

## یادداشت

### رونق و رکود مردامه

حسین سلاح‌ورزی  
نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران

هرچند مدت زمان زیادی نیست که از تولید شاخص‌های اقتصادی مرتبط با محیط کسب و کار توسط اتاق ایران می‌گذرد ولی در همین مدت کوتاه هم اتاق بازرگانی ایران توانسته با ارائه اطلاعات مفید در زمینه‌های مختلف کسب و کار، وظیفه خود در قبال مسأله ۴ قانون بهبود مستمر کسب و کار را به خوبی ایفا کند. در همین راستا، اتاق ایران، انتشار گزارش شاخص یا همان شاخص مدیران خرید در بخش صنعت را از سال ۱۳۹۷ و شاخص کل اقتصاد را از سال گذشته آغاز کرد که طی آن، وضعیت رونق و رکود و مولفه‌های موثر بر تولید و فروش کالاها و خدمات را با دریافت اطلاعات از بنگاه‌های بزرگ اقتصادی و مقاطع یک ماهه گزارش می‌کند. شاخص یا همان شاخص مدیران خرید (PMI) شاخصی شناخته شده در سطح بین‌المللی است که در بیش از ۴۰ کشور دنیا محاسبه و انتشار می‌یابد. طبق نظرسنجی انجام شده از بیش از ۵۰۰ بنگاه اقتصادی کشور، شاخص مدیران خرید برای کل اقتصاد ایران در مردامه...

۲

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

در بیست و سومین روز شهریور در بازارهای مالی چه گذشت؟

## بورس قرمز پوشید دلار و سکه گران شد

فرصت امروز: سومین هفته شهریورماه برای بازارهای مالی توفانی آغاز شد، نرخ ارز در روزهای شنبه و یکشنبه افزایش یافت و شاخص بورس با وجود...

۵

سیاست تجاری کشور، الگوی مشخصی ندارد و منحصر به اقدامات کوتاه‌مدت و مقطعی است

# مختصات سیاست تجاری ایران

فرصت امروز: آمارهای سازمان تجارت جهانی نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۸ سهم صادرات ایران از صادرات جهانی ۰.۵۵ درصد و سهم واردات نیز ۰.۲۵ درصد بوده است. آمارهای جهانی همچنین نشان می‌دهد که عمده محصولات صادراتی ایران شامل مواد معدنی و فرآورده‌های نفتی و عمده محصولات وارداتی نیز قطعات ساخته‌شده یا صنعتی است، درحالی که این رویه باید معکوس باشد. اگرچه اقتصاد ایران تا اندازه زیادی وابسته به صادرات محصولات خام است، اما اگر منافع حاصل از این درآمدهای نفتی صرف گسترش و تجهیز زیرساخت‌های تجاری و تولید گردد، اقتصاد ملی مطمئنا در وضعیت بهتری قرار خواهد گرفت. البته افزایش صادرات (نفتی و غیرنفتی) نیازمند اتخاذ مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی به‌هم‌پیوسته، نظام‌مند و مستمر در حوزه تجاری است...

۳

کرونا چطور فهرست رقابت‌پذیر ترین اقتصادهای جهان را تغییر داد؟

## رقابت‌پذیر ترین اقتصادهای ۲۰۲۰

۲

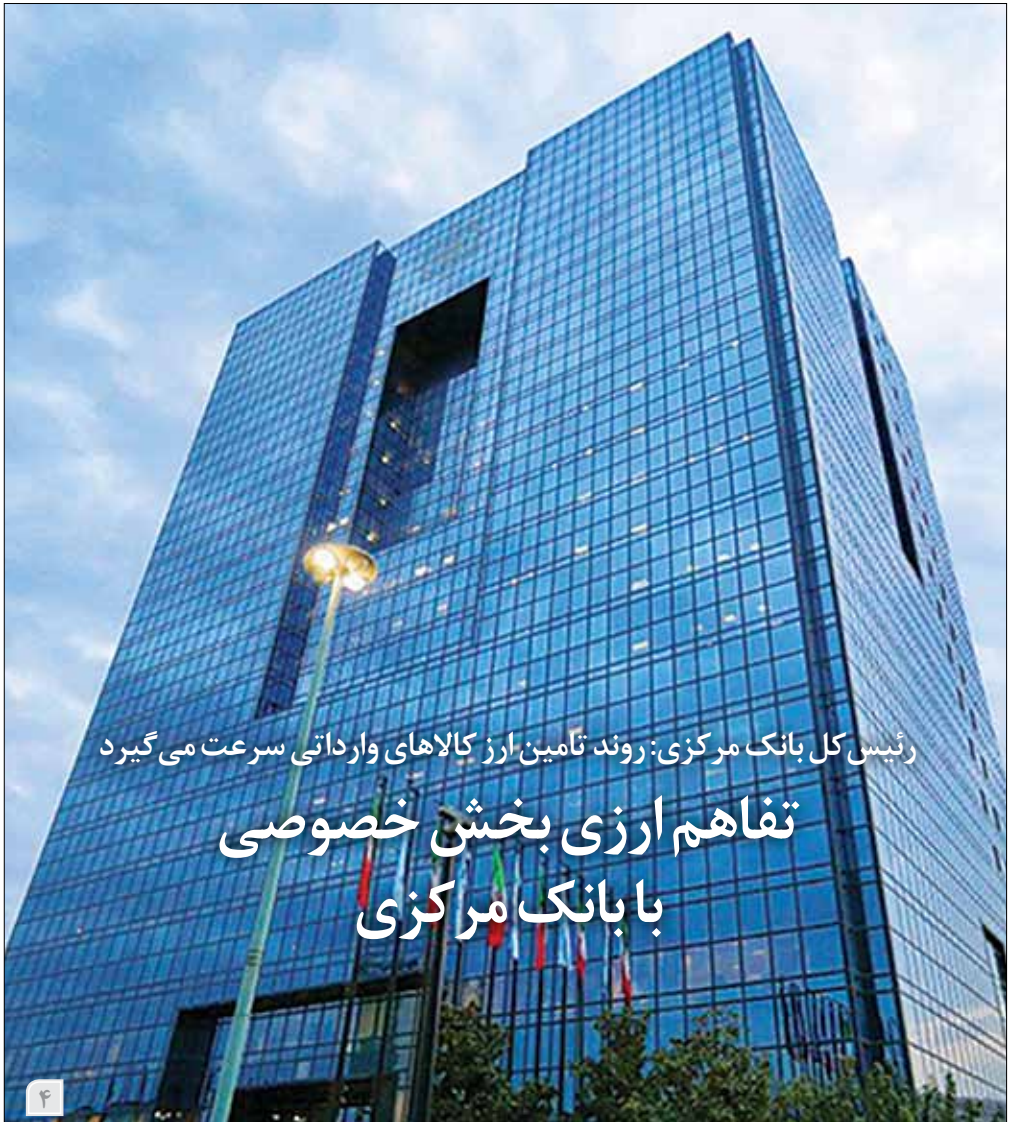
### مدیریت و کسب‌وکار



آمازون به گران‌فروشی متهم شد

- اقتصاد هوشمند ابرفرصت پیش روی کسب‌وکارها
- چگونه استرس کارمندان تازه‌کار را کاهش دهیم
- چگونه مهارت مدیریت زمان را در هنگام دور کاری بهبود دهیم؟
- هر آنچه درباره برند نایکی باید بدانید
- ۳ عامل موثر در گوش دادن مشتری به سخنرانی شما
- ۶ مورد از اشتباهات رایج در بازاریابی

۸ تا ۱۶



رئیس کل بانک مرکزی: روند تأمین ارز کالاهای وارداتی سرعت می‌گیرد

## تفاهم ارزی بخش خصوصی با بانک مرکزی

از زندگی اجتماعی آنلاین تا شستن دست‌ها و هواپیمایا

## ۸ تغییر در سبک زندگی با شیوع کرونا

استفاده از فضای مجازی با پزشک موردنظر خود تماس گرفته و ویزیت می‌شوند.

❖ خرید از فروشگاه: جای تعجبی نیست که خرید اینترنتی از فروشگاه‌ها در دوران کرونا و قرنطینه به شدت افزایش یابد. در روزهای اولیه شیوع کرونا، ۵۵درصد از خریدهای فروشگاه‌های مجازی آنلاین انجام شد که ۱۶درصد بیشتر از مدت مشابه در سال گذشته بوده است. همچنین دلالود نرم‌افزارهایی که در خرید آنلاین به مشتریان کمک می‌کنند، سه تا چهار برابر از گذشته شده است. در یک نظرسنجی مردم گفتند که این روش خرید برای آنها بسیار بهتر است و به این روند ادامه خواهند داد.

❖ در تماس بودن: در روزهای قرنطینه، شبکه‌های اجتماعی خیلی پر کاربرد شدند. مردم نمی‌توانستند به دیدن خانواده یا دوستان‌شان بروند و بسیاری از آنها با استفاده از شبکه‌های مجازی با یکدیگر در تماس بودند. در حقیقت دنیاگیری ویروس کرونا موجب توسعه بیشتر زندگی اجتماعی آنلاین شد. البته قرار نیست در آینده پس از پایان اپیدمی ویروس کرونا، مردم باز هم در خانه بمانند و فقط اینترنتی با یکدیگر در تماس باشند. آنها سرانجام روزی مهمانی گرفته و از بودن در کنار دوستان و خانواده‌شان لذت می‌برند، اما چیزی که این میان باقی می‌ماند، توجه بسیار به فضای مجازی، حتی از سوی بزرگسالان مسن مانند پدر و مادران سالمند است. آنها در این دوران قرنطینه چگونگی استفاده از شبکه‌های اجتماعی را یاد گرفتند و مسلما در آینده هم از آن استفاده خواهند کرد.

❖ پوشیدن ماسک صورت: یکی از روش‌های پیشگیری از ابتلا به ویروس کرونا، استفاده از ماسک است. مردم بیشتر کشورها ملزم به رعایت تمام پروتکل‌های بهداشتی از جمله، پوشیدن ماسک شده‌اند. متخصصان می‌گویند، این ماسک‌ها صرفا ابزارهای مراقبت فردی نیستند، آنها مناسب مراقبت از تمام افراد یک جامعه هستند. ویروس کرونا، تغییر عظیمی

در پوشیدن ماسک به وجود آورده است. در گذشته مردم احساس خوبی درباره پوشیدن ماسک نداشتند و افراد کمی به دلایل مختلف، مانند آلودگی هوا، از ماسک استفاده می‌کردند. اکنون انتظار می‌رود که حتی با تمام شدن فاجعه کرونا، مردم با شروع فصل سرماخوردگی و آنفولانزاها به راحتی از ماسک استفاده کنند. بنابراین در آینده اگر به دلیلی مجبور به زدن ماسک باشید، دیگر احساس عجیب بودن نمی‌کنید و این کار هم از نظر اطرافیان‌تان هم غیرمعمول نخواهد بود.

❖ هواپیماهای تمیز: بیشتر خطوط هوایی به دلیل مشکلات اقتصادی، برای تمیز کردن هواپیماها، وقت و هزینه کمتری صرف می‌کردند. آنها معمولا هر ۱۸ ماه یک بار هواپیماها را کاملا تمیز و ضدعفونی می‌کردند، اما اکنون خطوط هوایی برای اینکه مسافران را متقاعد کنند که فضاهای بسته هواپیما مکانی امن هستند و آنها را به بیماری کرونا مبتلا نمی‌کنند، مجبور به تمیز و ضدعفونی مرتب هواپیما شده‌اند و انتظار می‌رود که این رویه حتی پس از کرونا هم باقی بماند.

❖ شست‌وشوی دست‌ها: این روزها به لطف کرونا همه ما یاد گرفتیم که شست‌وشوی صحیح دست‌ها چگونه است و البته چقدر هم باید برای آن زمان صرف کنیم. در یک نظرسنجی در آمریکا مشخص شده که شستن دست‌ها با روش درست و اصولی آن به یک عادت در مردم تبدیل شده است و کارشناسان معتقدند که این عادت فراموش نخواهد شد. خوشبختانه از این به بعد مردم حتی پس از راهی از ویروس کرونا، همچنان به بهداشت دست‌های خود اهمیت خواهند داد. همچنین ضدعفونی‌کننده‌های الکلی دست که این روزها به یکی از پرمصرف‌ترین کالاها تبدیل شده است، محبوبیت خود را همچنان حفظ خواهد کرد. ❖ تحولات تحصیلی: بیش از ۷۲ درصد از جمعیت دانش‌آموزی دنیا تحت تاثیر پیامدهای

روحانی در آیین آغاز سال تحصیلی جدید دانشگاه‌ها:

### دانشگاه همواره فضایی برای نقادی است

روحانی با بیان اینکه ویروس کرونا زندگی مردم و اقتصاد جوامع را تحت تاثیر قرار داده است، تأکید کرد: کشورهایی هستند که بیش از ۲۰درصد اقتصادشان در این مدت شیوع کرونا کوچک شده است و امروز همه ما را وادار کرده که زیست جدیدی را در پیش بگیریم و با سبک جدیدی فعالیت کنیم، اما مهم این است که برای هر کاری بتوانیم آن فعالیت را در چارچوب پروتکل‌ها ادامه دهیم و آن کار تعطیل نشود.

او یادآور شد: اگر از ابتدا قرار بود کارها را تعطیل کنیم چقدر به زندگی مردم لطمه وارد می‌شد و جدای از تأمین نشدن ضروریات زندگی آنان، نشاط اجتماعی هم از میان می‌رفت و در زمینه نیازهای معنوی هم به مشکل می‌خوردیم.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه دانشگاه مرکز نوآوری است و جایگاهی است که مدیران آینده ما را تربیت می‌کند، تأکید کرد، دانشگاه همواره فضای نقادی است. نقادی نسبت به حکومت، حاکمان، دولت و جامعه ماست. شاید هیچ جایی مانند دانشگاه برای نقادی جدی‌تر نباشد و وقتی این نقادی با در نظر گرفتن واقعیت‌های جامعه باشد، قطعا به نفع ماست.

وی با یادآوری تحریم‌های آمریکا و شکست آنان در زمین زدن اقتصاد ایران، گفت: ما باید روی پای خودمان بایستیم و به درون بنگریم و از توانمندی داخلی استفاده کنیم، اما این واقعیت هم هست که بدون تعامل با جهان زندگی کردن بسیار سخت و گاهی ناممکن است، ما باید بتوانیم آنچه تولید می‌کنیم صادر کنیم و در مواردی که چیزی در داخل موجود نیست، بتوانیم آن را وارد کنیم.

روحانی ادامه داد: همانطور که مواد اولیه یا حتی خود نیازهای بهداشتی و درمانی را گاهی نیازمندان هم وارد کنیم و به کشور بیآوریم باید بخشی را که مازاد نیازمان است بتوانیم صادر کنیم و باید بتوانیم این مشکلات را در فضای امروز برطرف کنیم. همچنین آنچه برای کالاهای ضروری ما نیاز بوده به اندازه پارسال و در مواردی بیش از آن، نیازمندی‌های خود را برطرف کردیم و برخلاف همه مشکلات این کالاها را در کشور در اختیار داریم.

او با اشاره به رشد مثبت اقتصادی در ماه‌های اخیر، یادآور شد: ما در تیر و مرداد صادرات



ویروس کرونا قرار گرفتند. بیشتر مدارس و دانشگاه‌ها تعطیل شدند. بیشتر کلاس‌ها و امتحانات حضوری لغو شدند و دسترسی دانشجویان به کتابخانه غیرممکن شد. یک‌شنبه بیشتر والدین مجبور به آموزش کودکان خود در خانه شدند. بنا به گفته مدیر موسسه آموزشی ناتینگهام در بریتانیا، «ما خیلی ناگهانی وارد یک دوره آزمایشی تحصیل کودکان در خانه و همچنین به صورت آنلاین شدیم. مسلما دیدن نتیجه این روش آموزش در خانه و به صورت اینترنتی جالب خواهد بود»

از طرف دیگر، کارشناسان آموزش و پرورش در این مدت که مجبور به آموزش کودکان به صورت آنلاین بودند می‌گویند، روش آموزش آنلاین برای دانش‌آموزان کوچک موفقیت‌آمیز نیست و موفقیت آنها وابسته به مقدار وقتی است که والدین‌شان در خانه برای آنها می‌گذارند، اما این روش آموزش برای دانشجویان مشکل خاصی ایجاد نکرده است و آنها توانسته‌اند از وقت آموزشی‌شان موثرتر استفاده کنند. حتی در این مدت بسیاری از سیستم‌های دانشگاهی، تعداد زیادی دانشجوی از سراسر دنیا پذیرفته‌اند که قرار است به صورت آنلاین تحصیل خود را آغاز کنند.

اتفاق دیگری که در مدت قرنطینه رخ داد، سرویس‌دهی اکثر کتابخانه‌های دنیا به علاقه‌مندان سراسر جهان به صورت اینترنتی بود؛ اتفاقی که می‌تواند پایدار و طولانی مدت باشد. البته در گذشته تعدادی از کتابخانه‌ها سرویس‌دهی آنلاین داشتند اما انتظار می‌رود که از این به بعد بیشتر کتابخانه‌ها، به‌ویژه کتابخانه‌های وابسته به دانشگاه‌ها چنین خدماتی ارائه دهند. ویروس کرونا سرانجام از زندگی ما دست برمی‌دارد اما تغییراتی که از خود به‌جای گذاشته است، تا مدت‌ها با ما همیشه با ما خواهد ماند.

منابع: aarp.org

کنیم. البته در کنار این اعتماد، وجود امید هم به ما کمک می‌کند که مردم هراسی برای مشکلات پیش‌رو نداشته باشند. مثلا اگر این آمادگی و ایثارگری‌ها در کادر پزشکی نبود، در وزارت نیرو نبود، در سایر موارد نبود، این امید هم لطمه می‌خورد. پس اعتماد مردم در برابر کارکرد نظام و دولت است.

روحانی در انتقاد گفت: مردم وقتی در شرایط کنوایی می‌بینند که با همه مشکلات، کار تحصیل و دانش آموختن فراموش نمی‌شود، می‌توانند به نظام و کشور خود اعتماد کنند، وقتی می‌بینند که با وجود تحریم‌ها، برق و آب قطع نمی‌شود می‌توانند به نظام و کشور اعتماد کنند و این ما هستیم که باید دست به دست هم این اعتماد و امید را حفظ کنیم و دانشگاه‌ها در این زمینه نقش اساسی دارند.

**انتصاب شایسته جناب عالی را به سمت مدیرکل تعاون، کار و رفاه استان آذربایجان شرقی صمیمانه تبریک و تهنیت عرض نموده و مزید توفیقات و تفضلات روزافزون شما را در راستای پیشبرد اهداف عالی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران از درگاه خداوند متعال مسئلت می‌نمایم.**

**اسد فلاح - مدیر دفتر نماینده‌ی روزنامه فرصت امروز در آذربایجان شرقی**

۱۰۰



## یادداشت

## رونق و رکود مردامه

حسین سلاح‌ورزی

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران

هر چند مدت زمان زیادی نیست که از تولید شاخص‌های اقتصادی مرتبط با محیط کسب و کار توسط اتاق ایران می‌گذرد ولی در همین مدت کوتاه هم اتاق بازرگانی ایران توانسته بسا ارائه اطلاعات مفید در زمینه‌های مختلف کسب و کار، وظیفه خود در قبال ماده ۴ قانون بهبود مستمر کسب و کار را به خوبی ایفا کند. در همین راستا، اتاق ایران، انتشار گزارش شامخ یا همان شاخص مدیران خرید در بخش صنعت را از سال ۱۳۹۷ و شامخ کل اقتصاد را از سال گذشته آغاز کرد که طی آن، وضعیت رونق و رکود و مولفه‌های موثر بر تولید و فروش کالاها و خدمات را با دریافت اطلاعات از بنگاه‌های بزرگ اقتصادی و در مقاطع یک ماهه گزارش می‌کند. شامخ یا همان شاخص مدیران خرید (PMI) شاخصی شناخته شده در سطح بین‌المللی است که در بیش از ۴۰ کشور دنیا محاسبه و انتشار می‌یابد. طبق نظرسنجی انجام شده از بیش از ۵۰۰ بنگاه اقتصادی کشور، شاخص مدیران خرید برای کل اقتصاد ایران در مردامه ۴۶،۴۳ به دست آمده است که نسبت به تیرماه (۴۵،۴۷) افزایش بسیار جزئی داشته است. نتایج نشان می‌دهد که بخش صنعت و خدمات در مردامه در وضعیت رکودی (زیر ۵۰) و بخش ساختمان در وضعیت رونق (بالای ۵۰) در این ماه بدون تغییر نسبت به ماه قبل ارزیابی شد ولی در مورد تولید محصولات (۴۷،۵۸)، میزان سفارشات جدید مشتریان (۴۱،۵۳) و موجودی مواد اولیه یا لوازم خریداری شده (۴۰،۲۴) کاهش قابل توجه نسبت به تیرماه گزارش شده است. شاید بتوان مهمترین مشکلات مربوط به کل اقتصاد کشور در این ماه را در دو حوزه اصلی برشمرد؛ یکی کاهش موجودی (۴۰،۲۴) و دیگری افزایش قیمت خرید مواداولیه یا لوازم خریداری شده (۴۰،۲۷). در مردامه شدت کاهش در فعالیت‌ها در بخش‌های خدمات، کشاورزی و ساختمان نسبت به تیرماه کمتر بوده است، اما بخش صنعت با کاهش شدیدتر در میزان تولید روبه‌رو بوده است. براساس داده‌های به دست آمده از بنگاه‌های بخش صنعت، شامخ صنعت در مرداد، ۴۸،۰۶ است که نسبت به ماه قبل (۵۵،۲۵) کاهش قابل توجهی را به ثبت رسانده است. این شاخص که طی چهار ماه گذشته به کمترین مقدار خود رسیده است، نشان می‌دهد اکثر بنگاه‌های اقتصادی این بخش در مردامه وضعیت کسب و کار خود را بدتر از تیرماه ارزیابی کرده‌اند. کاهش در فعالیت بنگاه‌های اقتصادی از یک سو، تحت تاثیر کاهش تقاضای مشتریان که طی افزایش قیمت‌های ماه‌های گذشته رخ داده و کمبود نقدینگی بنگاه‌ها بوده و از سوی دیگر، کمبود مواد اولیه طی ماه‌های گذشته به شدت بر میزان تولید مردامه تاثیرگذار بوده است. همچنین تعطیلات تابستانی بخشی از بنگاه‌ها نیز بر کاهش این شاخص تاثیرگذار بوده است. البته با مقایسه شامخ کل بخش صنعت و زیربخش‌های آن در مردامه و مقادیر مشابه در مرداد سال گذشته، روند مشابهی در کاهش فعالیت‌های صنعت ملاحظه می‌شود. هر چند تعطیلات تابستانی در کاهش شاخص موثر بوده است، اما تاثیر این تعطیلات امسال به دلیل وضعیت ناشی از کووید-۱۹ کمتر از سال قبل بوده است، زیرا بسیاری از واحدهای صنعتی به دلیل تعطیلی‌های ناشی از شیوع ویروس کرونا و عقب‌ماندگی از تولید در ماه‌های گذشته به ناچار از تعطیلی تابستانی استفاده نکردند. با همه اینها آنچه ماهی امیدواری است، آن است که شاخص انتظارات تولید در ماه آینده هم در بخش صنعت (۵۸،۶۲) و هم در کل اقتصاد (۵۱،۵۵) نسبت به مردامه بیشتر شده که نشان‌دهنده خوش‌بینی تعداد بیشتری از فعالان اقتصادی به بهبود وضعیت در شهریورماه است؛ موضوعی که در اغلب کشورهای بحران‌زده از شیوع ویروس کرونا نیز قابل مشاهده بوده و به مرور به سمت افزایش تولید و بازسازی اقتصادی خود حرکت می‌کنند.

