنابراین اگر می‌خواهید جزوی از این افراد خودساخته باشید چگونه یک میلیون دلار را به دست خواهید آورد؟ حقیقت این است که هیچ راز نهفته‌ای برای میلیون شدن وجود ندارد و بیشتر آنها فقط از بهترین تمرین‌های سرمایه‌گذاری تبعیت می‌کنند اما برای این کار باید در مورد امور مالی خود هوشمند باشید بنابراین تحقیقات خود را انجام دهید و با استراتژی و برنامه سرمایه‌گذاری کنید.

توماس جی. استنلی همچنین باور دارد که در میلیون شدن تگرش تاثیر بسزایی دارد. وی می‌نویسد: «یکی از دلایلی که میلیونرها از لحاظ اقتصادی موفقند این است که به گونه‌ای متفاوت می‌اندیشند.»

آیا حاضرید که به طور متفاوت ببندیشید و هوشمندانه سرمایه‌گذاری کنید تا بتوانید یک میلیون دلار خود را به دست آورید؟ در ادامه به معرفی چهار روش برای انجام این کار می‌پردازیم:

### ۱. محافظه‌کارانه عمل کنید

زمانی که به میلیون‌های امروزی فکر می‌کنید آیا آنها را افرادی که بدون دقت با خرید و فروش سهام‌های‌شان قمار می‌کنند تصور می‌کنید؟ در حقیقت برعکس این امر صحیح است. بیشتر میلیونرها خیلی با پول‌های‌شان به صورت محافظه‌کارانه برخورد می‌کنند. آنها بیشتر بر دوری از ریسک تمرکز می‌کنند تا سود