ورود بانک‌ها به بورس چه تأثیری بر تورم دارد؟

### ورود بانک‌ها به بورس و الزامات آن

شورای عالی بورس در جدیدترین مصوبات خود برای حمایت از بازار سرمایه و صنایع از حقوق سهامداران و سرمایه‌گذاران، بستری فراهم کرد تا بانک‌ها بتوانند بدون نگرانی از بحث‌های مالیاتی و بدون محدودیت در بورس فعالیت کنند و افزایش سرمایه دهند، صندوق تشکیل دهند و از سهام خزانه‌ای استفاده کنند.

در این زمینه، وحید ششاقی، کارشناس اقتصادی این اقدام را برای بورس مثبت دانست و به ایسنا، گفت: حضور بانک‌ها در بورس ایرادی ندارد زیرا، بانک‌ها در سایر بازارها چون مسکن هم فعالیت دارند و چه بهتر که در بازار سرمایه هم فعالیت داشته باشند.

همچنین کارمان ندردی در این رابطه می‌گوید: اگر بانک‌ها وارد بورس شوند، این امر برای بازار سرمایه تاثیر مثبت خواهد داشت، اما خرید و فروش بانک‌ها در این بازار در نهایت از محل خلق پول انجام می‌شود که مشکل‌زاست.

به اعتقاد این تحلیلگر اقتصادی، در این راستا، ابتدا دارایی‌هایی بر ترازنامه بانک‌ها می‌نشینند که هر لحظه ممکن است قیمت آنها کاهش یابد و از این جهت، دارایی‌های پرریسکی هستند. معمولاً بانک‌های مرکزی اجازه این‌که دارایی‌های پرریسک در ترازنامه بانک‌ها بشینند را نباید بدهند که مشخص نیست چرا بانک مرکزی ایران با مصوبه موافقت کرده است.

او ادامه داد: هر چه میزان دارایی‌های پرریسک افزایش پیدا می‌کند، نسبت کیفیت سرمایه هم زیاد می‌شود که به عبارتی بانک‌ها باید سرمایه بیشتری نگهداری کنند. البته بعید می‌دانم که بانک‌ها تمایلی برای حضور در بازار سرمایه نشان دهند که اگر هم وارد بورس شوند، راه حل خوبی برای حمایت از بازار سرمایه نیست زیرا، از طریق آن خلق نقدینگی صورت می‌گیرد و در ترازنامه بانک‌ها دارایی پرریسکی وارد می‌شود که ممکن است مشکلات پولی برای اقتصاد کشور ایجاد کند که در نهایت موجب افزایش تورم می‌شود.

فرصت امروز: موسسه مطالعاتی «IMD» تازه‌ترین گزارش رقابت‌پذیری اقتصادهای جهان در سال ۲۰۲۰ را منتشر کرد. این سی و دومین سالی است که مدرسه اقتصاد «آی‌ام‌دی» سوئیس به سنت هر ساله خود اقدام به ارائه گزارش رقابت‌پذیری کرده و ۶۳ کشور دنیا را در گزارش امسال خود رتبه‌بندی کرده است. در این گزارش البته اسمی از ایران به میان نیامده است و طبق گفته موسسه «IMD»، صرفاً از ۶۳ کشوری که اطلاعات روشن و شفافی درباره رقابت‌پذیری آنها وجود دارد، استفاده شده است. در رتبه‌بندی سال ۲۰۲۰، سنگاپور رقابت‌پذیرترین کشور دنیا معرفی شده و این دومین سال متوالی است که این جایگاه به سنگاپور اختصاص یافته است. پس از سنگاپور نیز کشورهای دانمارک، سوئیس، هلند و هنگ‌کنگ به ترتیب رتبه‌های دوم تا پنجم امسال را به دست آورده‌اند.

آرتور بوریس، رئیس این موسسه مطالعاتی و استاد رشته فاینانس در مورد گزارش امسال می‌گوید: «مهم‌ترین شاخصه سال ۲۰۲۰ این است که اقتصادهای کوچک قدرت رقابت بالاتری در میان کشورهای دنیا به دست آورده‌اند. قدرت‌گیری اقتصادهای کوچک می‌تواند نویدبخش این مسئله باشد که ما اقتصاد پویاتری خواهیم داشت که سرعت رشد بالاتری را تجربه می‌کند.» به گفته او، «مزیت مهمی که کشورهای کوچک نسبت به دیگر کشورها دارند آن است که این کشورها قدرت بیشتری برای مقاومت در برابر بحران کنونی دارند و همین مسئله قدرت رقابت‌پذیری آنها را در عرصه بین‌المللی بیشتر کرده است. در کشورهای کوچک و کم‌جمعیت رسیدن به یک اتفاق نظر برای اجرای سیاستی در مقابله با کرونا، اجرای طرح‌های قرنطینه و در نهایت گذر از این بحران ساده‌تر از کشورهای بزرگ است و تجربه هم نشان داده است کشورهای کم‌جمعیت و کوچکی مانند نیوزیلند و استرالیا و سنگاپور موفق‌تر از کشورهای بزرگی مانند آمریکا بودند.»

#### کشورهای ابتدا و انتهای فهرست را بشناسید

در سال ۲۰۲۰ شمار زیادی از اقتصادهای کوچک بر مبنای ارزش تولید ناخالص داخلی در میان ۱۰ اقتصاد رقابت‌پذیر دنیا قرار گرفته‌اند. به عنوان مثال، سه کشور سنگاپور و هنگ‌کنگ و امارات متحده عربی که سه کشور در حال توسعه آسیایی و سه اقتصاد کوچک هستند، در میان ۱۰ اقتصاد برتر این فهرست قرار گرفته‌اند درحالی‌که در سال گذشته چنین جایگاهی نداشتند.

بر این اساس، در ابتدای فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر امسال، کشورهای سنگاپور، دانمارک، سوئیس، هلند و هنگ‌کنگ جایگاه اول تا پنجم را دارند و سوئد و نروژ و کانادا و امارات و آمریکا به ترتیب ششمین تا دهمین کشور این فهرست هستند. در میان این ۱۰ کشور سه کشور هنگ‌کنگ، امارات و آمریکا نسبت به سال قبل افت جایگاه را تجربه کردند و سنگاپور نسبت به سال قبل جایگاهش تغییری نکرده است. آمریکا بیشترین افت جایگاه را تجربه کرده است که برابر با هفت پله است و کانادا با تجربه بالاترین ارتقای جایگاه نسبت به سال قبل در سوی دیگر طیف قرار دارد.

در انتهای این فهرست نیز کشورهای ونزوئلا، آرژانتین، مغولستان، کرواسی، آفریقای جنوبی، اردن، اسلواکی، برزیل، اوکراین و کلمبیا قرار گرفته‌اند که به استثنای برزیل، کرواسی و مغولستان شاهد افت جایگاه‌شان نسبت به سال قبل بودند. بیشترین افت جایگاه در این گروه

کرونا چطور فهرست رقابت‌پذیرترین اقتصادهای جهان را تغییر داد؟

# رقابت‌پذیرترین اقتصادهای ۲۰۲۰



از کشورها به کرواسی اختصاص داشت که جایگاهش نسبت به سال قبل ۴ پله کاهش پیدا کرد. ترکیه در این رده‌بندی جایگاه ۴۶ را دارد و جایگاهش نسبت به سال قبل ۵ پله ارتقا پیدا کرده است. اندونزی در این فهرست جایگاه ۴۰ را دارد و جایگاهش نسبت به سال قبل ۸ پله کاهش پیدا کرده است. ژاپن سی‌امین کشور این فهرست است و مالزی جایگاه ۲۷ را دارد. چین در این رده‌بندی جایگاه ۲۰ را دارد و آلمان و استرالیا به ترتیب جایگاه ۱۷ و ۱۸ را به خود اختصاص داده‌اند. قطر در این رده‌بندی جایگاه ۱۴ را دارد که نسبت به سال قبل ۴ پله افت را تجربه کرده است و تایوان یازدهمین کشور دنیاست.

#### دلیل موفقیت ۳ کشور نخست در فهرست امسال

سه کشور سنگاپور، دانمارک و سوئیس در این رده‌بندی جایگاه اول تا سوم را دارند و سؤال این است که این کشورها چگونه توانستند به این موفقیت برسند؟ مطالعات انجام شده توسط موسسه «IMD» نشان می‌دهد عملکرد قدرتمند اقتصادی سنگاپور که ریشه در حجم بالای سرمایه‌گذاری بین‌المللی در این کشور و حجم بالای تجارت جهانی دارد، یک عامل بسیار مهم در این موفقیت بود. از طرف دیگر نرخ پایین بیکاری و بالابودن میزان فرصت‌های شغلی در این کشور است که می‌تواند بازار کاری پویا و اقتصادی پرقدرد را ایجاد کند و زمینه را برای تسریع روند رشد اقتصادی فراهم آورد.

این موسسه مطالعاتی در مورد دلایل دیگر موفقیت سنگاپور نوشت: «عملکرد باثبات در بخش آموزش و توسعه زیرساخت‌های تکنولوژی از جمله زیرساخت‌های مخابراتی، سرعت اینترنت و صادرات تکنولوژی‌های پیشرفته نقش بسیار مهمی در اقتدار اقتصادی این کشور آسیایی داشته است و قدرت رقابت این کشور را در سطح بین‌المللی افزایش داد.»

دانمارک در این رده‌بندی جایگاه دوم را دارد و قدرت بالای اقتصادی این کشور، پویایی بازار کار و توسعه‌یافتگی بخش آموزش و بهداشت همه از دلایل موفقیت این کشور در سطح بین‌المللی است. به علاوه این کشور در عرصه بین‌المللی هم بسیار فعالانه عمل می‌کند و توانسته است حجم بالایی از سرمایه‌های بین‌المللی را جذب کند. دانمارک در میان کشورهای است که بهره‌وری فعالیت‌های اقتصادی در آن بسیار بالاست و در کسب و کارهای کوچک و متوسط این کشور بالاترین راندمان را در میان تمامی کسب و کارهای فعال در قاره سبز دارد.

سوئیس سومین کشور این فهرست در سال جاری است. این کشور روند افزایش تدریجی را طی سال‌های اخیر طی کرده است و از جایگاه پنجم در سال ۲۰۱۸ به جایگاه سوم در سال جاری رسید. حجم بالای تجارت بین‌المللی سوئیس عامل اصلی عملکرد اقتصادی قدرتمند این کشور است. البته نمی‌توان از قدرت بالای زیرساخت‌های علمی و بهداشتی و سیستم‌های آموزشی هم غفلت کرد.

#### جنگ تجاری به جایگاه آمریکا و چین لطمه زد

برای دومین سال متوالی آمریکا نتوانست جایگاه خود را در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر دنیا حفظ کند و نسبت به سال ۲۰۱۹ افت جایگاه را تجربه کرد. این کشور که در سال ۲۰۱۷ جایگاه اول این فهرست را داشت در سال گذشته این جایگاه را به سنگاپور واگذار کرد و خود به عنوان سومین اقتصاد رقابت‌پذیر دنیا معرفی شد، ولی این وضعیت برای مدت زیادی دوام نداشت و این اقتصاد بزرگ دنیا در سال

جاری جایگاه دهم فهرست را به خود اختصاص داد. دلیل افت جایگاه کشور آمریکا در این سال‌ها را می‌توان جنگ تجاری آمریکا و چین دانست که باعث افت ارزش صادرات آمریکا و کاهش توان اقتصادی این کشور شد؛ سیاستی که ترامپ بعد از روی کار آمدن با هدف حمایت از اقتصاد داخلی در پیش گرفت و باعث شد تا زیرساخت‌های مالی این کشور آسیب ببیند. این جنگ تجاری جایگاه چین را هم در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر در دنیا تنزل داد. این کشور که در سال ۲۰۱۹ جایگاه ۱۴ را داشت در سال جاری توانست جایگاه بیستم را در میان اقتصادهای رقابت‌پذیر در دنیا به دست آورد.

هنگ‌کنگ که در فهرست امسال جایگاه پنجم را به خود اختصاص داده است، طی یک سال اخیر سه پله افت جایگاه داشته است. این کشور در سال ۲۰۱۹ جایگاه دوم دنیا در میان اقتصادهای رقابت‌پذیر را داشت. دلیل افت جایگاه این کشور کوچک آسیایی را می‌توان در افت عملکرد اقتصادی این کشور و افزایش تنش‌های اجتماعی دانست. در میان کشورهای خاورمیانه، امارات متحده عربی رقابت‌پذیرترین کشور است. این کشور که در فهرست سال ۲۰۲۰ جایگاه نهم را دارد، در سال ۲۰۱۹ جایگاه پنجم را به خود اختصاص داده بود. با وجود چهار پله افت جایگاه، باز هم امارات برترین کشور خاورمیانه در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر امسال است.

#### کدام کشورها بیشترین رشد را تجربه کردند؟

یکی از کشورهایی که بالاترین رشد را در فهرست امسال تجربه کرد، نروژ است. این کشور در سال ۲۰۱۹ جایگاه یازدهم فهرست را داشت و در سال ۲۰۲۰ به هفتمین جایگاه رسید. اصلی‌ترین دلیل موفقیت نروژ را می‌توان در راندمان بالای کسب و کارها در این کشور دانست؛ مسئله‌ای که در اغلب کشورهای اسکاندیناوی دیده می‌شود و باعث می‌شود تا شروع به کار و کسب درآمد از کسب و کارهای تازه، رواج زیادی داشته باشد.

بریتانیا هم با وجود چالش‌های زیادی که در نتیجه برگزیت تجربه کرده، در سال ۲۰۲۰ توانست ارتقای جایگاه را تجربه کند. در گزارش سال ۲۰۱۹ این کشور جایگاه ۲۳ را در میان اقتصادهای رقابت‌پذیر دنیا داشت، در حالی که امسال جایگاه ۱۹ را به خود اختصاص داده است. برخی بر این باور هستند برگزیت و نگرانی در مورد تبعات این مسئله روی اقتصاد بریتانیا سبب شده است تا قوانینی در حمایت از کسب و کارهای کوچک در این کشور وضع شود و به دنبال آن بریتانیا جایگاه بهتری در فهرست اقتصادهای رقابت‌پذیر به خود اختصاص دهد. این کشور از نظر راندمان کسب و کارها جایگاه ۲۰ را داشت، در حالی که در سال ۲۰۱۹ جایگاه ۳۱ فهرست را به خود اختصاص داده بود.

فرانسه نیز با یک پله افت جایگاه نسبت به سال ۲۰۱۹، توانست جایگاه ۳۲ فهرست سال ۲۰۲۰ را به خود اختصاص دهد. در قاره آمریکای شمالی نیز کشور کانادا موفق به ارتقای جایگاه شد. این کشور که در سال ۲۰۱۹ سیزدهمین اقتصاد رقابت‌پذیر دنیا معرفی شده بود در سال جاری توانست جایگاه هشتم را به خود اختصاص دهد. این ارتقای جایگاه به دلیل بهبود وضعیت بازار کار و باز شدن فضای اجتماع برای ایجاد فرصت‌های شغلی و آغاز کسب و کارهای تازه بود. همچنین در آمریکای لاتین، شیلی رقابت‌پذیرترین اقتصاد منطقه شناخته شده و در فهرست منتشرشده توسط موسسه «IMD» جایگاه ۳۸ را دارد.

۴ استارت‌آپی که برای بیرون آمدن از لاک بیکاری به شما کمک می‌کنند

## مسیر استارت‌آپی برای کاریابی

متخصص و مسلط به زبان انگلیسی امکان یافتن بهترین فرصت‌های کاری و حرفه‌ای را در سراسر ایران در بهترین شرکت‌ها فراهم می‌سازد. همچنین از طریق این سایت، شرکت‌ها و موسسات می‌توانند بهترین مدیران و متخصصین را در کمترین زمان یافته و از آنان برای فعالیت در مجموعه خود دعوت به همکاری نمایند.

• کاریوم: این سامانه متعلق به شرکت دانش‌بنیان توسعه سرمایه انسانی آریا سابقین، با هدف کمک به داشتن زندگی شغلی بهتر است و مجموعه کاملی از خدمات موردنیاز کارجویان جهت توانمندسازی در زندگی شغلی ارائه نموده است. تست‌های خودشناسی جهت شناخت انتظارات شغلی، رزومه‌ساز فارسی و انگلیسی آنلاین جهت معرفی حرفه‌ای کارجویان، معرفی برند کارفرمایی سازمان‌ها جهت آشنایی کارجویان با فرهنگ و محیط کار آنها، انتشار آگهی‌های استخدامی جهت اطلاع‌رسانی آخرین فرصت‌های شغلی، مقالات و محتوای آموزشی جهت کمک به ارتقای عملکرد کارجویان در محیط کار از خدمات عمده کاریوم است.

• جابینجا: یک سامانه کاریابی آنلاین با بیشترین تعداد آگاهی استخدام در ایران است. همین امروز تعداد آگهی‌های استخدام در این سامانه به ۹ هزار و ۵۳۲ آگهی رسیده و ۴ هزار و ۴۰ شرکت ایرانی هم به دنبال نیروی کار مورد نظر خود در جابینجا می‌گردند. جابینجا همچنین به جویندگان کار در نوشتن رزومه استاندارد کمک می‌کند. • پونیشا: اگر دنبال کار ثابت نیستید و به قول معروف، می‌خواهید زمان کار خود را خود تعیین کنید، پونیشا گزینه‌های خوبی برای شما دارد. پونیشا می‌گوید «ما یک بازار کار آنلاین نیستیم. در واقع ما یک کارخانه آنلاین هستیم که با فراهم کردن ابزار مناسب برای انسان‌های باانگیزه، کمک می‌کنیم تا جahan به مکان بهتری برای زندگی تبدیل شود.» ما برای همه امکاناتی را فراهم می‌آوریم تا بتوانند با اطمینان و بدون حضور فیزیکی با یکدیگر کار کنند، پروژه‌ها را انجام دهند، محصولات جدید خلق کنند و یا کیفیت محصولات فعلی را بهبود بخشند. ما کمک می‌کنیم بهره‌وری افزایش یابد و ساعات مفید کاری بیشتر شود.



سیاست تجاری کشور، الگوی مشخصی ندارد و منحصر به اقدامات کوتاه‌مدت و مقطعی است

# مختصات سیاست تجاری ایران



فرصت امروز: آمارهای سازمان تجارت جهانی نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۸ سهم صادرات ایران از صادرات جهانی ۰٫۵۵ درصد و سهم واردات نیز ۰٫۲۵ درصد بوده است. آمارهای جهانی همچنین نشان می‌دهد که عمده محصولات صادراتی ایران شامل مواد معدنی و فرآورده‌های نفتی و عمده محصولات وارداتی نیز قطعات ساخته‌شده یا صنعتی است، درحالی‌که این رویه باید معکوس باشد. اگرچه اقتصاد ایران تا اندازه زیادی وابسته به صادرات محصولات خام است، اما اگر منافع حاصل از این درآمدهای نفتی صرف گسترش و تجهیز زیرساخت‌های تجاری و تولید گردد، اقتصاد ملی مطمئن در وضعیت بهتری قرار خواهد گرفت. البته افزایش صادرات (نفتی و غیرنفتی) نیازمند اتخاذ مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی به‌هم‌پیوسته، نظام‌مند و مستمر در حوزه تجاری است. در این راستا، بازوی کارشناسی مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به نقد مختصات سیاست تجاری ایران در حوزه صادرات و واردات پرداخت و چالش‌ها و راهکارهای توسعه صادرات غیرنفتی را بررسی کرد.

**آسیب‌شناسی صادرات غیرنفتی ایران در دهه ۹۰**

در دهه ۱۳۹۰ درآمدهای ارزی از محل صادرات کالاهای غیرنفتی در اکثر در سطح ۵۰ میلیارد دلار باقیمانده است هرچند که اخیراً و به‌واسطه تشدید تحریم‌های اقتصادی، صادرات غیرنفتی با کاهش ارزشی و وزنی مواجه شده است، باین‌حال بسیاری از کارشناسان معتقدند که ایران پتانسیل صادرات کالاهای غیرنفتی فراوانی را در خود دارد و با رفع موانع می‌توان صادرات غیرنفتی را تا سطح قابل‌توجهی افزایش داد.

اگرچه صادرات غیرنفتی به لحاظ وزنی رشد نسبتاً بیشتری داشته است، اما به لحاظ ارزشی، روند صعودی با شیب نسبتاً ملایمی رشد داشته است، همچنین آمارها نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۸ رشد ارزشی صادرات غیرنفتی کاهش یافته است، ولی به لحاظ وزنی روند آن افزایشی بوده است. این در حالی است که روند ارزشی و وزنی صادرات غیرنفتی در اکثر سال‌ها هم‌جهت حرکت کرده است. دلایل متعدد این امر می‌تواند شامل الزام به بازگشت ارزهای صادراتی (که لزوماً سیاست نادرستی نیست)، اصلاح قیمت پایه‌های صادراتی، صادرات کالاهای خام و با ارزش‌افزوده پایین و ارزان‌فروشی کالاهای صادراتی باشد. بر این اساس در سال ۱۳۹۸ به لحاظ وزنی نسبت به مدت مشابه سال قبل، صادرات ۱۴٫۳ درصد رشد داشته است، اما درآمدهای ارزی حاصل از صادرات نسبت به سال ۱۳۹۷ حدود منفی ۶٫۶ درصد کاهش داشته است.

طبق گزارش مرکز پژوهش‌ها، مروری بر این راهبردها نشان می‌دهد سیاست تجاری ایران به‌خصوص در حوزه واردات و صادرات عملاً شامل اقدامات کوتاه‌مدت و مقطعی بوده و به‌واسطه عدم برنامه‌ریزی درست و

صحیح و در برخی مقاطع نیز عوامل برون‌زایی مانند تشدید تحریم‌های اقتصادی، دچار درهم‌ریختگی شده است و لذا الگوی مشخصی در این خصوص وجود ندارد. برخی موارد نیز مورد غفلت واقع شده است و اگرچه در مقام برنامه‌ریزی به آنها اشاره شده است، اما در عمل اثرگذاری چندانی در این خصوص رخ نداده است. به‌طور مثال در حوزه جذب سرمایه‌گذاری خارجی، انتقال فناوری و دیپلماسی فعال تجاری و هدفمند دستگاه‌های سیاست‌گذار در مقام عمل نتوانسته‌اند اثرگذاری چندانی را در ارتقای صادرات غیرنفتی و تولید داشته باشند. تجارت خارجی هدفمند نیازمند برنامه‌ریزی در جهت حفظ بازارهای صادراتی است اگرچه که عوامل برون‌زا در این خصوص تأثیرگذار است، اما دستگاه‌های اجرایی کشور باید بتوانند حداقل بخشی از آثار احتمالی این عوامل (مانند تشدید تحریم‌های اقتصادی) را پیش‌بینی و اقدامات متناسبی را از قبل سازماندهی نماید (تحریم می‌تواند مانع حفظ بازار صادراتی غیرنفتی شود)

**قوانین زائد با صادرات غیرنفتی کشور چه می‌کند؟**

گواه این مدعا که اقدامات انجام‌شده در قالب قوانین برنامه و سایر قوانین اثربخشی لازم را نداشته است، نوسان در روند صادرات غیرنفتی کشور است که با امکانات عظیم داخلی در اقتصاد ایران در سطح ارقام نازلی (حدود ۴۰ الی ۵۰ میلیارد دلار در سال) باقیمانده است، درحالی‌که کشور ترکیه در همسایگی ایران که به لحاظ منابع طبیعی و نیروی کار نسبت به ایران از امکانات پایین‌تری برخوردار است، در سال ۲۰۱۹ براساس آمارهای سازمان تجارت جهانی حدود ۱۷۰ میلیارد دلار صادرات کالا داشته است که بیش از سه برابر رقم صادرات غیرنفتی ایران است.

تنها مقررات مرتبط با صادرات از سال ۱۳۹۲ تا بهمن‌ماه ۱۳۹۷ نشان می‌دهد که برای واردات کالا این بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها به‌مراتب بیشتر از این مقدار است. درحرحال طی این مدت، عوامل برون‌زایی نیز رخ می‌دهد که با همراهی این بخشنامه‌ها، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را از صادرکننده و تولیدکننده می‌گیرد. این دستورالعمل‌ها در ماه‌های اخیر به‌واسطه شرایط تحریمی و به‌واسطه تعهد ارزی صادرکنندگان و با اعمال بیشتر محدودیت صادراتی نیز افزایش یافته است. عدم ثبات مقررات صادرات یکی از موانع اساسی در توسعه صادرات غیرنفتی محسوب می‌شود زیرا هم بر خریدار خارجی و هم بر فروشنده داخلی تأثیر می‌گذارد. از جنبه خریدار خارجی، طبیعی است که هر خریداری مایل است با صادرکننده‌ای که توانایی تأمین کالاهای موردنیاز وی برای مدت طولانی را دارا باشد، وارد معامله و امضای قرارداد گردد، زیرا در هر مورد معامله، نیاز به بررسی کالا و کیفیت آن و نیز ارزیابی صادرکننده خواهد بود. از جنبه داخلی نیز عدم ثبات مقررات صادرات، برنامه‌ریزی صادرکننده ایرانی از نظر اقتصادی بودن صادرات یک‌قلم

از احتکار و رشد تقاضا تا گران‌ی ارز

## چرا قیمت موبایل بالا رفت؟

که بازار با کمبود مواجه شود.

درستی درخصوص وضعیت عرضه در بازار هم افزود: عده‌ای از واردکنندگان که گوشی‌های همراه را با ارز پایین‌تر خریداری و وارد کرده‌اند اقدام به احتکار این گوشی‌های همراه برای فروش آنها با قیمت ارز بالاتر کرده‌اند و یا گوشی‌های همراه را با قیمت ارز فعلی به مغازه‌داران می‌فروشند که در اینجا باعث بدنام شدن مغازه‌داران می‌شوند، چراکه مصرف‌کننده در ارتباط با مغازه‌دار است و وی را مقصر افزایش قیمت گوشی‌های همراه می‌داند و در اینجا خواهشی که از واردکنندگان داریم این است که گوشی‌های همراه را به قیمت همان ارزی که خریداری کرده‌اند و درصد سود مصوب به مغازه‌داران بفروشند. او درخصوص اعلام عدم موجودی خیلی از سایت‌ها در این مدت گفت: خیلی از سایت‌های بزرگ خرید و فروش محصولات دیجیتال خود واردکننده هستند و بنا اعلام عدم موجودی سعی در بالا بردن قیمت‌ها دارند، در حالی که واردات به اندازه کافی صورت گرفته است و هیچ کمبودی در انبارهای این واردکنندگان دیده نمی‌شود در اینجا سازمان حمایت از مصرف‌کننده و نیروهای نظارتی باید به موضوع ورود

کالا در یک مقطع خاص زمانی را غیرممکن ساخته و با توجه به ارزش بالای بعضی از معاملات، صادرکنندگان بالقوه را در شرایط تردید در مدت اعتبار مقررات از انجام صادرات منصرف می‌سازد. این موضوع خصوصاً در مواردی که صادرکننده خود تولیدکننده کالا بوده و خط تولید کارخانه را متناسب با نیاز بازار صادراتی تنظیم کرده و عمدتاً بازار صادراتی را به جای داخلی مورد هدف قرار می‌دهد، بسیار حساس است.

آنطور که این گزارش نشان می‌دهد زمانی که تعداد بخشنامه‌ها و مقررات در حالت حدی خود طی سال‌های مورد بررسی قرار گرفته‌اند، بر صادرات غیرنفتی تأثیر محسوسی گذاشته است. اثر این اقدام با وقفه زمانی در سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۷ زمانی که تعداد بخشنامه‌ها و مقررات تغییر قابل‌توجهی یافته است بسته به شرایط و نوع بخشنامه و مقررات، در سال بعدی بر صادرات غیرنفتی قابل مشاهده است. به عبارت دیگر، در سال‌هایی که تعداد بخشنامه‌ها و مقررات افزایش یافته است (۱۳۹۳ و ۱۳۹۷) در سال‌های پس از آن (۱۳۹۴ و ۱۳۹۸) میزان صادرات کاهش‌ی بوده است. البته تأثیر منفی تعدد قوانین و مقررات بر عملکرد بخش‌های اقتصادی در مطالعات نظری نیز به اثبات رسیده است.

**مسائب اقتصاد بخشنامه‌ای در حوزه صادرات و واردات**

این مطالعه نشان می‌دهد به طور میانگین، هرگونه اصلاح مقررات کسب‌وکار در جهت مثبت که تجارت نیز بخشی از آن به شمار می‌رود، با ۱۵ درصد افزایش نرخ رشد در تولید ناخالص داخلی همراه است. به طور کلی، تغییرات مکرر در قوانین و مقررات صادراتی و عدم پیش‌بینی‌پذیری آنها امکان برنامه‌ریزی را از صادرکنندگان سلب می‌کند و باعث می‌شود در وهله اول ریسک‌های اقتصادی افزایش و در صورت تداوم شرایط بی‌ثبات، تبدیل به ناطمیاتی در اقتصاد شود. خلاصه وضعیت آسیب‌شناسی قوانین و مقررات نشان می‌دهد که تعدد قوانین، تعارض منافع در تجارت خارجی، ضمانت اجرایی ضعیف قوانین و مقررات، کارایی پایین بخشنامه‌ها و مقررات، جامع نبودن قوانین و مقررات، ضعف دانشی مجریان قانون و بخشی‌نگری آنها از چالش‌های اصلی صادرات کشور در حوزه قوانین و مقررات داخلی است. همچنین فقدان شناخت کافی و عدم رعایت استانداردهای مربوط به قوانین و مقررات کشورهای طرف تجاری، عدم شناخت کافی از مقررات گمرکی و تعرفه‌ای کشورهای مقصد تجارت و همچنین عدم استفاده مطلوب از عضویت در سازمان‌ها و نهادهای تجاری در سطح جهانی و منطقاتی که نفع تجارت کشور از عوامل تضعیف‌کننده صادرات کشور در حوزه قوانین و مقررات بین‌المللی است که در کنار مشکلات مربوط به قوانین و مقررات حوزه داخلی، منجر به رشد ضعیف صادرات کشور طی سالیان متمادی شده است.

حجم تجارت غیرنفتی ایران ۳۱ درصد کاهش یافت

### تنگنای دلار با کاهش تراز تجاری

در شرایطی که قیمت دلار در بازار ارز به بیش از ۲۵ هزار تومان رسیده است و برخی از سایت‌ها از دلار ۲۷ هزارتومانی هم صحبت به میان می‌آورند، آمارهای منتشرشده از سوی گمرک به خوبی نشان می‌دهد که دولت با محدودیت ارزی رو به رو است. آمارهای ۵ ماهه ابتدای امسال که گمرک ایران منتشر کرده است، نشان می‌دهد میزان تجارت ایران با سایر کشورها به ۲۴٫۶ میلیارد دلار رسیده که نسبت به سال گذشته ۳۱ درصد کاهش را نشان می‌دهد. طبق آمارهای رسمی، میزان تجارت خارجی ایران در مدت مشابه سال گذشته ۳۵٫۶ میلیارد دلار بوده است.

به اعتقاد کارشناسان و اقتصاددانان، فشارهای شدید تحریم‌ها و شیوع بیماری کرونا و اثرات سوء اقتصادی آن در ایران و جهان باعث شده که میزان تجارت خارجی کشور با کاهش شدید رو به رو شود و ماحصل این اتفاق کاهش درآمدی ارزی است، آن هم در بستری از موقعیت اقتصادی که ایران به دلیل تحریم‌های شدید آمریکا امکان جذب سرمایه‌گذار خارجی را ندارد و فروش نفت (به عنوان اصلی‌ترین منبع درآمدهای ارزی دولت) نیز به شدت کاهش پیدا کرده است.

همچنین طبق آمارهای گمرگ، در ۵ ماهه نخست امسال ارزش صادرات ۳۹ درصد و ارزش واردات ۲۳ درصد افت کرده است. در ۵ ماهه ابتدایی سال جاری، ارزش کل صادرات بدون نفت خام ایران به ۱۰ میلیارد و ۸۷۵ میلیون دلار رسیده که ۳۸٫۷درصد کمتر از مدت مشابه سال قبل بوده است. همچنین در این دوره زمانی، ارزش کل واردات به ۱۳ میلیارد و ۷۰۷میلیون دلار رسیده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۳٫۳درصد کاهش یافته است. درجمع‌بندی این اعداد و ارقام و با توجه به تراز تجاری کشور می‌توان گفت که درآمد ارزی کشور از راه تجارت غیرنفتی ۲٫۸میلیارد دلار کمتر از هزینه‌های ارزی بوده و این میزان

ارز در ازای تأمین نیازهای وارداتی از کشور خارج شده است.

آمارهای گمرک همچنین نشان می‌دهد که در ۵ ماهه ۱۳۹۹، چین با واردات حدود ۳ میلیارد دلاری از ایران، بزرگ‌ترین شریک تجاری و مشتری کالای غیرنفتی ایران بوده است. جالب این است که در این دوره حتی واردات کالای چین به عنوان اصلی‌ترین شریک تجاری ایران به کشورمان نیز با کاهش ۳۱ درصدی نسبت به سال قبل روبه‌رو شده است. بعد از چین نیز عراق مهم‌ترین شریک تجاری ایران بوده است و پس از آن امارات متحده عربی در جایگاه سوم قرار گرفته است. همچنین عجیب‌ترین تغییرات در روابط تجاری ایران با شریک و همسایه‌اش ترکیه رقم خورده است، به گونه‌ای که واردات ۵٫۲ میلیارد دلاری ترکیه از ایران در ۵ ماهه نخست سال ۹۸، با کاهش ۹۰ درصدی به ۵۱۳ میلیون دلار در ۵ ماهه نخست امسال تنزل پیدا کرده است و این کشور همسایه در رده‌بندی مقاصد صادراتی ایران از جایگاه سوم به جایگاه پنجم سقوط کرده است.

**ظهور متخلف جدید در پیمان نفتی اوپک**

### از کاهش تولید تا چالش اوپک

درست وقتی که به نظر می‌رسد اوپک سرانجام مشکلات طولانی‌مدت متخلف اعضا از اهداف تولید نفت را مدیریت کرده است، سر و کله یک متخلف جدید پیدا شد.

به گزارش ایسنا، امارات که معمولاً شریک وفادار عربستان بوده است، در ژوئیه تولید نفتش را اندکی بالا برد و در اوت هم همچنان تولیدش را افزایش داد. اکنون بسیاری از معامله‌گران بازار نفت توجه خود را به آماری معطوف کرده‌اند که نشان می‌دهد تولید نفت این کشور حوزه خلیج فارس ممکن است بسیار فراتر از تصور قبلی باشد و در کاهش قیمت نفت به پایین‌ترین حد دو ماه اخیر نقش داشته است.

قوی‌ترین سیگنال از سوی آژانس بین‌المللی انرژی در ماه گذشته ارسال شد که برآورد کرد امارات در ژوئیه ۳ میلیون بشکه در روز نفت تولید کرده است. طبق گزارش شرکت پترو لجستیک که آمار صادرات بین‌المللی نفت را رصد می‌کند، این کشور در اوت از این سطح هم تولید بیشتری داشته است. شرکت تحقیقاتی کپلر هم اعلام کرده که صادرات امارات بالاتر از آمار تولید رسمی بوده و آمار نفتکش‌ها که توسط بلومبرگ گردآوری شده است، نشان می‌دهد این کشور حدود ۲٫۹ میلیون بشکه در روز نفت در ماه میلادی گذشته صادر کرده است. این آمار بسیار بالاتر از آمار ۲٫۶۹۳ میلیون بشکه در روز تولید اوت

است که از سوی سهیل المزروعی، وزیر انرژی امارات اعلام شد و براساس آن، این کشور تنها بیش از ۱۰۰ هزار بشکه در روز بالاتر از سهمیه تولیدش تحت توافق اوپک پلاس، نفت تولید کرده بود.

جدا کردن میزان تولید از آمار صادرات یک کشور علم دقیقی نیست. بسیاری از کشورها از جمله امارات پالایشگاه‌هایی دارند که به پالایش داخلی نفت با نرخ ماهانه متفاوت می‌پردازند. بخشی از صادرات ممکن است از مخازن نفت برداشت شود و صادرات نفت ممکن است با افزودن سهمیه تولیدش تحت توافق اوپک پلاس، نفت تولید کرده بود. جدا کردن میزان تولید از آمار صادرات یک کشور علم دقیقی نیست. بسیاری از کشورها از جمله امارات پالایشگاه‌هایی دارند که به پالایش داخلی نفت با نرخ ماهانه متفاوت می‌پردازند. بخشی از صادرات ممکن است از مخازن نفت برداشت شود و صادرات نفت ممکن است با افزودن سهمیه تولیدش تحت توافق اوپک پلاس، نفت تولید کرده بود. جدا کردن میزان تولید از آمار صادرات یک کشور علم دقیقی نیست. بسیاری از کشورها از جمله امارات پالایشگاه‌هایی دارند که به پالایش داخلی نفت با نرخ ماهانه متفاوت می‌پردازند. بخشی از صادرات ممکن است از مخازن نفت برداشت شود و صادرات نفت ممکن است با افزودن سهمیه تولیدش تحت توافق اوپک پلاس، نفت تولید کرده بود. جدا کردن میزان تولید از آمار صادرات یک کشور علم دقیقی نیست.

اس، هنگامی که یکی از اعضای کلیدی اوپک در عمل به تعهداتش کوتاهی می‌کند، پرسش‌های بازار را دربراره پایداری کل پروژه کاهش تولید برمی‌انگیزد. اوپک تاکنون در عمل به کاهش داوطلبانه تولید نفت کار فوق‌العاده‌ای انجام داده است اما باید به این روند ادامه دهد.

اوپک و متحدانش با اجرای موفقیت‌آمیز کاهش تولید، موفق شده‌اند بازار نفت را از صف بحران ویروس کرونا که در جریان آن قیمت نفت آمریکا به پایین سقوط کرده بود، احیا کنند. این امر تا حدود زیادی به دلیل تمرکز این گروه روی پایبندی کامل تک تک اعضایش به اهداف تولید حاصل شد. از زمانی که این گروه از آوریل با کاهش تولید تاریخی ۹٫۷ میلیون بشکه در روز موافقت کرد، عمده تلاش‌ها برای پایان دادن به تقلب مربوط به نیجریه و عراق بوده است. این تلاش که با هدایت عربستان سعودی انجام گرفته، مثمر‌تر بوده است و هر دو کشور پایبندی بالاتری به توافق نسبت به دوره‌های قبلی کاهش تولید نشان داده‌اند. با این حال این نگرش که در ائتلاف اوپک پلاس شکاف ایجاد شده است، به همراه تردیدها درباره نیرومندی روند احیای تقاضای جهانی برای نفت همزمان با افزایش آمار جهانی ابتلا به کووید-۱۹، باعث اضطراب بازار نفت شده است.

براساس گزارش بلومبرگ، مسئله اخیر ممکن است تنش‌های جدیدی را در نشست ۱۷ سپتامبر کمیته نظارتی مشترک وزیران اوپک پلاس ایجاد کند که محل اصلی اعمال فشار از سوی شاهزاده عبدالعزیز بن سلمان، وزیر انرژی عربستان روی اعضای متخلف است.



## بانک نامه



تلاش‌های پیدا و پنهان بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز

## شیب صعودی در بازار طلا و سکه

قیمت سکه و طلا در روز یکشنبه همچنان با رشد قیمت مواجه بود و سکه تمام بهار آزادی طرح جدید، با نزدیک شدن به مرز ۱۳ میلیون تومان به قیمت ۱۲ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان معامله شد. در این روز در حالی که قیمت انس جهانی طلا همچنان در محدوده یک هزار و ۴۱ دلار ثابت ماند، اما بازار طلا تحت تاثیر هجوم نقدینگی به سمت این بازار و البته بازار ارز شاهد ادامه شیب تند افزایش قیمت‌هاست.

بر این اساس سکه تمام بهار آزادی طرح جدید همچنان با شتاب به سمت رکورد ۱۳ میلیون تومانی در حرکت است و تا آخرین خبرها به بهای ۱۲ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان معامله شد. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز نسبت به روز شنبه با افزایش قیمت ۲۵۰ هزار تومان مواجه است و به ارزش ۱۱ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان فروخته شد. همچنین نیم سکه به بهای ۶ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان، ربع سکه به قیمت ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان و هر قطعه سکه یک گرمی نیز به ارزش یک میلیون و ۹۰۰ هزار تومان معامله شد.

علاوه بر این در بازار طلا نیز بهای یک گرم طلای خام ۱۸ عیار نیز در آستانه ثبت رکوردی جدید به ارزش یک میلیون و ۱۹۳ هزار تومان فروخته شد و هر مثقال طلا نیز با افزایش قیمت حدود ۱۲۰ هزار تومانی نسبت به روز شنبه، ارزش ۵ میلیون و ۱۷۰ هزار تومان را ثبت کرد.

بازار ارز نیز شاهد التهاب قیمتی بود، به طوری که بهای دلار و یورو در روز یکشنبه همچنان با افزایش قیمت مواجه بود و قیمت دلار در صرافی‌های بانکی به کانال ۲۳ هزار تومانی وارد شد. این روند در حالی رخ داد که بانک مرکزی اعلام کرد، التهابات بازار دلیل اقتصادی ندارد و بر مبنای بازی روانی نوسان‌گیران و سفته‌بازان با انتظارات عموم جامعه ایجاد شده است. به گزارش ایرنا، فعالان بازار ارز، نزول شدید شاخص‌های بازار بورس طی یک ماه گذشته و احتمال تشدید تحریم‌ها را مهم‌ترین عوامل ایجاد انتظار افزایش قیمت در بازار ارز و گسیل نقدینگی را به سمت این بازار دانسته‌اند.

سیاست بانک مرکزی در این شرایط، عدم دنباله‌روی از این دسته دلالتان بازار ارز بود. بازارساز علاوه بر افزایش عرضه ارز در بازار، قیمت دلار و یورو را در صرافی‌های بانکی به ترتیب در کانال‌های ۲۲ و ۲۶ هزار تومان ثابت نگاه داشت، تا اطمینان را از حمایت دولت از این دامنه قیمتی برای ارز ایجاد سازد.

این مجموعه اقدام‌ها هرچند شیب اولیه صعود قیمت در بازار ارز را کاهش داد، اما با مقاومت جدی دلالتی که از التهاب بازار ارز سود می‌برند مواجه شد و در پی معاملات صوری و شبانه، در پایان هفته قیمت دلار بازار غیررسمی در کانال ۲۵ هزار تومان معامله شد. همین امر باعث پدید آمدن اختلاف قیمت قابل توجه میان قیمت ارز در صرافی‌های بانکی و بازار ارز شد که در پی آن صف‌های طولی در مقابل صرافی‌ها ایجاد شد.

این هجوم متقاضیان ارز برای استفاده از سهمیه سالانه ۲۲۰۰ دلاری خود و فروش آن در بازار آزاد و بهره‌برداری از سود این اختلاف قیمت بود. در نتیجه این شرایط بانک مرکزی در اقدامی دیگر به صورت موقت فروش سهمیه ۲۲۰۰ دلاری ارز به مشتریان را متوقف کرد تا التهاب روانی ایجادشده در بازار را تحت کنترل خود درآورد.

در ادامه همین شرایط روز جمعه، عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی در یادداشت اینستاگرامی، دو نکته مهم را برای فعالان بازار سرمایه و تحلیلگران اقتصادی یادآوری کرد. نکته اول، تاکید بر شرایط سخت و پیچیده جنگ اقتصادی علیه ایران طی دو سال اخیر بود. شرایط بی‌سابقه‌ای که همتی آن را «شدیدترین فشارها» نامیده و از رسانه‌ها و فعالان بازار تقاضا کرد تا «اندکی انصاف و مسئولیت‌پذیری در تحلیل و سخن گفتن، با توجه به عوامل موثر خارج از کنترل» را در نظر داشته باشند.

شرایط جنگی اقتصادی که کشور در آن به سر می‌برد نیاز به همراهی و پشتیبانی همه آحاد کشور اعم از حکومتی و ملتی دارد. درخواست همتی از این اقشار، فراموش نکردن تفاوت میان شرایط عادی اقتصادی با این موقعیت ویژه‌ای است که کشور و بازار ارز در آن قرار دارد. انتظار می‌رود که در صورت توجه به این موضوع، با ارائه تحلیل‌ها و نقدهای ارائه‌شده، راهکاری برای اقتصاد کشور فراهم شود.

اما نکته دومی که مورد توجه همتی قرار گرفت، مربوط به بخشی از اقداماتی است که بانک مرکزی طی دو سال گذشته انجام داده است، اما «برای جلوگیری از سوءاستفاده واضعان فشار حداکثری»، این اقدام‌ها رسانه‌ای نشده‌اند. همتی تحلیلگران را به این نکته توجه داده است که در شرایط جنگی نباید فراموش کنند، اگر همچنان پس از گذشت ۲ سال، دولت آمریکا در تحقق هدف خود برای از هم پاشاندن ساختارهای اقتصادی کشور ناکام مانده است، به علت اقدامات عديده‌ای است که سیستم اقتصادی کشور، از جمله بانک مرکزی صورت داده است؛ اقدام‌هایی که با تمهید آنها، از تخریب ضربات شدید دشمن خارجی جلوگیری به عمل آمده است. همتی در این یادداشت تاکید کرد: «اگر نبود این بخش اقدامات و تلاش‌ها، بسبب از مشکلات اقتصادی امروز در ابعاد بسیار بزرگ‌تری اقتصاد کشور را دچار عدم تعادل‌های جدی می‌کرد.»

آنچه که همه مسئولان و از جمله رئیس کل بانک مرکزی به آن اذعان دارند، شرایط سخت و خطیر اقتصادی کشور است که بازار ارز به عنوان نمودی از آن جلوه‌گر این مشکلات است، اما راهکار کاهش این مشکلات برداشتن دردی از دردهای جامعه، در عدم پیروی از سفته‌بازان و دلالت نهفته است. سودجویانی که با ایجاد التهاب در بازارهای مالی و پولی، علاوه بر آنکه امنیت روانی جامعه را دچار اختلال می‌کنند، موجبات تقویت جبهه دشمن در این جنگ اقتصادی را نیز فراهم می‌آورند.

با وجود این هشدار همتی، اما بازار آزاد ارز روز اول هفته (شنبه) را هم با روندی صعود آغاز کرد و قیمت دلار به کانال ۲۶ هزار تومان هم ورود کرد. در این شرایط اما کارشناسان از امکان موفقیت بانک مرکزی در کنترل بازار می‌گویند. به اعتقاد این گروه از کارشناسان علاوه بر سیگنال صادرشده از طرف همتی مبنی بر اقداماتی که رسانه‌ای نمی‌شوند، به احتمال زیاد دولت به دنبال کاهش اختلاف قیمت میان نرخ ارز در صرافی‌های بانکی با نرخ بازار آزاد خواهد رفت، تا انگیزه روانی برای خرید و فروش ارز کاهش پیدا کند.

رئیس کل بانک مرکزی: روند تأمین ارز کالاهای وارداتی سرعت می‌گیرد

## تفاهم ارزی بخش خصوصی با بانک مرکزی



را درک می‌کند و قصدی برای فشار مضاعف بر آنها ندارد.

رئیس شورای پول و اعتبار همچنین با اشاره به روند مناسب تأمین ارز در سامانه نیما طی روزهای گذشته گفت: در روز جاری (یکشنبه) ۱۲۸ میلیون دلار در سامانه نیما عرضه‌شده که بیش از ۷۰ میلیون دلار آن معامله‌شده است. بر همین اساس در این روزها متوسط عرضه ارز در نیما به صورت روزانه ۱۰۰ میلیون دلار بوده و تداوم این روند نشان‌دهنده بهبود روند بازگشت ارزهای صادراتی به کشور بر مبنای سیاست‌های اتخاذشده و استقبال صادرکنندگان است.

رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به کاهش میزان صادرات کشور در سه ماه نخست امسال به دلیل شیوع ویروس کرونا و برخی از محدودیت‌ها گفت: خوشبختانه روند صادرات کشور پس از طی سه‌ماهه اول سال در حال احیاست و روند تأمین ارز کالاهای وارداتی سرعت خواهد گرفت.

در این نشست همچنین صادرکنندگان، مشکلات و موانع خود در بازگشت ارزهای صادراتی را مطرح کرده و توجه بانک مرکزی در رفع آنها را خواستار و از تلاش‌های این بانک قدرانی کردند. غلامحسین شافعی، رئیس اتاق بازرگانی ایران نیز با بیان اینکه صادرکنندگان متعهد دلیلی برای عدم رفع تعهد صادراتی‌شان ندارند، گفت: درک متقابل مشکلات بانک مرکزی و صادرکنندگان توسط طرفین برای گذر از شرایط سخت کشور ضروری است و برگزاری چنین جلساتی به افزایش این همکاری کمک می‌کند.

رئیس کل بانک مرکزی در این دیدار، ضمن قدردانی از عملکرد اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و فعالان اقتصادی در بازگشت ارزهای صادراتی به بررسی و مرور مشکلات آنان در این مسیر پرداخت و گفت: بانک مرکزی تعامل با صادرکنندگان را در دستور کار دارد و از هرگونه همکاری با آنان در راستای بازگشت ارزهای صادراتی‌شان دریغ نخواهد کرد.

همتی با بیان اینکه صادرکننده‌ها نقشی اساسی در مقاومت اقتصادی کشور ایفا کرده و می‌کنند، بر ضرورت همدلی و تلاش جمعی صادرکننده‌ها برای عبور از شرایط سخت کنونی کشور تاکید کرد. او با اشاره به تعدد وظایف بانک مرکزی، تأمین ارز کالاهای اساسی، دارو و مواد اولیه را اولویت اصلی بانک مرکزی دانست و گفت: باید توجه داشته باشیم که بانک مرکزی تولیدکننده ارز نیست و به‌رحال ناچار به اولویت‌بندی نیازهای کشور است.

رئیس کل بانک مرکزی همچنین با اشاره به معرفی ۲۵۰ نفر از صادرکنندگان متخلف به قوه قضائیه گفت: اینها تولیدکننده نبودند و با حق‌العمل کاری و روش‌های خلاف متعدد نسبت به خروج سرمایه و تخلف در اجرای تعهد صادراتی خود عمل کرده بودند و چاره‌ای جز برخورد قضایی برای بانک مرکزی باقی نگذاشتند.

به گفته همتی، بانک مرکزی هیچ‌گاه بنای برخورد قضایی با صادرکنندگان واقعی و درستکار نداشته و حتی‌الامکان تعامل با آنها را دنبال می‌کند. بانک مرکزی مشکلات صادرکنندگان در شرایط کنونی

مهلت ارسال آثار به جشنواره فیلم کوتاه پاسارگاد تمدید شد

## مسئولیت اجتماعی به سبک بانک پاسارگاد

## عملکرد بانک پاسارگاد در دوران شیوع ویروس کرونا

بانک پاسارگاد همچنین در دوران شیوع ویروس کرونا، گام‌های مؤثری در راستای بهبود وضعیت اقتصادی هم‌میهنان برداشته است. این بانک در اوایل شیوع کرونا، با توجه به بروز مشکلات اقتصادی برای برخی از هم‌میهنان، همکاری خوبی با فعالان اقتصادی به ویژه صاحبان کسب و کارهای کوچک، در زمینه بازپرداخت تسهیلات دریافتی انجام داد. این مساعدت از طریق اعطای مهلت سه ماهه و یا عدم دریافت جرایم متعلقه به مشمولین طرح انجام گرفت. بانک پاسارگاد همچنین در ماه‌های تیر و خرداد امسال مطابق با مصوبه ستاد ملی مقابله با کرونا، پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت ۱۰ میلیون ریالی را به افرادی که از طریق حساب خود در این بانک، یارانه دریافت می‌کنند، در دستور کار قرار داد که طی آن در ۴ مرحله، در مجموع مبلغ ۱،۱۶۶،۳۴۰ میلیون ریال به تعداد ۱۱۶ هزار و ۶۳۴ خانوار تسهیلات پرداخت کرد. این بانک سپس در گام بعدی با هدف کمک و حفظ اشتغال افراد،

به یاری صاحبان کسب و کارهای آسیب‌دیده ناشی از شیوع ویروس کرونا که توسط نهادهای نظارتی شناسایی و معرفی شدند، شناخت و در مجموع ۱،۷۵۰ میلیارد ریال در قالب یک هزار و ۸۵۳ فقره پرونده تسهیلاتی پرداخت کرد. این بانک در ادامه اقدامات خود در راستای فراهم‌سازی مقدمات طرح اعطای تسهیلات به مستاجران کم‌درآمد در شرایط اقتصادی تحمیل شده بر کشور ناشی از شیوع ویروس کرونا نیز اقدام کرده است. گفتنی است بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود از روزهای نخست شیوع بیماری کرونا، علاوه بر ایجاد امکانات لازم جهت ویزیت مجازی بیماران از طریق دستگاه تله‌مدیسین در پایگاه‌های تشخیص سیار، ۷۰ دستگاه ترمومتر، ۳۵۰ هزار ماسک N۹۵ و ۱۰ هزار واحد لباس مخصوص بیماران کرونایی به دانشگاه‌های علوم پزشکی سراسر کشور اهدا کرد. این بانک همچنین اعلام کرده است که از هر پروژه تحقیقاتی و تولیدی برای ساخت واکسن بیماری کرونا و همچنین تولید دارو برای این بیماری، حمایت مادی و معنوی خواهد کرد.

## تمدید مهلت ارسال آثار

## به جشنواره فیلم کوتاه پاسارگاد

بانک پاسارگاد همچنین در ادامه ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود از چند سال قبل اقدام به برگزاری جشنواره فیلم کوتاه پاسارگاد کرده است که تازه‌ترین دوره این جشنواره هم‌اکنون در مرحله ارسال آثار قرار دارد و براساس آخرین خبرها، مهلت ارسال فیلم به این جشنواره با توجه به استقبال علاقه‌مندان تا پایان مهرماه تمدید شده است.

طبق اعلام دبیرخانه جشنواره فیلم کوتاه پاسارگاد، با توجه به استقبال بسیار خوب علاقه‌مندان و تداوم ارسال آثار، مهلت ارسال فیلم‌های کوتاه تا پایان مهر سال ۱۳۹۹ تمدید شد. به این ترتیب، افرادی که جهت ارسال آثار در سایت جشنواره ثبت‌نام کرده‌اند و همچنین سایر علاقه‌مندان پس از ثبت‌نام، می‌توانند آثار خود را با موضوع «حمایت از تولید و رشد اقتصاد ملی»، به دبیرخانه ارسال کنند.

این جشنواره در دو بخش فیلم‌سازان حرفه‌ای و باتجربه و همچنین جوانان و علاقه‌مندان غیرحرفه‌ای برگزار خواهد شد. مدت زمان نمایش آثار ارسالی به همراه تیتراژ باید بین ۱۸۰ ثانیه تا ۱۰ دقیقه باشد. آثار در ابعاد استاندارد (حداقل ۷۲۰) و در دو کیفیت مناسب بازنمایی و اکران، در فرمت‌های MP4 و HD یا FHD تهیه و برای دبیرخانه جشنواره ارسال شود. جوایز جشنواره در بخش فیلم‌سازان حرفه‌ای و باتجربه از نفرات اول تا سوم به ترتیب عبارتند از جام زرین پاسارگاد و مبلغ ۵۰۰ میلیون ریال، جام سیمین پاسارگاد و مبلغ ۲۵۰ میلیون ریال و جام بلورین پاسارگاد و مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال. همچنین جوایز جشنواره در بخش استعدادهای جوان از نفرات اول تا سوم به ترتیب جام زرین پاسارگاد و مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال، جام سیمین پاسارگاد و مبلغ ۱۵۰ میلیون ریال و جام بلورین پاسارگاد و مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال است. علاقه‌مندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و یا ثبت‌نام و دریافت کد رهگیری به سایت جشنواره به نشانی [www.pasargadfilmfest.ir](http://www.pasargadfilmfest.ir) مراجعه کنند.

فرصت امروز: در نشست مشترک فعالان بخش خصوصی با رئیس کل بانک مرکزی بر چهار محور اصلی در زمینه ارز صادراتی توافق شد و قرار شد که جلسات هفتگی در بخش‌های مختلف صادراتی با حضور نمایندگان بخش خصوصی و بانک مرکزی جهت بررسی مشکلات هر حوزه در بازگشت ارز صادراتی تشکیل شود.

در این نشست، غلامحسین شافعی رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور به همراه تعدادی از اعضای هیأت رئیسه اتاق ایران و فعالان بخش خصوصی با رئیس کل بانک مرکزی صحبت کرده و از دغدغه‌های صادرکنندگان برای رفع تعهد ارزی سخن رفت. رئیس کل بانک مرکزی نیز از احیای صادرات و سرعت گرفتن تأمین ارز کالاهای وارداتی خبر داد و گفت که خوشبختانه روند صادرات کشور پس از طی سه ماهه اول سال در حال احیاست.

در این نشست مشترک در چهار محور اصلی تفاهم شد. طبق مذاکرات انجام شده مقرر شد ارزش پایه صادراتی براساس توافق اتاق ایران، گمرک و بانک مرکزی تعدیل شود؛ دومین تفاهم صورت‌گرفته بر این اساس است که جلسات هفتگی با حضور نماینده‌های بخش‌های مختلف صادراتی با بانک مرکزی تشکیل شود؛ در سومین مورد قرار شد برای بازگشت ارز حاصل از صادرات بخش کشاورزی تمهیدات ویژه‌ای در نظر گرفته شود؛ در چهارمین مورد تفاهم نیز مقرر شد تا برای صادرات به کشورهای منطقه مثل عراق، افغانستان که مبادله با آنها با ارز دلار نیست، شرایط خاصی در نظر گرفته شود.

فرصت امروز: بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود به تازگی اقدام به ساخت ۱۳ مدرسه در استان لرستان کرده است که از این تعداد، ۵ مدرسه در روزهای ۳۰ و ۳۱ مردادماه امسال افتتاح شد. بانک پاسارگاد به دنبال حادثه سیل سال گذشته در برخی از مناطق غربی کشور، علاوه بر ارسال کمک‌های نقدی و غیرنقدی، مشارکت خود در امر ساخت مدرسه در مناطق آسیب‌دیده را اعلام کرد و در این راستا، عملیات احداث ۱۳ مدرسه در نقاط سیل‌زده استان لرستان توسط این بانک آغاز شد. از این تعداد ۵ مدرسه اخیراً در شهرهای الیگودرز (روستای کشکک)، دورود (روستای فرمان‌آباد)، الشتر (روستای گریبان علیا)، چگنی (روستای دوره) و نورآباد (روستای نبی‌وند) به بهره‌برداری رسید. بانک پاسارگاد همچنین مشارکت خود را در توسعه اقتصادی استان لرستان اعلام کرد و در نشستی که به دنبال افتتاح مدارس در این استان با حضور مسئولان استانی و مدیران بانک برگزار شد، در زمینه حمایت‌های مالی و توسعه سرمایه‌گذاری در لرستان اعلام آمادگی نمود. در همین راستا، گروهی متشکل از مدیران و کارشناسان بانک پاسارگاد در این استان حاضر شدند و در نشست‌هایی تخصصی به بررسی، تبیین و تعیین نحوه مشارکت و حمایت این بانک از پروژه‌ها و طرح‌های تولیدی، صنعتی و اقتصادی مختلف استان لرستان پرداختند. در این جلسات، طرح‌های زودبازده و ظرفیت‌های راکد دارای توجیه اقتصادی که پس از بازگشت به چرخه اقتصاد می‌توانند باعث ایجاد رونق و افزایش تولید، بهره‌وری و اشتغال‌زایی در استان شوند بررسی شدند. همچنین طرح‌های اقتصادی و پروژه‌های متعددی در بخش‌های مختلف اعم از صنایع معدنی، سیمان، پتروشیمی، سنگ زینتی و گچ صنعتی، پرورش ماهیان سردابی، بسته‌بندی و برندسازی محصولات تولیدی، حمایت از واحدهای اقتصادی کوچک مانند کسب و کارهای خانگی و ... مورد ارزیابی و سنجش قرار گرفتند. بانک پاسارگاد در این راستا آمادگی خود را جهت ارائه تسهیلات و مشارکت در اجرای برخی از پروژه‌ها، پس از امکان‌سنجی و بررسی دقیق طرح‌ها، اعلام کرده است.



## نماگر بازار سهام



کدام مشمولان غیرمستقیم سهام عدالت امکان معامله دارند؟

## لزوم ثبت نام سهامداران عدالت در سجام

از میان شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی، ۲۲ شرکت نسبت به برگزاری مجمع افزایش سرمایه و ثبت صورتجلسات افزایش سرمایه خود نزد اداره ثبت شرکت‌ها و همچنین تهیه صورت‌های مالی حسابرسی شده اقدام کرده‌اند و تاکنون ۱۸ شرکت در فهرست نرخ‌های بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران درج شده‌اند.

به گزارش ایستنا، پس از آزادسازی سهام عدالت و پایان مهلتی که به مشمولان این سهام داده شده بود تا روش مدیریت سهام خود را (روش مستقیم و غیرمستقیم) انتخاب کنند، سازمان خصوصی‌سازی موظف شد پس از تخصیص سهام افرادی که روش مستقیم را انتخاب کردند، باقیمانده سهام شرکت‌های بورسی سرمایه‌پذیر را براساس تعداد مشمولین که در هر استان به روش غیرمستقیم باقی مانده‌اند به هر یک از شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی از محل سهام تجمیع شده، شرکت‌های سرمایه‌پذیر تخصیص و با در نظر گرفتن ارزش دارایی هر یک از آن شرکت‌ها به قیمت پایانی روز اول تیرماه ۹۹ سرمایه آنها را تعیین کند. همچنین بر مبنای هر سهم هزار ریالی تعداد سهام هر یک از سهامداران شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی را به تفکیک هر استان تعیین و به شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اعلام کند. در این راستا، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه هم موظف شد، براساس اطلاعات ارسالی سازمان خصوصی‌سازی نسبت به ثبت سرمایه و درج اطلاعات تعداد سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی و نیز تعداد سهام تخصیص یافته به هر مشمول در هر استان که در روش غیرمستقیم باقی مانده‌اند، در پایگاه داده خود اقدام کند.

از سوی دیگر شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی مکلف شدند با برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده به منظور افزایش سرمایه به قیمت پایانی روز اول تیر ۹۹ از محل سهام واگذار شده به این شرکت‌ها و به نام دارندگان سهام عدالت همان استان که سهامداری شرکت‌های سرمایه‌پذیر را انتخاب کرده‌اند، اقدام کنند.

بر این اساس و طبق آخرین اخبار، ۲۲ شرکت سرمایه‌گذاری استانی نسبت به برگزاری مجمع افزایش سرمایه و ثبت صورتجلسات افزایش سرمایه خود نزد اداره ثبت شرکت‌ها و همچنین تهیه صورت‌های مالی حسابرسی شده برای دوره منتهی به ۱۵ مرداد ۹۹ اقدام کرده‌اند.

همچنین با توجه به اینکه شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی مکلفند حداکثر دو ماه پس از ثبت افزایش سرمایه خود نسبت به برگزاری مجمع جهت انتخاب مدیران اقدام کنند و با توجه به اینکه مجمع ایشان مطابق آیین‌نامه آزادسازی سهام عدالت به صورت الکترونیکی خواهد بود، بنابراین لازم است تمامی سهامداران شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی (افرادی که روش غیرمستقیم را انتخاب کرده‌اند) نسبت به ثبت نام در سامانه سجام اقدام کنند تا هم بتوانند نسبت به خرید و فروش سهام شرکت‌های استانی خود و همچنین اعمال رأی در مجمع شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی مربوطه خود اقدام کنند.

اما کدام شرکت‌ها تاکنون در بورس تهران درج شده‌اند؟ تاکنون شرکت سرمایه‌گذاری استان خراسان جنوبی با نام «وسرخراج» به عنوان اولین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان قم با نام «وسقیم» به عنوان دومین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان خراسان شمالی با نام «وسرخراش» به عنوان سومین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان خراسان رضوی با نام «وسرضوی» به عنوان چهارمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان کرمان با نام «وسکرمان» به عنوان پنجمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان همدان با نام «وسهمدا» به عنوان ششمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان اصفهان با نام «وسصفا» به عنوان هفتمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان خوزستان با نام «وسخوز» به عنوان هشتمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان کردستان با نام «وسکرده» به عنوان نهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی و شرکت سرمایه‌گذاری استان ایلام با نام «وسیلام» به عنوان دهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی در بورس اوراق بهادار تهران پذیرش شده‌اند.

همچنین شرکت سرمایه‌گذاری استان گلستان با نام «وسگلستان» به عنوان یازدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان گیلان با نام «وسگیلا» به عنوان دوازدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان زنجان با نام «وسزنجان» به عنوان سیزدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان آذربایجان شرقی با نام «وساشرفی» به عنوان چهاردهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان مرکزی با نام «وسمرکز» به عنوان پانزدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان چهارمحال و بختیاری با نام «وسمحال» به عنوان شانزدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی، شرکت سرمایه‌گذاری استان فارس با نام «وسفارس» به عنوان هفدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی و شرکت سرمایه‌گذاری استان سیستان و بلوچستان با نام «وسیسستا» به عنوان هجدهمین شرکت سرمایه‌گذاری استانی نیز در بورس تهران پذیرش شده‌اند. بنابراین ساکنان این استان‌ها که مشمول سهام عدالت هستند و روش غیرمستقیم را برای مدیریت سهام خود انتخاب کرده بودند، می‌توانند در صورت سجام بودن نسبت به معامله سهام خود اقدام کنند.



نمی‌توان انتظار داشت که کلیت معامله بورس با برگزاری جلسه شورای عالی بورس و تصمیم‌های اتخاذشده در این جلسه‌ها تغییر روند دهد و در مسیر صعودی قرار گیرد. با چنین تصمیم‌هایی می‌توان تا حدی ترس سرمایه‌گذاری در این بازار را کاهش داد اما این موضوع نیازمند برخی موارد است که باید رعایت شود.

نوربخش با بیان اینکه بازار نیازمند روندی طبیعی است که باید طی شود، به ایرنا گفت: بازار در چند وقت گذشته رشد بسیار زیادی را تجربه کرد و سهامداران سود زیادی را از این بازار کسب کردند، اما از زمانی که افراد عادی و با تصمیم‌های هیجانی اقدام به سرمایه‌گذاری در بورس کردند، بازار نیاز به اصلاحی پیدا کرد که اکنون لازم است این مسیر به طور حتم طی شود.

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، این اصلاح باید انجام شود تا به مرور قیمت‌ها جذاب و تقاضا در بازار شکل بگیرد. برخی از سهم‌ها در بازار با رشد حبابی همراه شده بودند و قیمت آنها دیگر ارزش سرمایه‌گذاری در این بازار را نداشت، هر چقدر که سهم بزرگ‌تر باشد و حباب آن بیشتر شود تبعات بیشتری را با خود در بازار به همراه خواهد داشت.

نوربخش با بیان اینکه گاهی ممکن است حباب قیمتی در برخی از سهم‌های کوچک ایجاد شود که مطمئن هستیم حباب ایجادشده در این سهم‌ها نمی‌تواند چندان تأثیری را بر روند معامله بازار ایجاد کند، گفت: زمانی که کل بازار وابسته به برخی از سهام بزرگ در بازار شوند، باید اینگونه سهام در یک بازاری با دامنه نوسان باز، بازگشایی شوند تا در یک روز همه منفی‌های آن جریان شود و بعد از آن بازار روند طبیعی را در پیش بگیرد.

## تأثیر اوراق اختیار تعبی بر معاملات بازار سرمایه

این کارشناس بازار سرمایه گفت: روند منفی روز یکشنبه ناشی از انتشار خبر شایعه بازگشایی نماد سهام پالایشی‌ها بود که به شدت روند بازار را تحت تأثیر قرار دادند. برخی از سهم‌ها با چنان رشد پرشتابی در بازار همراه بودند که بازگشایی آنها با دامنه نوسان باز نمی‌تواند ضربه زیادی را به آن سهم وارد کند. فعالان بازار باید اجازه دهند تا روند طبیعی بورس از طریق افت و خیزها و برخی از تحلیل‌ها شکل بگیرد. نوربخش با اشاره به اینکه روند بورس در بلندمدت متعادل و افزایشی خواهد بود، گفت: اکنون شاهد سهام خوبی در بازار برای خرید هستیم و با توجه به نرخ کنونی دلار، سهام دلا‌محور مانند سهام پتروشیمی، فلزی و معدنی در بازار رشد خواهند کرد.

به عقیده وی، رشد سهام دلاری‌محور مشروط به تخلیه حباب آنهاست و بازار به راحتی تحت تأثیر این سهام می‌تواند به روند تعادلی بازگردد. او با اشاره به تأثیر به کار گرفتن اوراق اختیار تعبی بر معاملات بازار گفت: این اوراق نوعی بیمه سهام است که ضمانتی را در اختیار سهامداران قرار می‌دهد، در صورتی که معامله آن سهم چندان مطلوب نباشد برای ناشر آن اوراق ریسک بزرگی را ایجاد می‌کند.

در بیست و سومین روز شهریور در بازارهای مالی چه گذشت؟

## بورس قرمز پوشید، دلار و سکه گران شد

گروه‌های صنعت شد و در این گروه یک میلیارد و ۱۷۱ میلیون برگه سهم به ارزش ۲۸ هزار و ۱۰۶ میلیارد ریال داد و ستد شد. شاخص فرابورس نیز نزدیک به ۱۴ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۶ هزار و ۷۸۳ واحد ثابت ماند. در این بازار یک میلیارد و ۴۴۷ هزار برگه سهم به ارزش ۲۷ هزار و ۳۶۲ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای پتروشیمی مارون (مارون)، پلیمر آریاساسول (آریا)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، فرابورس ایران (فرابورس)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، سنگ آهن گهرزمین (ککهر)، پتروشیمی غدیر (شغدیر)، برق و انرژی پیوند گستر پارس (پیپوند)، بیمه تجارت نو (بنو)، بیمه اتکایی ایرانیان (اتکام)، کشت و دامداری فکا (زفکا)، تولید و صادرات ریشمک (ریشمک) و کشاورزی و دامپروری ملارد شیر (زملارد) تأثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند.

همچنین نمادهای سهمی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، پتروشیمی تندگویان (شگویا)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، توسعه مسیر برق گیلان (گیلان)، بانک دی (دی)، صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیرا)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (مهمان)، مدیریت انرژی تابان هور (وهور)، اعتباری ملل (وملل)، توسعه مولد نیروگاهی چهارم (بچهرم)، شرکت آهن و فولاد ارفع (ارفع) و بیمه دی (ودی) با تأثیر منفی بر شاخص این بازار همراه بودند.

## قیمت سکه به موازات رشد دلار افزایش یافت

به موازات افت شاخص کل بورس و قرمزپوشی بازار سهام، پیشروی قیمت دلار در روز یکشنبه ادامه یافت و در کانال ۲۶ هزار تومان پیشروی کرد. دلار با ثبت رشد ۱۰،۲ درصدی به ۲۶ هزار و ۳۵۰ تومان رسید، درحالی که در روز شنبه، ۲۶ هزار و ۸۰ تومان و در پایان هفته گذشته ۲۵ هزار و ۵۷۰ تومان معامله شده بود. رشد نرخ دلار در بازار آزاد با عدم تغییر قیمت یورو نسبت به روز قبل همراه بود، به طوری که هر اسکناس یورو روز یکشنبه در بازار آزاد ۳۰ هزار و ۸۸۱ تومان قیمت خورد. همچنین قیمت سکه بهار آزادی که در ابتدای هفته جاری به کانال ۱۲ میلیون تومان وارد شده بود، در دومین روز هفته به ۱۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان افزایش یافت و نسبت به روز شنبه ۱۰۰ هزار تومان رشد را ثبت کرد. سکه در پایان هفته گذشته ۱۱ میلیون و ۹۵۰ تومان قیمت خورده بود.

روز یکشنبه همچنین در جلسه غیرعلنی مجلس شورای اسلامی که با حضور وزیر اقتصاد و رئیس کل بانک مرکزی درباره وضعیت بازار سرمایه تشکیل شده بود، رئیس مجلس از تحول بورس سخن گفت و اعلام کرد که به زودی شاهد تحول در حوزه بورس خواهیم بود. در همین حال، یک کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه روند بورس در بلندمدت متعادل و افزایشی خواهد بود، گفت: اصلاح شاخص بورس در دوره‌های زمانی مختلف باید انجام شود تا به مرور قیمت‌ها جذاب و تقاضا در بازار شکل بگیرد.

محمد نوربخش با اشاره به افت معاملات بورس در روز یکشنبه افزود:

فرابورس اعلام کرد

## محدودیت‌های جدید برای معاملات اوراق تسهیلات مسکن

زمانی، نمادهای معاملاتی تسه ۹۷۰۷، تسه ۹۷۰۸، تسه ۹۷۰۹ و تسه ۹۷۱۰ مشمول این محدودیت نمی‌شوند.

محدودیت دیگر اعمال‌شده در زمینه اوراق گواهی صادره بانک مسکن محدودیت ورود سفارش خرید و انجام معامله به میزان حداکثر ۲۸۰ ورقه برای هر کد معاملاتی در هر جلسه معاملاتی است و متقاضیان خرید باید محدودیت‌های ذکرشده را در زمینه ورود سفارشات خرید و معاملات انجام شده رعایت کنند، تخطی از پیام ناظر بازار و ورود سفارش، منجر به ارجاع موضوع به مرجع رسیدگی به تخلفات می‌شود.

موارد دیگری در ارتباط با نمادهای اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن بانک ملی اعلام شده که نخستین موضوع شامل

فرصت امروز: سومین هفته شهریورماه برای بازارهای مالی توفانی آغاز شد، نرخ ارز در روزهای شنبه و یکشنبه افزایش یافت و شاخص بورس با وجود رشد روز شنبه، در روز یکشنبه افت کرد.

شاخص کل بورس در بیست و سومین روز شهریور ۵۶۸ هزار و واحد کاهش داشت و رقم یک میلیون و ۵۷۸ هزار واحد را نمایش داد. شاخص کل (هم‌وزن) نیز با ۳ هزار و ۲۸۲ واحد کاهش به ۴۲۳ هزار و ۱۵۳ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۲ هزار و ۲۱۶ واحد افت به ۲۷۷ هزار و ۲۸۱ واحد رسید. شاخص بازار اول ۳ هزار و ۸۶۴ واحد و شاخص بازار دوم ۱۲ هزار و ۸۴ واحد کاهش داشت. شاخص فرابورس نیز نزدیک به ۱۴ واحد افزایش یافت. در معاملات این روز بیش از ۹ میلیارد و ۳۲۲ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۰۶ هزار و ۱۵ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه فلزات اساسی هم صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد.

## مهم ترین نمادهای بورس در روز یکشنبه

در دومین روز هفته نمادهای معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با یک هزار و ۹۹۲ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با یک هزار و ۶۶۲ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با یک هزار و ۳۳۱ واحد، پتروشیمی جم (جم) با ۶۶۶ واحد، بانک صادرات ایران (بوصادر) با ۶۵۱ واحد، بانک ملت (بوملت) با ۵۴۹ واحد، فولاد کاوه جنوب کیش (کاوه) با ۴۰۵ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با ۳۸۲ واحد، گروه صنعتی پاکشو (پاکشو) با ۳۳۷ واحد، پتروشیمی فناوران (شفن) با ۳۲۰ واحد، پتروشیمی خارک (شخارک) با ۳۱۹ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با ۲۹۱ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با ۲۱۳ واحد، مخابرات ایران (اخیر) با ۲۰۶ واحد، صنایع پتروشیمی کرمانشاه (کرماشا) با ۱۸۷ واحد و بانک تجارت (وتجارت) با ۱۷۸ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل، نمادهای ملی صنایع مس ایران (فملی) با یک هزار و ۲۱۷ واحد، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (کحشتی) با یک هزار و ۱۴۳ واحد، گروه مپنا (رمپنا) با یک هزار و ۵۹ واحد، شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه) با یک هزار و ۱۳ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با ۹۹۲ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با ۸۱۶ واحد، سرمایه‌گذاری صدر تأمین (تاصیکو) با ۴۵۲ واحد، سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی (وصندوق) با ۴۲۹ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با ۴۱۳ واحد، فولاد خراسان (فخاس) با ۴۱۰ واحد، پتروشیمی پردیس (شپدیس) با ۴۰۷ واحد، سرمایه‌گذاری ملی ایران (ونیکو) با ۳۸۴ واحد و فولاد خوزستان (فخوز) نیز با ۳۳۳ واحد تأثیر منفی بر شاخص داشتند.

همچنین نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، بانک صادرات ایران، بانک ملت، سرمایه‌گذاری غدیر، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو و بهساز کاشانه تهران از جمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه فلزات اساسی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین

فرابورس ایران محدودیت‌های جدید اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن صادره از سوی دو بانک دولتی را اعلام کرد.

به گزارش فرابورس ایران، پیرو مصوبه‌های شورای پول و اعتبار، مواردی به عنوان محدودیت در ارتباط با اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات بانک مسکن اعلام شده که نخستین محدودیت آن شامل محدودیت زمانی بفروش نرفتن توسط خریداران در کلیه نمادهای معاملاتی اوراق تسهیلات مسکن بانک یادشده (تسه) به مدت چهار ماه است.

همچنین محدودیت بفروش نرفتن توسط خریداران اوراق برای نمادهای اوراق گواهی که چهار ماه تا پایان معاملات آن در بازار فرابورس ایران باقی مانده است، اعمال خواهد شد، در این مقطع





## ۶۶ کشور جهان مقصد صادرات شکلات‌های ایرانی

دبیر انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران گفت با وجود اینکه در حال حاضر از ۷۰ درصد ظرفیت تولیدی کشور استفاده می‌شود، اما انواع محصولات به ۶۶ کشور جهان صادر می‌شوند. جمشید مغازه‌ای، دبیر انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص وضعیت تولید انواع شکلات در کشور اظهار کرد: تولید در حال حاضر با وجود مشکلاتی که در ابتدای سال داشتیم، در وضعیت مساعدی به سر می‌برد و میزان تولید به اندازه سال قبل خواهد بود.

وی افزود: برای تولید انواع بیسکویت، شیرینی و شکلات برخی مواد اولیه به کشور وارد می‌شود که از جمله آنها می‌توان به انواع روغن‌های تخصصی و شیر خشک اشاره کرد.

به گفته دبیر انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران در برخی از تولیدی‌ها از شیر خشک ایرانی نیز استفاده می‌شود، اما کیفیت موارد خارجی بیشتر است.

مغازه‌ای بیان کرد: یکی از مشکلات بزرگی که هم‌اکنون تولیدکنندگان با آن مواجه‌اند، تامین مواد اولیه تولید است. به تازگی با رشد نرخ ارز و واردات مواد اولیه با هزینه‌های بالاتری تمام می‌شود و همین موضوع سبب شده تا هزینه‌های تولید برای تولیدکننده به صرفه نباشد.

وی با اشاره به وضعیت صادرات انواع بیسکویت، شیرینی و شکلات ادامه داد: از ابتدای سال تاکنون به ارزش ۱۶۰ میلیارد دلار صادرات به ۶۶ کشور جهان انجام دادیم که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۵ درصد کاهش پیدا کرده است.

دبیر انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران تصریح کرد: در تلاش هستیم تا این کاهش ۱۵ درصدی را جبران کنیم و تا پایان امسال به میزان سال گذشته صادرات انجام دهیم و در درآمدهای ارزی اختلال ایجاد نشود.

مغازه‌ای افزود: سال گذشته بالغ بر ۶۰۰ میلیارد دلار و سیال قبل‌تر ۸۰۰ میلیارد دلار صادرات انجام داده‌ایم که دلیل این افت صادرات، محدودیت‌های مالی و بانکی است به طوری که برخی از مقاصد صادراتی را از دست داده‌ایم.

وی عنوان کرد: ظرفیت‌های تولیدی کشور، تولید سالانه بالغ بر ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تن است در حالی که میزان تولید سالانه هم‌اکنون یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن است یعنی کمتر از ۷۰ درصد.

## صادرات سیب‌زمینی بدون پرداخت عوارض مجاز است

سرپرست معاونت بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) اعلام کرد که صادرات این کالا در حال حاضر بدون پرداخت عوارض مجاز است. به گزارش ایسنا، محمدرضا کلامی اظهار کرد: با توجه به اینکه در فصل برداشت سیب‌زمینی قرار داریم و تا پایان آبان ماه این وضعیت در کشور وجود دارد، با درخواست ارائه‌شده از سوی سیب‌زمینی‌کاران، صادرات بدون عوارض سیب‌زمینی تا اطلاع ثانوی مجاز شد. وی تأکید کرد: همچنین در این نشست بررسی لازم برای بازگشت ارز حاصل از صادرات سیب‌زمینی به کشور مورد بررسی قرار گرفت و تدابیر لازم برای تسریع این روند در دستور کار قرار گرفت. به گفته این مقام مسئول تقاضایی برای افزایش مهلت برخی از صادرکنندگان سیب‌زمینی برای بازگشت ارز صادراتی ارائه شد که مقرر شد جوانب موضوع در نشست با حضور مسئولان کمیته ارزی مورد بررسی و رصد قرار گیرد.

## از تحریمی که به داد تولید ملی رسید تا تبعیض در اخذ مالیات!

طغیان کروناویروس، در کنار بحران اقتصادی سال‌های اخیر منجر به اتخاذ تدابیر پیشگیرانه برای قطع زنجیره این اپیدمی شامل قرنطینه خانگی، فاصله‌گذاری اجتماعی، تعطیلی صنوف، مدارس، دانشگاه‌ها و بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی و ... شد.

سایه شوم تحریم‌ها و چالش‌های اقتصادی این سال‌ها همراه با شیوع کرونا آسیب جدی به سیستم عرضه، تولید و تقاضا وارد کرد و حتی بسیاری از مشاغل را به آستانه ورشکستگی کشاند. گرچه دولت با اتخاذ سیاست‌های حمایتی در قالب اعطای بسته‌های حمایتی به کمک کسب و کارها شتافت و بخشی از خسارت وارده را جبران کرد، اما میزان حمایت صورت گرفته کافی نیست.

از جمله کسب و کارهایی که بیشترین آسیب را از شیوع ویروس کرونا و چالش‌های اقتصادی دید، تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم خانگی است. در همین رابطه در گفت‌وگویی با یکی از تولیدکنندگان لوازم خانگی به ابعاد بیشتری از میزان آسیب‌پذیری و مشکلات ایجاد شده می‌پردازیم.

رئیس انجمن مدیران صنایع و مدیرعامل یک واحد صنعتی تولیدکننده انواع یخچال و فریزر در منطقه ویژه اقتصادی شهر صنعتی کاوه در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: این واحد تولیدی و صنعتی در سال ۱۳۷۲ تأسیس شده و در حال حاضر تولیدکننده انواع یخچال و فریزر خانگی در انواع متنوع است و از لحاظ کیفی محصولات تولید و روانه بازار می‌شود که به راحتی با تولید مشابه وارداتی رقابت می‌کند.

سعید رضوانی از طرح توسعه این واحد تولیدی برای عرضه سایر اقلام سید کالایی لوازم خانگی با اخذ مجوز خبر داد و افزود: این کارخانه توانسته است با کیفیت بخشی به تولیدات طبق استانداردهای اروپایی ظرفیت تولید خود را از سالانه ۴۵۰ هزار عدد یخچال یا اشتغال‌زایی برای ۳۰۰ نفر به دو برابر در ماه‌های آینده افزایش دهد.

**ضربه سنگین کرونا به بدنه تولید**

وی در ادامه به شرایط تولیدکنندگان لوازم خانگی در دوران شیوع بیماری کووید-۱۹ و تأثیر آن بر اقتصاد وابسته به صنعت اشاره کرد و گفت: شیوع کروناویروس نه تنها اقتصاد ایران بلکه اقتصاد کل جهان را تحت تأثیر قرار داده است و نه تنها اثر تحریمی کووید-۱۹ بر صنایع مشهود بود، بلکه شاهد رکود موثری بر کسب و کارهای کوچک و بنگاه‌های اقتصادی بودیم.



### چرا ورق فولادی به دست تولیدکننده نمی‌رسد؟

در ادامه حمیدرضا غزنوی، سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی هم گفت که بعد از خروج کره‌ای‌ها بازار ۶۰ تا ۷۰ درصد خالی شد، بنابراین تولید باید افزایش یابد، اما در افزایش تولید و جبران این ۶۰ درصد مشکلاتی در زمینه تامین ارز، ورق فولادی و محصولات پتروشیمی مشکلاتی وجود دارد. ورق فولادی با ارز آزاد ۱۲ هزار تومان تمام می‌شود، در بورس به دست تولیدکننده نمی‌رسد و در بازار آزاد ۲۵ هزار تومان خرید و فروش می‌شود و در نهایت مصرف‌کننده تحت فشار قرار می‌گیرد.

وی با بیان اینکه با وجود تولید بالای ورق فولاد، میزان عرضه ورق فولاد در بورس کفاف همه تولیدکنندگان را نمی‌دهد و بسیاری از تولیدکنندگان ورق فولاد سرد که ورق گرم را از فولاد مبارکه گرفتند، محصولاتشان را در بورس عرضه نمی‌کنند، تصریح کرد: یک از انتظارات تولیدکنندگان این است که ورق‌های با کیفیت به صنایعی مثل خودرو و لوازم خانگی داده شود و بخش‌هایی مثل بشکه‌سازان از این ورق‌ها استفاده نکنند، اما مشکل این است که به هر کسی که پروانه بهره‌برداری گرفته از طریق بهین‌یاب ورق فولادی می‌دهند، اما کسی پیگیری نمی‌کند که چه تعدادی از آنها به ازای آن، چه میزان تولیدات دارند و فولاد مبارکه نباید ورق گرمش را به کسانی بدهد که ورق سرد تولیدی‌شان را در بورس عرضه نمی‌کنند و در این باره وزارت صمت باید یک کار فوری بکند.

## انتقاد گندم‌کاران از افزایش ۱۰۰ درصدی قیمت ماشین‌آلات

اعتباری و تسهیلات ارزان‌قیمت می‌تواند کشاورزان را به امر تولید تشویق و ترغیب کند. ایمانی ادامه داد: در دولت یازدهم و دوازدهم، تولید گندم به ۱۵ تا ۱۵.۵ میلیون تن رسید که با این وجود حتی برای ذخایر استراتژیک نیازی به واردات نداریم. او از آغاز کشت گندم در استان‌های سردسیر خبر داد و گفت: اگر کشاورز بدون کود اقدام به کشت گندم کند، گیاه به سبب فقدان تغذیه مناسب عملکرد مناسبی ندارد، در حالی که با اعلام نرخ مناسب کشاورزان از بلاتکلیفی خارج می‌شوند.

نایب رئیس بنیاد ملی گندم‌کاران در پایان تصریح کرد: با وجود افزایش چندبرابری هزینه‌های تولید و نگرانی از آینده تولید، نامه‌ای به وزارت جهاد کشاورزی، ریاست جمهوری و دولت ارسال کرده‌ایم تا تصمیماتی را اتخاذ نکنند که تولید تحت تأثیر آن قرار بگیرد و به عبارت دیگر استمرار خودکفایی گندم مستلزم حمایت همه‌جانبه از بخش تولید است.

## رفع ممنوعیت صادرات محصولات شوینده، صابون و آب ژاول تا پایان آذر

وزیر و رئیس سازمان غذا و دارو صادرات محصولات شوینده، صابون و آب ژاول تا پایان آذرماه امسال از نظر این معاونت بلامانع است. این موضوع به اطلاع کلیه گمرکات اجرایی نیز رسیده است. البته براساس این نامه انجمن صنایع شوینده بهداشتی و آرایشی ایران مکلف به تنظیم بازار به منظور جلوگیری از کمبود محصولات یادشده در شرایط کنونی کشور هستند.

درصد بازار تلویزیون در اختیار برندهای کره‌ای بود.

گردان همچنین با بیان اینکه بعد از الیاف اکریلیک، ماشین لباسشویی و تلویزیون بیشترین افزایش تولید را تا پایان تیر داشته، تصریح کرد: نمی‌توان گفت هیچ مشکلی وجود ندارد، اما ما به دنبال بهبود و بسامان کردن مشکلات این صنعت هستیم و معاون امور صنایع مأموریت دارد که مشکلات مربوط به تامین ورق فولادی را برطرف کند، اما به طور کلی آمارها می‌گوید حال صنعت لوازم خانگی خوب است. همچنین واردات لوازم خانگی در حال حاضر ۱۰۰ درصد به کشور ممنوع است.

وی در ادامه در پاسخ به این سؤال که آیا با وجود افزایش تولید، قیمت‌ها کاهش یافته، در برنامه تیر امشب تصریح کرد: ما نسبت به توزیع‌کنندگان و تولیدکنندگان گله‌مندیم. هرچند این مسئله در حوزه مسئولیت‌های سازمان حمایت و بخش‌های نظارت و بازرسی است، اما مسئله اینجاست که با توجه به افزایش تولید، تولیدکنندگان باید مکلف باشند که کالاها را عرضه کنند اما برخی آمارها نشان می‌دهد میزان تولید با میزان نصب در منازل تطابق ندارد. وقتی میزان نصب کمتر است یعنی یا کالا در انبارها مانده یا افرادی لوازم خانگی را خریدند و در گوشه منازل احتکار کرده‌اند. این مقام مسئول با اشاره به مجوز افزایش قیمت ۲۵ درصدی لوازم خانگی و ۲۰ درصدی تلویزیون که در اردیبهشت ماه صادر شد، گفت: قیمت محصولات در واحدهای تولیدی مشخص است و از سوی تولیدکنندگان رعایت می‌شود، اما در مورد قیمت کف بازار مسائل مختلفی دخیل است.

مدیرکل صنایع برق و الکترونیک و وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) در پاسخ به این سؤال که چرا با وجود افزایش تولید، لوازم خانگی ارزان نمی‌شود، گفت برخی آمارها نشان می‌دهد میزان تولید با میزان نصب در منازل تطابق ندارد. وقتی میزان نصب کمتر است یعنی یا کالا در انبارها مانده یا افرادی لوازم خانگی را خریدند و در گوشه منازل احتکار کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، کیوان گردان درباره مشکلات در زمینه تامین ارز مواد اولیه تولید لوازم خانگی، گفت: با توجه به وضعیت تولید ما در شرایط تحریم و رسیدن عمق ساخت داخل در صنعت لوازم خانگی به بیش از ۶۰ درصد، به نظر نمی‌رسد چنین مشکلاتی وجود داشته باشد. همچنین در پنج ماهه اول امسال ۵۸۲ هزار دستگاه یخچال و فریزر تولید شده بود که در مدت مشابه سال جاری با ۱۳ درصد افزایش به ۶۶۰ هزار دستگاه رسیده است.

وی افزود: تولید ماشین‌لباسشویی نیز در پنج ماهه اول امسال با ۵۸ درصد افزایش از ۲۲۳ هزار دستگاه در مدت مشابه سال گذشته به ۳۶۸ هزار دستگاه رسیده است. همچنین با وجود اینکه بعد از جنگ اقتصادی دو شرکت کره‌ای که قطعات و خدمات فنی و مهندسی برای شرکت‌های داخلی فراهم می‌کردند، کشور را ترک کردند، تولید تلویزیون ۶۳.۵ درصد افزایش داشته است و تولید آن از ۲۹۵ هزار دستگاه در پنج ماهه اول سال گذشته به ۴۸۲ هزار دستگاه در مدت مشابه امسال رسیده است. این درحالی است که قبلاً تقریباً ۷۰ تا ۸۰



## دو روی قیمت گذاری فصلی خودرو

در شرایطی شورای رقابت قیمت گذاری فصلی را جایگزین تعیین قیمت سالانه کرد که برخی کارشناسان معتقدند این تغییرات اگرچه تامین کننده منافع خودروسازان است اما بی ثباتی تولید و عرضه را در پی خواهد داشت.

به گزارش پدال نیوز، در شرایطی شورای رقابت قیمت گذاری فصلی را جایگزین تعیین قیمت سالانه کرد که برخی کارشناسان معتقدند این تغییرات اگرچه تامین کننده منافع خودروسازان است اما بی ثباتی تولید و عرضه را در پی خواهد داشت. رئیس شورای رقابت اواخر اردیبهشت ماه امسال همراه با رونمایی از بسته فروش خودروسازان اعلام کرد خودروسازان هر سه ماه یکبار می توانند با تغییر نرخ تورم درخواست تجدیدنظر در قیمت ها را داشته باشند. این شورا طی فعالیت ۸ ساله خود در روالی معمول قیمت ها را اوایل فصل بهار تعیین می کرد و خودروسازان نیز تا پایان سال پایبند به قیمت های ابلاغی از سوی این شورا بودند. این در شرایطی است که همراه با اعمال تحریم های بین المللی و به دنبال آن بی ثباتی در وضعیت اقتصادی کشور، از اردیبهشت امسال قیمت گذاری فصلی در دستور کار این شورا قرار گرفت. به این معنا که قیمت خودرو هر سه ماه یکبار به درخواست خودروسازان از سوی شورا تجدیدنظر می شود. آنچه مشخص است با توجه به سیر صعودی نرخ ارز و واسطه توقف فروش نفت و همچنین روند افزایشی نرخ تورم، گریزی از افزایش فصلی قیمت خودرو نیست. به این ترتیب این سوال مطرح می شود که قیمت خودرو، به خصوص برای خودروهای قدیمی و از رده خارج خودروسازان که تا دو سال پیش خروج آنها از خط تولید قطعی بود تا چه سقفی قابل افزایش است؟

در شرایط کنونی قیمت ها نسبت به سال ۹۷ یعنی سال شروع تحریم های ثانویه رشد چشمگیری پیدا کرده است با این حال این افزایش قیمت نه تأثیری بر کاهش زیان انباشته تولیدکنندگان داشته و نه از ضرر تولید کاسته است. آنچه مشخص است خودروسازان اعتقادی به واقعی سازی قیمت خودرو ندارند و بیشتر خواهان آزادسازی هستند. به این معنا که مجوز افزایش قیمت شورای رقابت را چه در قالب مجوز سالانه و چه فصلی، قبول ندارند و بر قیمت گذاری حاشیه بازار تأکید دارند.

همان طور که عنوان شد در آزادسازی و واقعی سازی آنچه ملاک قرار می گیرد نحوه تعیین قیمت است به طوری که در روش نخست نظام عرضه و تقاضا مینا قرار می گیرد و در روش دوم هزینه های تولید، به عبارت بهتر، وقتی صحبت از آزادسازی یا قیمت گذاری در حاشیه بازار می شود، قیمت کارخانه های خودروها نزدیک به نرخ های بازار تعیین خواهد شد، حال آنکه در روش واقعی سازی، هزینه های تولید ملاک عمل قرار می گیرند. کارشناسان معتقدند با اجرای روش نخست، دلالتی و واسطه گری از بازار خودرو رخت بر خواهد بست، حال آنکه با واقعی سازی قیمت، کماکان شاهد اختلاف نرخ کارخانه و بازار خودروها و حضور سودگران در این بازار خواهیم بود. به این ترتیب اگرچه قیمت گذاری فصلی به نوعی به سود خودروسازان است، اما تولیدکنندگان این محصول بیش از آنکه به دنبال واقعی سازی قیمت ها باشند، آزادسازی را دنبال می کنند. آنها با استناد به زیان انباشته و ضرر تولید، افزایش فصلی قیمت ها را ناکافی می خوانند و معتقدند این مسیر شورای رقابت نیز نمی تواند هزینه های تولید را پوشش دهد.

اما واقعی سازی قیمت خودرو به صورت فصلی در دل خود مزایا و معایبی دارد. هر چند سیاست گذار خودرویی به نظر می رسد برای جبران زیان تولید خودرو در شرکت های خودروساز چاره ای جز افزایش قیمت فصلی خودرو ندارد اما بسیاری از کارشناسان معتقدند این ایده می تواند محرکی برای بی ثباتی قیمت بازار و حتی تولید خودرو باشد.

## خودکفایی در تولید خودرو و ادعایی واهی است



هزار دلار که معادل ۴.۵ درصد از سهم واردات سالانه کشور را به خود اختصاص داده و از سال ۷۴ تا ۹۷ مجموعاً تنها ۲.۸۳ درصد از مجموع صادرات ایران بوده است.

وی افزود: آیا سهمی که واردات خودرو در مقابل خدماتی که از قبیل کاهش مرگ و میر، کاهش آلودگی های زیست محیطی و افزایش رفاه مردم و متعادل سازی بازار خودرو ارائه می دهد، در مقابل ممنوعیت واردات تناسب دارد؟

**زیان انباشته خودروسازان به ۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده است**  
دادر عنوان کرد: افزایش قیمت اولین و آخرین آرزوی خودروسازان بوده و این موضوع به دلیل حضور این دو شرکت در شاخه های متعدد و فراوان تولید قطعات است که هیچ توجیه اقتصادی ندارد، این تصمیم باعث افزایش زیان انباشته به ۳۰ هزار میلیارد تومان شده است.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو بیان کرد: خودروسازان برای تامین این زیان انباشته دو راه پیش رو دارند؛ راه اول این است که نهفت کاهش هزینه و تغییر ساختار انجام دهند و راه دیگر افزایش قیمت نهایی خودرو است.

دادر بیان کرد: چابک سازی خودروسازان به معنای تعدیل نیروی انسانی نیست و باید نسبت به تعدیل فعالیت هایی که هیچ توجیه اقتصادی ندارند مانند مشارکت در تولید تجهیزات فرعی خودرو، رنگ، آینه و ساخت کارخانه های خودروسازی در کشورهای که زمینه توسعه ندارند، اقدام کرد.

عنوان یکی از بخش های اصلی صنعت امری انکارناپذیر است، اما توقع مصرف کننده برای استفاده از خودرو با کیفیت نیز باید مورد توجه قرار گیرد. دبیر انجمن واردکنندگان خودرو بیان کرد: در حال حاضر تنها باید مدل و نظریاتی را مورد توجه قرار داد که منجر به کاهش قیمت ها و توزیع مناسب شود و هدف های دیگر را در اولویت بعدی قرار داد.

وی افزود: طی سه دهه گذشته به دلیل ضعف در قراردادهای عدم پیگیری مدیران شرکت های خودروسازی شاهد عدم خودکفایی در تولید قطعات خودروهای هستیم که نزدیک به ۳۰ سال به مونتاژ آن مشغول هستیم که از فناوری روز نیز بهره نمی برند.

به گفته وی، وابستگی ارزی بسیاری از خودروها بالا است به گونه ای که خودرو پراید نزدیک به ۲۵۰۰ دلار وابستگی ارزی دارد.

**بیکاری ۱۶ هزار نفر در پی ممنوعیت واردات خودرو**  
دادر عنوان کرد: ممنوعیت واردات خودرو نزدیک به بیکار شدن ۱۶ هزار فعال این بخش شده است و زیان های جبرانناپذیری به این بخش در جهت حمایت از خودروسازانی شد که تحت مالکیت وزارت صمت است.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در پاسخ به این سوال که ممنوعیت واردات خودرو با هدف جلوگیری از خروج ارز صورت گرفته است اظهار کرد: از سال ۷۴ تا ۹۷ با ردیف کد تعرفه ۸۷۰۳ که مربوط به واردات خودرو است، مجموعاً ۶۷۸ هزار و ۱۴۲ دستگاه خودرو وارد شده و در بهترین سال واردات ۹۵ هزار و ۶۵۶ خودرو به ارزش ۲ میلیارد و ۲۴

دبیر انجمن واردکنندگان افزایش قیمت خودرو را آرزوی دیرینه خودروسازان عنوان کرد و گفت با توجه به افزایش قیمت خودرو متناسب با ارز ادعای خودکفایی در تولید خودرو واهی است.

مهدی دادر در گفت و گو با میزان، با اشاره به وضعیت بازار خودرو اظهار کرد: بنابر آمارهای ۱۰ سال گذشته نیاز بازار ایران به خودرو سالانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه خودرو است در حالی که سال ۹۷ و ۹۸ به ترتیب ۹۰۰ هزار و ۶۰۰ هزار دستگاه خودرو در کشور تولید شد و این نشان کسری تولید ۹۰۰ هزار دستگاه طی دو ساله گذشته دارد، از سوی دیگر وضعیت تولید در سال جاری نیز چندان تغییر نکرده است.

**ممنوعیت واردات خودرو به بهانه حمایت از تولید داخلی**  
دبیر انجمن واردکنندگان خودرو تصریح کرد: در سال ۹۵ به بهانه حمایت از تولید داخلی شرکت های غیرنماینده ای واردکننده خودرو را حذف کردند و سال ۹۶ سایت ثبت سفارش خودرو را بستند و شرکت های نمایندگی را حذف کردند و طی چهار سال گذشته خودرویی به کشور وارد نشده است.

وی افزود: پیش از این التهای ارزی و تحریم های ظالمانه ادعاهای فراوانی از سوی برخی مسئولان حوزه صنعت مبنی بر تولید داخلی خودرو و خودکفایی در این صنعت به کرات عنوان شد، اما با تحریم های بین المللی و افزایش نرخ ارز صحت این ادعا زیر سوال رفت. دادر بیان کرد: حمایت از تولید داخلی مخصوصاً در خودرو به

قیمت دیسک و صفحه ۲ برابر شد

## افزایش قیمت چند برابری قطعات وارداتی خودرو

قطعات وارداتی هستند. کاظمی با بیان اینکه بیشترین قطعات وارداتی فرانسوی، آلمانی و ژاپنی هستند، بیان کرد: واردات قطعات خودرو آزاد است و با نرخ ارز آزاد آنها را خریداری می کنیم. در گذشته ارز نیامی به واردات قطعات خودرو اختصاص پیدا می کرد که حذف شده است. او ادامه داد: مشکلی در تامین قطعات مورد نیاز خودروهای داخلی وجود ندارد، همچنین این مشکلات برای خودروهای چینی به دلیل تداوم مرادوات با تجار و تولیدکنندگان این کشور کمتر است، اما عمده مشکلات مربوط به دیگر خودروهای خارجی است.

سختگی اتحادیه لوازم یدکی با بیان اینکه تحریم های اقتصادی در قیمت لوازم یدکی خودرو موثر است، گفت: محدودیت فروش تولیدات

سختگی اتحادیه لوازم یدکی گفت در هفته های گذشته قطعات وارداتی خودرو به شدت گران شده است. کاظمی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با تأکید بر اینکه قیمت لوازم یدکی به شدت افزایش داشته است، گفت: به دلیل افزایش نرخ ارز، قطعات خودروهای خارجی بیشتر افزایش قیمت را داشته است.

سختگی اتحادیه لوازم یدکی با بیان اینکه قیمت برخی از لوازم یدکی به صورت هفتگی افزایش پیدا می کند، تصریح کرد: در طول چند هفته گذشته شاهد افزایش ۲ برابری قطعات مهم خودرو هستیم. دیسک و صفحه بیشترین افزایش قیمت را داشته است چراکه اکثر این

## طرح های فروش اقساطی و شرایطی خودرو در راه است

رئیس دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت به بیان میزان تعهدات معوقه و جاری دو شرکت بزرگ خودروسازی و جزئیات اجرای طرح های آتی این شرکت ها پرداخت.

سهیل معمارباشی در گفت و گو با خبرنگار خبر خودرو، در خصوص مجموع تعهدات دو شرکت بزرگ خودروسازی و میزان خودروهای تحویلی و معوقه به اختصاص ۸۰ درصدی خودروهای تحویلی به تعهدات معوق اشاره کرد و اظهار داشت: مجموع تعهدات خودروسازان در حال حاضر ۷۴۷ هزار دستگاه است که با کاهش ۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته مواجه بوده است.

وی در خصوص میزان تعهدات معوق خودروسازان گفت: خودروسازان در سال گذشته در همین زمان ۴۴۷ هزار دستگاه تعهد معوق داشتند که امروز این تعهدات معوق به ۱۰۸ هزار دستگاه رسیده که بیانگر کاهش ۷۵ درصدی معوقات است.

رئیس دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت ضمن تفکیک تعهدات دو شرکت بزرگ خودروسازی به تعهد ۳۶۶ هزار دستگاهی شرکت ایران خودرو در حال حاضر اشاره کرد و افزود: نسبت به مجموع تعهدات این شرکت، ۳۸ هزار و ۹۰۰ دستگاه تعهد معوق بوده اما نکته حائز اهمیت این است که معوقات این خودروسازی در حال حاضر ۷۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته است.

معمارباشی مجموع تعهدات شرکت سایپا را ۳۸۱ هزار دستگاه و همراه با کاهش ۸ درصدی در مقایسه با سال گذشته دانست و تصریح کرد: تعهدات معوق این شرکت نیز با ۷۵ درصد کاهش نسبت به سال گذشته به ۶۹ هزار دستگاه رسیده است.

به گفته وی اختصاص ۸۰ درصدی خودروهای تحویلی به معوقات موجب مدیریت مناسب تعهدات شده و با این موضوع که اغلب مشتریان موفق به دریافت خودروهای ثبت نامی خود شده اند، همراه بوده است. رئیس دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت در خصوص چگونگی اجرای طرح های فروش فوق العاده خودروسازان در صورتی که اجرای آن منوط به ایفای تعهدات قبلی شده است، گفت: در جلسه گذشته کمیته خودرو مجوز لازم مبنی بر اجرای فروش فوق العاده در شش ماهه دوم سال جاری صادر گردید و بر همین اساس

## آگهی مناقصه عمومی



شرکت آب وفاضلاب استان لرستان

شرکت آب وفاضلاب استان لرستان در نظر دارد مناقصه عمومی ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. لذا با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصه اعم از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) صورت خواهد پذیرفت، لازم است کلیه مناقصه گران واجد صلاحیت 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 ۹۹/۰۶/۲۵ می باشد.

ردیف	عنوان پروژه	برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	محل تأمین اعتبار	کد فراخوان در سامانه
۱	اجرای شبکه (آب) داخلی روستاهای سطح شهرستان پلدختر	۲,۴۶۱,۹۹۶,۰۰۰	۱,۲۳۰,۹۸۳,۰۰۰	عمرانی	۲۰۹۹۰۰۱۳۴۰۰۰۰۰۷۵
۲	ترمیم آسفالت مسیر حفاری اولیه خط انتقال آب کمربندی شمالی شهر کوهدشت	۷,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰	عمرانی	۲۰۹۹۰۰۱۳۴۰۰۰۰۰۷۱
۳	حفاری یک حلقه چاه آبرفتی توسط دستگاه حفاری ضربه ای همراه یک حلقه چاه نیمه عمیق به صورت تلفیقی در سطح شهرستانهای چگنی و خرم آباد	۴,۴۰۴,۰۴۰,۰۰۰	۲,۲۰۲,۰۲۰,۰۰۰	عمرانی	۲۰۹۹۰۰۱۳۴۰۰۰۰۰۷۱

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: از ساعت ۸ صبح مورخ ۹۹/۰۶/۲۵ لغایت ساعت ۱۹ مورخ ۹۹/۰۶/۳۰.

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد قیمت: تا ساعت ۱۹ مورخ ۹۹/۰۷/۰۹.

زمان بازگشایی پاکات: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۹/۰۷/۱۰  
زمان اعتبار پیشنهاد قیمت: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۹/۱۰/۰۹.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکات (الف):

آدرس: خرم آباد - میدان ۲۲ - یهمن - بلوار ولیعصر (عج) - خیابان شهید شفیغ پور (۶۰ متری شمالی) -

کد پستی: ۶۸۱۷۸۵۵۳۷۱

تلفن: ۰۶۶-۳۲۲۲۲۷۴۵-۳۲۲۲۲۴۴۲

اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:

مرکز تماس: ۰۲۱-۲۷۳۱۳۱۳۱  
دفتر ثبت نام: ۰۲۱-۸۵۱۹۳۷۶۸





افزایش ۹۰۰ درصد

## آمازون به گران

همچنین قیمت دستمال توالت که سایر فروشنده در آمازون تقریباً ۳۷ دلار است. افزایش قیمت ضدعفونی‌کننده با جهش قیمت ۸۰ درصدی این افزایش قیمت‌ها شامل محصولات دیگری آمازون بارها و بارها به شرکت‌هایی که کالاها خرده گرفته است و پیشتر نیز یک میلیون می‌رسیدند، از پلتفرم خود حذف کرد و همچنین قیمت مشکوک بودند، به حالت تعلیق در آورد محصولاتی را در وبسایت آمازون نشان می‌پرچسب توسط آمازون فروخته شد نیز روی آ

به دنبال افزایش ۹۰۰درصدی قیمت ماسک و سایر اقلام بهداشتی موردنیاز در شرایط همه‌گیری کرونا، آمازون به افزایش ناعادلانه قیمت‌ها و گران‌فروشی متهم شد. به گزارش دیجیاتو، موسسه حامی حقوق مصرف‌کنندگان «Public Citizen» در ایالات متحده، در آخرین گزارش خود اعلام کرد طی دوره همه‌گیری ویروس کرونا، آمازون قیمت اقلام بهداشتی را به صورت ناعادلانه افزایش داده است. در بخشی از این گزارش به قیمت اقلام ضروری همچون ماسک، ضدعفونی‌کننده دست، اسپری ضدعفونی‌کننده، دستمال کاغذی و دستمال توالت اشاره شده که با افزایش قیمتی بسیار بالایی طی چند ماه اخیر مواجه بوده‌اند. به گزارش این موسسه غیرانتفاعی اول آوریل (۱۳ فروردین ماه) قیمت یک بسته ۵۰ تایی ماسک صورت در حدود ۴ دلار بوده ولی همان محصول در تاریخ ۱۶ آگوست (۲۶ مردادماه) با افزایش قیمت ۹۰۰درصدی و با قیمت ۳۹.۹۹ دلار توسط آمازون به فروش رسیده است.

## توسعه فناوری‌های ژئوماتیک؛ رسانه

### ملی به میدان می‌آید

ژئوماتیک از جمله فناوری‌هایی است که دیر آمد ولی زود جای خود را میان فناوری‌های مدرن و پیچیده باز کرد. این مفهوم نوین علمی در تلاش است تا اطلاعات دریافتی از داده‌های جغرافیایی یا زمین مرجع را ساماندهی کند. کاربردهای این فناوری نوین با کمک رسانه ملی ترویج می‌شود. ژئوماتیک علمی کاربردی است که با طیف وسیعی از علوم و دانش مهندسی در ارتباط است. این فناوری به یاری آمده است تا تصویر بشر از دنیای پیرامونش دقیق‌تر و واقعی‌تر باشد. این علم دانشی بین رشته‌ای است که در علوم مختلفی مانند نقشه‌برداری، جغرافیا، زمین‌شناسی، محیط‌زیست، حمل‌ونقل و ... کاربرد دارد.



### دریچه

## ستاری: شهر نوآور فرصتی برای خلق ارزش افزوده از نیازها است

وی با اشاره به همراهی سیاست‌های شهرداری تهران با شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: به استثنای شرکت‌های دانش‌بنیان و صنایع پیشرفته و صنایع غذایی، رعایت فاصله شعاع ۱۲۰ کیلومتری اجرا می‌شود. شهرداری تهران نیز با شرکت‌های دانش‌بنیانی که در تهران استقرار دارند همراه است.

وی ایجاد کارخانه‌های نوآوری از اماکن متروکه و بدون استفاده را حاصل یک نگرش دانش‌بنیان دانست و گفت: این اقدام حاصل یک دیدگاه است که بر مبنای آن هر چیزی که عمر قبلی‌اش تمام می‌شود می‌تواند منبعی برای حرکت جدید باشد. این کارخانه زمین‌های برای توسعه ایده‌های نوآورانه شده است. نمونه‌های موفق از این صنایع که به مراکز فرهنگی، تاریخی، هنری و نوآور و دانش‌بنیان تبدیل شده‌اند کم نداریم و باید این روند را ادامه دهیم.

حناچی با بیان اینکه در شرایط تحریم نیازها واقعی‌تر شده و به شکل جدی‌تری به نقش شرکت‌های دانش‌بنیان نگریده می‌شود اظهار کرد: نقش شرکت‌های دانش‌بنیان جدی شده و با همکاری معاونت علمی در حوزه حمل و نقل پیشرفته کارهای خوبی انجام شده است. به زودی اولین رام قطار شهری را که توسط شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی‌سازی شده است به بهره‌برداری خواهیم رساند. وی ادامه داد: در این همکاری، توسعه خودروها و موتورسیکلت‌های برقی به کمک شرکت‌های دانش‌بنیان به آسانی محقق خواهد شد.

شهردار تهران ابراز امیدواری کرد در حالی که منابع محدودی داریم، با استفاده از خلاقیت و نوآوری شرکت‌های دانش‌بنیان خلأهای موجود را پر کنیم و از این بستر برای توسعه شهری فراهم کنیم.

در بخش دیگری از نخستین مجمع فناوری و نوآوری استان تهران انوشیروان محسنی‌بندی استاندار تهران با اشاره به ظرفیت بالای زیست‌بوم فناوری و نوآوری استان تهران گفت: برگزاری این مجمع در تهران یک ضرورت بود و خوشبختانه ظرفیتی برای هم‌افزایی و تعامل میان فعالان فنوار استان تهران فراهم شده است.

استاندار تهران با بیان اینکه رونق و جهش تولید با ایجاد کارخانه‌ها و نواحی نوآوری در استان تهران چند گام جدی به تحقق نزدیک شده است، ادامه داد: برای تحقق اقتصاد دانش‌بنیان همکاری خوبی با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری داریم. همچنین در کارگروه علمی و فناوری استانداری تهران نیز تمام پیش‌بینی و برنامه‌ریزی‌ها برای توسعه و بالندگی فناوری‌ها و نوآوری‌ها انجام گرفته است.

محسنی‌بندی نقش شهرداری تهران را در توسعه نواحی نوآوری مؤثر دانست و گفت: آنچه که در حوزه مدیریت شهری ارزش دارد این است که به جای مجوز برای برج‌ها مجوز ایجاد شکل‌گیری چنین مراکز نوآوری را ایجاد کرده است که جای قدردانی دارد.

در این نشست فعالان زیست‌بوم نوآوری برای توسعه همکاری‌های علمی و فناورانه با گردهمایی عناصر فعال در زیست‌بوم فناوری تهران هدف این نشست فناورانه گردهم آمدند و به بیان دیدگاه‌های‌شان پرداختند. فعالان زیست‌بوم نوآوری و فناوری در این نشست با انتشار بیانیه‌ای، بر ضرورت همراهی شهرداری و استانداری برای توسعه زیست‌بوم نوآوری و حمایت از فعالان نوآور مستقر در ناحیه‌های نوآوری تأکید کردند.

این نشست به همت پارک فناوری پردیس معاونت علمی برگزار شد. در حاشیه این نشست ستاری، حناچی و محسنی‌بندی از شتاب‌دهنده‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها، فضاهای کار اشتراکی بازدید کردند.

کارخانه نوآوری آزادی میزبان ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، انوشیروان محسنی‌بندی، استاندار و پیروز حناچی، شهردار تهران برای برگزاری نخستین مجمع فناوری و نوآوری استان تهران شد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این نشست با بیان اینکه شبکه نوآوری تهران با هدف هم‌افزایی میان فعالان زیست‌بوم نوآوری و فناوری پایتخت شکل گرفته است، عنوان کرد: تهران با ظرفیت خارق‌العاده در ایده‌های خلاقانه، بستر برای ایجاد شبکه‌های نوآوری است. ستاری به ظرفیت‌های شهر تهران اشاره کرد و گفت: شهر نوآور، شهری است که شهرداری به مثابه یک شتاب‌دهنده بزرگ کسب و کار عمل کند و زمینه‌ساز بلوغ و تجاری‌سازی ایده‌های نوآور باشد. شهرداری تهران بازار بزرگی در اختیار دارد که می‌تواند زمینه‌ای برای خلق فرصت و ارزش افزوده از نیازهای شهری به دست فعالان زیست‌بوم استارت‌آپی باشد.

وی با تأکید بر اینکه خدمات شهری باید به دست بخش خصوصی و در تلفیق با نوآوری ارائه شود، بیان کرد: دولت باید زمینه را برای حضور بخش خصوصی در ارائه خدمات فراهم کند تا نیازها، نوآوری‌ها، کیفی و ارزان تأمین شوند. اقتصاد دانش‌بنیان، استارت‌آپی و گفتمانی که تا چند سال اخیر جایی در جامعه نداشت امروز به رگ حیاتی کشور در عبور از گردنه‌های حساس و نیز تبدیل نیازها به خدمات نوآورانه بدل شده است. رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان با بیان اینکه تمامی سروسب‌های شهری بسترهایی برای حل ارزش افزوده و اشتغال هستند، افزود: شهرداری می‌تواند نقش مدیریتی و نظارتی داشته باشد و بخشی از درآمدهای شهری را از این ناحیه دریافت کند. ده‌ها سال در بخش سنتی مقاومت‌هایی شکل گرفت و قطعاً نگاه‌های سنتی در میدان نبرد با این ایده‌های نوآورانه بازنده خواهند بود. ستاری، نمونه موفق ایجاد بستر نوآورانه را برای استارت‌آپ‌ها در حوزه فین‌تک‌ها عنوان کرد و گفت: فین‌تک‌ها به عنوان بازیگران استارت‌آپی فضای تراکنش‌های مالی را تحول بخشیده‌اند و اکنون به جایگاهی رسیده‌اند که بانک‌ها به عنوان بازیگران سنتی بر روی این فین‌تک‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با بیان اینکه بازار فناوری میدان نقش‌آفرینی کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها است، افزود: بازیگران سنتی در رویارویی با ایده‌های خلاقانه و نوآورانه فرصتی برای پیروزی ندارند مگر آنکه رویکرد خود را به سرمایه‌گذاری بر روی این ایده‌ها تغییر دهند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همراهی نهادهای اثرمند مانند شهرداری تهران و استانداری را در توسعه ناحیه‌های نوآوری در تهران کارآمد دانست و گفت: اگر ناحیه نوآوری و کارخانه شکل گرفته است با همراهی و حمایت شهرداری بوده است. اگر در شرق تهران پردیس به یک شهر نوآوری تبدیل می‌شود به واسطه همراهی و همکاری استانداری بوده است و این همراهی برای دیگر بخش‌ها نیز به یک الگو در همراهی با گفتمان اقتصاد دانش‌بنیان بدل شده است.

همکاری شهرداری تهران و استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های گوناگون توسعه یافته است. در بخش دیگری از این نشست، پیروز حناچی شهردار تهران به ظرفیت‌های توسعه فناورانه پایتخت اشاره کرد و گفت: بیش از ۳۰ درصد گردش اقتصادی کشور، ۲۵ درصد تولید ناخالصی ملی، ۲ درصد مساحت و ۲۰ درصد جمعیت کشور سهم تهران است و همین موضوع پایتخت را برای توسعه کسب و کارهای فناور مساعد می‌کند.

## ۱۰۰ درصد تخفیف؛ اعضای جدید هیأت علمی اعتبار پاییزی دریافت می‌کنند

علمی را به دنبال دارد. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها و مراکز علمی و تحقیقاتی سراسر کشور، دانشجویان دکترا و پژوهشگران پسادکترا، کارشناسی ارشد،

کارشناسی، شرکت‌های دانش‌بنیان، صنایع کشور و سایر پژوهشگران برای دریافت خدمات آزمایشگاهی حمایت می‌کند. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پلتفرم به اشتراک‌گذاری دستگاه‌ها و ارائه خدمات آزمایشگاهی در این شبکه خدمات آزمایشگاهی در کشور است. متنوعی در حوزه فنی و مهندسی مانند مکانیک، مواد و متالورژی، برق و الکترونیک، شیمی، هوا فضا، معدن،

حوزه محیط‌زیست، کشاورزی و گیاهان دارویی، زیست‌فناوری و پزشکی، داروسازی، سلول‌های بنیادی، مهندسی بافت، علوم شناختی و مغز، صنایع دستی، مواد غذایی و ... ارائه می‌شود.



حوزه محیط‌زیست، کشاورزی و گیاهان دارویی، زیست‌فناوری و پزشکی، داروسازی، سلول‌های بنیادی، مهندسی بافت، علوم شناختی و مغز، صنایع دستی، مواد غذایی و ... ارائه می‌شود.

در ادامه طرح‌های تخفیفی فصلی شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، این بار این اعتبارات به اعضای جدید هیأت علمی رسید. این افراد می‌توانند

از ۱۰۰درصد تخفیف این خدمات آزمایشگاهی استفاده کنند. پاییز امسال با حال و هوای دیگری در راه است؛ روزهایی که دانشگاه‌ها و مدارس به صورت نیمه‌حضور فعالیت خود را آغاز می‌کنند و بوی ماه مهر به شکلی دیگر در کشور پیچیده است، اما در همین روزهای کرونایی هم فعالیت‌های علمی تعطیل نیست و شبکه آزمایشگاهی اعلام کرده که تخفیف ۱۰۰ درصدی برای اعضای جدید هیأت علمی دانشگاه‌ها که در سالی خاص و متفاوت کار خود را آغاز کرده‌اند در نظر گرفته است. این

شبکه در پاییز سال ۹۹، به هر یک از اعضای جدید هیأت علمی ۵ میلیون ریال اعتبار خدمات آزمایشگاهی ارائه می‌کند؛ تخفیف‌هایی که توسعه این خدمات و افزایش کیفیت تحقیقات و پژوهش‌های

## محصول «ایران ساخت» بازرسی و ترمیم خطوط لوله باریک را ممکن کرد

اینکه این ردیاب قابلیت ردیابی انواع پیگ‌ها را داراست، گفت: دستگاه یادشده با قابلیت عبور از زانوی ۹۰ درجه لوله چهار اینچ قابلیت‌های منحصر به فردی را در پیمایش داخل خطوط لوله کمتر از ۶ اینچ به همراه آورده است.

مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان با بیان اینکه صنایع زیرساختی از جمله صنایع نفت، گاز و نیرو از این محصول دانش‌بنیان بهره می‌برند، ادامه داد: این محصول دارای ابعاد بسیار کوچک با قابلیت ردیابی انواع پیگ چهار اینچ گیر کرده در عمق شش متری مدفون در زیر خاک است.

این فعال فناور، بهره‌گیری از فناوری تقویت میدان مغناطیسی برای به کار بردن در اعماق زیاد و ابعاد کمتر را ویژگی این محصول ایران ساخت دانست و گفت:

نمونه‌های مشابه داخلی و خارجی محصول دارای ابعاد بسیار بزرگ‌تر و در نتیجه قابلیت استفاده در خطوط تغذیه شهری چهار اینچ با قابلیت عبور از زانویی ۹۰ درجه را ندارند.

خط لوله‌ها، از خطوط انتقال نفت پالایشگاه‌ها تا لوله‌های انتقال برق، در اعماق و ابعدی زیر زمین قرار می‌گیرند که دسترسی نیروی انسانی برای بازرسی و تعمیر آنها در برخی مواقع ناممکن است.

اینجاست که پیگ‌ها به میدان می‌آیند؛ ربات‌هایی که با قابلیت‌هایی چون انتقال صدا، تصویر و امکان ترمیم، کار را برای ترمیم یا مشاهده این خطوط طویل آسان می‌کنند.

پیگ‌های موجود در بازار که مورد استفاده صنایع قرار می‌گیرند، دارای ابعادی هستند که ممکن است در هر لوله‌ای قابل استفاده نباشند. به ویژه در خطوط لوله باریک که انحنای ۹۰ درجه دارند امکان حرکت یا چرخش پیگ‌های موجود نیست.

یک شرکت دانش‌بنیان با استفاده از فناوری بومی، زمینه را برای کوچک شدن ابعاد این پیگ‌ها فراهم کرده و توانسته است امکان حرکت پیگ‌ها را در خطوط لوله کمتر از ۴ اینچ فراهم کند.

احسان بهروزی، مدیرعامل صنعتکاران الکترونیک مراغه با بیان







## ارتقای ناشران علوم انسانی به سطح بین‌المللی؛ تفاهم‌نامه امضا شد

تفاهم‌نامه‌ای برای ارتقای یکی از ناشران معتبر تخصصی در حوزه علوم انسانی به سطح بین‌المللی و همکاری در زمینه ارتقای یکی از مجلات تخصصی در حوزه علوم انسانی به سطح بین‌المللی امضا شد. این تفاهم‌نامه میان صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و موسسه پژوهشی حکمت و فلسفه ایران امضا شد. همکاری در زمینه اجرای ۱۰ طرح تحقیقاتی و ۵ طرح تحقیقاتی رساله دکترا از موضوعات این تفاهم‌نامه است. همچنین حمایت برای اجرای ۵ طرح تحقیقاتی پسادکتری نیز از این طریق سرعت می‌گیرد.

### یادداشت



## توسعه یک الگوی جهانی؛ مزیت‌های ویژه مناطق آزاد بین‌المللی می‌شود

بدرین کشورها دارای اقتصاد بسته را مهد شکل‌گیری مناطق آزاد می‌دانند و برخی بروز جنگ جهانی دوم و عواقب ناگوار آن برای کشورهای تازه به استقلال رسیده را بهانه شکل‌گیری آن، اما این مفهوم به سرعت در کشورها جای خود را باز کرد و به ایران هم رسید. مناطقی که قرار است فضایی برای توسعه تجارت و تعاملات داخلی و بین‌المللی دانش‌بنیان‌ها باشد. «منطقه آزاد تجاری» را قلمرو معینی در محدوده داخل یک بندر یا در مجاورت آن تعریف می‌کنند که در این محدوده تجارت آزاد با سایر نقاط جهان مجاز شناخته شده است. در دنیا این مناطق آزاد نقش تسهیل‌گر اقتصادی را بازی می‌کنند که با توسعه تجارت داخلی و بین‌المللی به شکوفایی اقتصادی منطقه و یک کشور منجر می‌شوند. دو منطقه آزاد تانگو و لکی جزو برترین مناطق آزاد آفریقا، شناخته می‌شوند. اینچئون و دنگو - گیونگ بوک را هم بهترین‌های آسیا معرفی می‌کنند. در خاورمیانه هم مراکز چون کالاهای چندگانه دومی یا DMCC در امارات متحده عربی، در رتبه نخست قرار دارد و منطقه آزاد کلابیدا در کشور لیبیوتی منطقه آزاد شائون در ایرلند را هم بهترین‌های دنیا می‌دانند. جذب سرمایه خارجی به ویژه در بخش‌های مولد، جذب و انتقال فناوری به درون اقتصاد کشور، ایجاد فرصت‌های اشتغال در داخل کشور، افزایش تولید و ارزش افزوده بخش‌های اقتصادی به ویژه بخش صنعت، کمک به کشورها برای ورود به بازارهای جهانی و آشنایی با تجارت خارجی و گسترش و متنوع ساختن صادرات و افزایش کارایی اقتصادی و تربیت نیروی انسانی ماهر را دلایل ایجاد این مناطق عنوان کرده‌اند. در ایران هم مناطق آزادی مانند ارس، ماکو، اروند کیش، چابهار، فرودگاه امام خمینی و ... ایجاد شده است. این مناطق ظرفیت بالایی در زمینه توسعه تعاملات تجاری و اقتصادی داخلی و بین‌المللی دارند. همین ظرفیت‌ها هم معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را در تکوین استفاده پتانسیل‌های موجود این مناطق برای توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری انداخته است. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به دنبال سوق دادن شرکت‌های دانش‌بنیان به سمت مناطق آزاد است. در تلاش است تا این ظرفیت‌های دانشی را به راه‌اندازی خطوط تولیدی، صنعتی، تجاری و بازرگانی خود را در این مناطق هدایت کند. مناطق آزاد تجاری مزیت‌های ویژه‌ای دارند از جمله می‌توان به صفر

بودن مالیات، صفر بودن تعرفه گمرکی، عدم نیاز به روادید برای افراد خارجی که مستقیم به این مناطق پرواز می‌کنند و ... اشاره کرد. در حال حاضر هم یک مثلث به صورت پابلوت «تهران - چابهار - کیش» ایجاد شده است. در این مثلث، تهران به عنوان مرکز شتاب‌دهی صادرات و میزبان شرکت‌های خارجی خواهد بود. برج فناوری کیش هم محل ایجاد فضای کار اشتراکی است و دفترهای کار خانگی و چابهار به عنوان تامین‌کننده ظرفیت فیزیکی شرکت‌های دانش‌بنیان عمل می‌کند. البته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در تلاش است تا این مثلث را به دیگر مناطق آزاد کشور هم توسعه دهد. مناطقی مانند سرخس، ارس، ماکو و بقیه نقاط. هدایت دانش‌بنیان‌ها به این مناطق نیاز به حمایت‌های دولتی دارد. این کار با هدف توسعه تعاملات داخلی و بین‌المللی دانش‌بنیان‌ها صورت می‌گیرد. جذب ظرفیت‌های شرکت‌های خارجی هم هدف دیگری است که در این طرح مدنظر است. بر همین اساس هم سال گذشته برج فناوری در منطقه آزاد کیش با همکاری سازمان توسعه تجارت، سازمان منطقه آزاد کیش و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری افتتاح شد. در حال حاضر هم ۲۵ شرکت دانش‌بنیان در آن مستقر هستند و یکصد شرکت در انتظار بررسی و تایید قرار دارند. این برج فناوریانه در ۱۰ طبقه آماده شده و ظرفیت فیزیکی خوبی برای استقرار شرکت‌های دانش‌بنیان و توسعه کسب‌وکار داخلی و بین‌المللی این شرکت‌ها دارد. همچنین در منطقه آزاد چابهار هم امکانات خوبی برای شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر گرفته شده است. در این مرکز حدود ۳۰ هکتار زمین، دو سوله ۲ هزار متری و برخی امکانات دیگر با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در اختیار شرکت‌ها برای کارهای اداری و اقامتی منظور شده است. چابهار از نظر موقعیت جغرافیایی برای کشور مهم و راهبردی است و تنها منطقه کشور است که مشمول تحریم‌ها نشده است. این منطقه در گاه ورود کشورهای آسیای میانه به جنوب کشور است و کشورهای ازبکستان و روسیه علاقه زیادی به حضور در این منطقه دارند. همسایگی آن با کشورهای عمان، هند، پاکستان و افغانستان هم مزید بر علت شده که این منطقه آزاد به عنوان مهم‌ترین منطقه مطرح شود.

## تسهیل تجاری‌سازی در حوزه سلول‌های بنیادی

ترغیب کند تا در این زمینه تسهیلات بیشتری قائل شوند، اما میزان سخت‌گیری‌ها در این عرصه هنوز قابل توجه است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری که در عرصه سلول‌های بنیادی فعال هستند، ممکن است برای سال‌ها تلاش کنند تا یک طرح را به مرحله تجاری‌سازی برسانند، با این همه زمانی که برای اخذ تاییدیه و مجوزهای لازم به نهادهای ذی‌صلاح مراجعه می‌کنند، با سد بزرگی از موانع اداری روبه‌رو می‌شوند. فرآیندهای طولانی اداری و سخت‌گیری در این حوزه، ممکن است به دلسرد شدن سرمایه‌گذاران نیز منجر شود. سرمایه‌گذاران فعال در زیست‌بوم، بسیار علاقه‌مند هستند تا در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند، اما وقتی می‌بینند که ممکن است تا سرمایه‌گذاری آنها به دلیل عدم کسب مجوز از بین برود، دلسرد می‌شوند. یکی از راه‌های برون‌رفت از این وضعیت می‌تواند اعطای اختیارات و بودجه بیشتر به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در این حوزه باشد، همچنین تشکیل کارگروه‌های مشترک برای بررسی موردی درخواست‌های کسب تاییدیه میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و نهادهای دیگر، می‌تواند در این زمینه راهگشا باشد. حوزه سلول‌های بنیادی، یکی از رشته‌هایی است که می‌تواند ارزش افزوده بسیار قابل توجهی به همراه داشته باشد و حتی از ظرفیت چند میلیارد دلاری صادرات نیز برخوردار است. می‌توان با اصلاح روش‌های مدیریتی در این عرصه و تسهیل فرآیندهای اداری، تا حد زیادی به شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور فعال در این حوزه کمک کرد.

مهدی هادی / مدرس دوره‌های تجاری‌سازی فناوری سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی؛ در حوزه سلول‌های بنیادی به ویژه در بازه زمانی شش ساله اخیر، ایران پیشرفت بسیار قابل توجهی در عرصه‌های جهانی داشته است. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای ایجاد جهش در این عرصه ستاد توسعه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی را ایجاد کرد، تلاش مدیریت این ستاد در این سال‌ها برای ایجاد تحرک در عرصه تجاری‌سازی طرح‌ها و ایده‌های فناورانه، به خوبی خود را در زیست‌بوم نوآوری کشور نشان داده است. تلاش‌های این ستاد به صورت احصا و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به شکل عمومی باعث شده است که جایگاه ایران در عرصه تولید علم و مقالات در حوزه سلول‌های بنیادی به رتبه پنجم جهانی ارتقا یابد. اگر این وضعیت با زمانی نه چندان دور مقایسه شود که فناوری سلول‌های بنیادی در دانشگاه‌های کشور به عنوان فناوری نوظهور و شاید نه چندان ضروری قلمداد می‌شد، می‌توان میزان تحولات شگرف این عرصه را درک کرد. با این همه باید اعتراف کرد که وضعیت فعلی در عرصه سلول‌های بنیادی یا ظرفیت‌های کشور، تفاوتی بنیادین دارد. یکی از عرصه‌های مغفول مانده در این حوزه شکاف میان تولید علم و تجاری‌سازی است. بخشی از این شکاف به خاطر موانع اداری است که در این زمینه وجود دارد. با وجود آنکه ستاد توسعه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تلاش کرده است تا در راستای وظایف خود برای هماهنگی بین‌دستگاهی و سیاست‌گذاری، دیگر ارگان‌های دولتی را



یادداشت قیمت ماسک

## فروشی متهم شد

اعلام کرد: «همانطور که پیشتر نیز گفته‌ایم، افزایش قیمتی برای محصولات که مستقیماً توسط شرکت به فروش می‌رسد، اتفاق نیفتاده است. سیستم ما به گونه‌ای طراحی شده که بهترین قیمت موجود را از میان گزینه‌های مختلف رقبا نشان می‌دهد و در صورت مشاهده هرگونه تخفیف، سریعاً در رفع آن تلاش می‌کنیم. تیم آمازون به صورت شبانه‌روزی بر فروشگاه نظارت می‌کنند و تاکنون بیش از یک میلیون کالا را حذف کرده‌اند. مشتریان آمازون به دنبال کمترین قیمت‌ها هستند و ما سخت تلاش می‌کنیم تا بهترین قیمت موجود را در بین صدها میلیون محصول فروشگاه به مشتریان ارائه دهیم.» در حالی که بسیاری از کسب و کارها از جمله گردشگری، هوانوردی و رستوران‌ها در دوران بحران کرونا از یا در آمدند، شرکت‌های فناوری و به ویژه آمازون به سود سرشاری دست پیدا کرده‌اند، به گونه‌ای که ثروت جف بزوس، بنیانگذار این شرکت از ۲۰۰ میلیارد دلار هم فراتر رفته است.

شگاه‌ها آن را با قیمت ۶.۸۹ دلار می‌فروشند، اما به همین جا ختم نمی‌شود و قیمت اسپری ز حدود ۷ دلار به ۱۳ دلار افزایش یافته است. جمله آرد، شکر و نشاسته ذرت نیز می‌شود. برای خود را گران تر از قیمت معمول می‌فروشند محصول که گران‌تر از قیمت معمول به فروش بیش از ۱۰ هزار حساب کاربری را که به افزایش ... اما گزارش منتشر شده جدید، نمونه‌هایی از دهد که افزایش قیمت شدیدی داشته‌اند و آنها خورده است. سختگوی آمازون در بیانیه‌ای

## انویدا به احتمال زیاد با پرداخت ۴۰ میلیارد دلار، شرکت آرم را از سافت‌بانک می‌خرد

فناوری، در سال ۲۰۱۶ با پرداخت ۳۱ میلیارد دلار، شرکت آرم را خریداری کرد. تراشه‌های طراحی‌شده در شرکت بریتانیایی، امروزه در پردازنده‌های موبایلی ساخت شرکت‌های بزرگی همچون اپل، سامسونگ و کوالکام استفاده می‌شوند. آرم از زمان فروخته شدن به سافت‌بانک، افزایش ارزش را تجربه کرد. اخبار خوب متعدد هم‌عرضه مایکروسافت سرفیس جدید با ویندوز مخصوص آرم و تصمیم اپل به استفاده از پردازنده‌های مبتنی بر آرم در کامپیوترهای شخصی آتی، به افزایش شهرت و اعتبار آرم کمک کرد. انویدا پیشگام بازار پردازنده‌های گرافیکی محسوب می‌شود. آرم تراشه‌های مخصوص این پردازنده‌ها را نیز طراحی می‌کند. البته انویدا به جز تراشه‌های موبایلی سری نگرا که در دستگاه‌هایی همچون نینتندو سوئیچ استفاده می‌شوند، طراحی CPU خاصی انجام نمی‌دهد. اکنون اگر خرید آرم به قطعیت برسد و تنظیم‌گران قانونی هم مانع خاصی جلوی راه تیم سبزی ایجاد نکنند، می‌توان تغییرات بسیار عمیقی را در فرآیند تولید CPU در این شرکت پیش‌بینی کرد.



ظاهراً شایعه‌های فروش آرم به انویدا بیش از همیشه به واقعیت نزدیک شده‌اند و این قرارداد با پرداخت ۴۰ میلیارد دلار به سافت‌بانک، امضا می‌شود. به گزارش زومیت، سافت‌بانک احتمالاً در ابتدای هفته جاری برای فروش نهایی آرم به انویدا آماده می‌شود. منابع متعدد خبری ادعا می‌کنند که این قرارداد با پرداخت ۴۰ میلیارد دلار امضا خواهد شد. وال استریت ژورنال اولین رسانه‌ای بود که خبر فروش احتمالی شرکت بریتانیایی را منتشر کرد. شایعه‌های مرتبط با فروش آرم به انویدا از ماه جولای به جریان افتاده بودند. از همان زمان، غول دنیای پردازنده‌های گرافیکی به عنوان تنها مشتری جدی آرم مطرح می‌شد. اگر قرارداد انویدا و سافت‌بانک به نتیجه برسد، با یکی از بزرگ‌ترین فرآیندهای خرید و ادغام در صنعت تراشه روبه‌رو خواهیم بود. قراردادی که قطعاً با بررسی موسس‌کافانه و انتقادهایی جدی از سوی تنظیم‌گران قانونی روبه‌رو می‌شود. وال استریت ژورنال ادعا می‌کند شرکت‌های ژاپنی و آمریکایی از هفته‌ها پیش، مذاکره‌های فروش را به صورت جدی دنبال می‌کرده‌اند. سافت‌بانک، غول ژاپنی سرمایه‌گذار در دنیای

## اتحادیه اروپا قوانین سختگیرانه‌ای برای ارزهای دیجیتال وضع می‌کند

سایر توکن‌های الکترونیکی در مقایسه با دیگر شرکت‌های دیجیتال با قوانین سختگیرانه‌تری مواجه شوند. با توجه به کاربران بالای فیس‌بوک در سراسر جهان، مقامات در کشورهای مختلف نسبت به لیبرا نگران هستند. نهادهای نظارتی نگران این موضوع هستند که سیاست‌های مالی در جهان بی‌ثبات شوند و همچنین امکان پولشویی و نادیده گرفتن حریم شخصی فراهم شود. برخی دولت‌ها مانند فرانسه تهدید کرده‌اند که استفاده از آن را ممنوع خواهند کرد. آلمان، فرانسه، اسپانیا و هلند اخیراً اعلام کرده‌اند استیبل کوین‌ها تا زمانی که در اتحادیه اروپا قانونی نشوند، امکان فعالیت آنها وجود نخواهد داشت و نگرانی‌ها و چالش‌های نظارتی باید برطرف شوند. طبق پیشنهاد کمیسیون، توسعه‌دهندگان دارای‌های دیجیتال باید «کاغذ سفید» یا جزئیات اطلاعات مربوط به صادرکننده، توکن یا پلتفرم معاملات ارائه کنند تا خریدار احتمالی بتواند آگاهانه تصمیم به خرید بگیرد و خطرات مربوط به آن را نیز درک کند.

کمیسیون اروپا، بازاری اجرایی اتحادیه اروپا به دنبال وضع قوانینی برای نظارت دقیق روی ارزهای دیجیتال و «استیبل کوین» است. به گزارش دیجیتا، طبق گزارشی جدید قوانین جدید برای برخورد با نوسانات شدید بیت کوین و همچنین خطرات ایجادشده توسط نمونه‌های سیستمی مانند لیبرا وضع خواهند شد. اتحادیه اروپا می‌خواهد به ریاست مرجع بانکداری اروپا (EBA)، روی ارزهای دیجیتال نظارت کند. ارزش استیبل کوین‌ها برخلاف بیت کوین با ارزهای رایج مانند دلار و یورو گره خورده و نوسانات قیمتی کمی دارند. استیبل کوین به یک دارایی ثابت مانند طلا یا ارزهای دیگر وابسته است. این قانون با سطح ریسکی که هر رمزارز برای اقتصاد به همراه دارد، گره خورده و نظارت روی توکن‌ها با اثرات بیشتر، سختگیرانه‌تر خواهد بود. برای مثال «Libra Association» به عنوان صادرکننده لیبرا باید به یک موسسه اعتباری یا موسسه پول الکترونیکی تحت نظارت EBA تبدیل شود. همین موضوع باعث می‌شود که لیبرا و





### کارگاه برندینگ

BRAND

## ۳ عامل موثر در گوش دادن مشتری به سخنرانی شما

اگر تمایل دارید تا مخاطبان واقعا به حرف‌های شما گوش دهند، باید اثرگذارترین راه‌های صحبت کردن را بدانید. در بیشتر مکالمه‌های مربوط به کسب و کار و یا حتی دیگر مکالمه‌های معمولی، تمرکز اصلی فِرد مقابل معطوف به این است که این مکالمه چه منفعتی برای او دارد. این به آن معناست که آنچه شما می‌گویید باید دربردارنده پاسخ بسیاری از سوال‌های شنونده باشد. اگر شما به دنبال راه‌هایی هستید تا علاقه شنونده را به صحبت‌های خود برانگیزانید می‌توانید از سه روش موثر زیر استفاده کنید.

#### ۱. آماده‌سازی

یک ارائه خوب همیشه مدت طولانی قبل از رسیدن مخاطبان شروع می‌شود. مهم نیست شما در حال فروش چه چیزی هستید، اگر خودتان ندانید جنس آن چیست هیچ کس آن را نخواهد خرید. کلید اصلی یک ارائه خوب این است که اگر می‌خواهید کسی واقعا به حرف‌های شما گوش کند، باید به طور دقیق بدانید که در مورد چه چیزی صحبت می‌کنید. البته نوع آماده‌سازی به طبیعت آنچه در موردش ارائه خواهید کرد، بستگی دارد اما به یاد داشته باشید که حاشیه رفتن اضافی در اینجا می‌تواند مخاطبان‌تان را دچار سردرگمی کند.

هنگام آماده شدن برای هر نوع جلسه یا ارائه، بیش از هر چیزی زمان خود را به پیدا کردن تسلط بر روی اطلاعات بر روی جنس محصول موردنظر اختصاص دهید. شما باید به خوبی بر روی موضوع مسلط باشید و در مورد آن جزئیات زیادی بدانید. آماده‌سازی می‌تواند شامل در نظر گرفتن بسیاری از سوال‌های احتمالی مخاطبان باشد.

#### ۲. ارائه

در این گام، مهم نیست که در مورد چه چیزی صحبت می‌کنید، اکنون تنها مسئله حائز اهمیت این است که چگونه در مورد آن صحبت کرده و توجه مشتریان را جلب خواهید کرد. هر کسی که به اندازه کافی خود را آماده کرده باشد، می‌تواند ساعت‌ها صحبت کند اما بخشی از برنامه‌ریزی شما باید به این گونه باشد که بهترین فاکتورها را برای ارائه خود به کار ببندید. قبل از اینکه شروع کنید، تصمیم بگیرید که از چه مثال‌هایی برای روشن شدن مطلب استفاده کنید و یا اینکه بررسی کنید که آیا روشی وجود دارد که بتوانید از فایل‌های صوتی، ویدئویی و یا چند تصویر برای ارائه بهتر، بهره بگیرید.

برای زمانی که قصد دارید ارائه بزرگی داشته باشید، برای دوستان خود و یا در مقابل اینکه تمرین کنید تا به نکات لازم دست یابید. برای تاثیرگذاری بیشتر، در مورد این فکر کنید که در ارائه‌های کوچکتر، چه چیزهایی را بیان می‌کردید. تلاش کنید که سخنرانی خود را با کلماتی مثال «ام» یا «اه» شروع نکنید، در واقع این گونه الفاظ نشان می‌دهند که شما آمادگی کامل را ندارید و در نتیجه تاثیرگذاری شما را تضعیف خواهد کرد. باید دقت کنید که مخاطبان را با کلماتی قاطع، شگفت‌زده کنید. زمان بگذارید و مطمئن شوید که برای ارائه آماده هستید، لباس رسمی بپوشید، سر وقت حاضر باشید و همچنین محترم و مودب صحبت کنید. به یاد داشته باشید که ارائه شما فقط آن چیزی نیست که می‌خواهید بگویید، بلکه پکیج کاملی از چگونه آماده شدن شما برای آن خواهد بود.

#### ۳. شور و هیجان

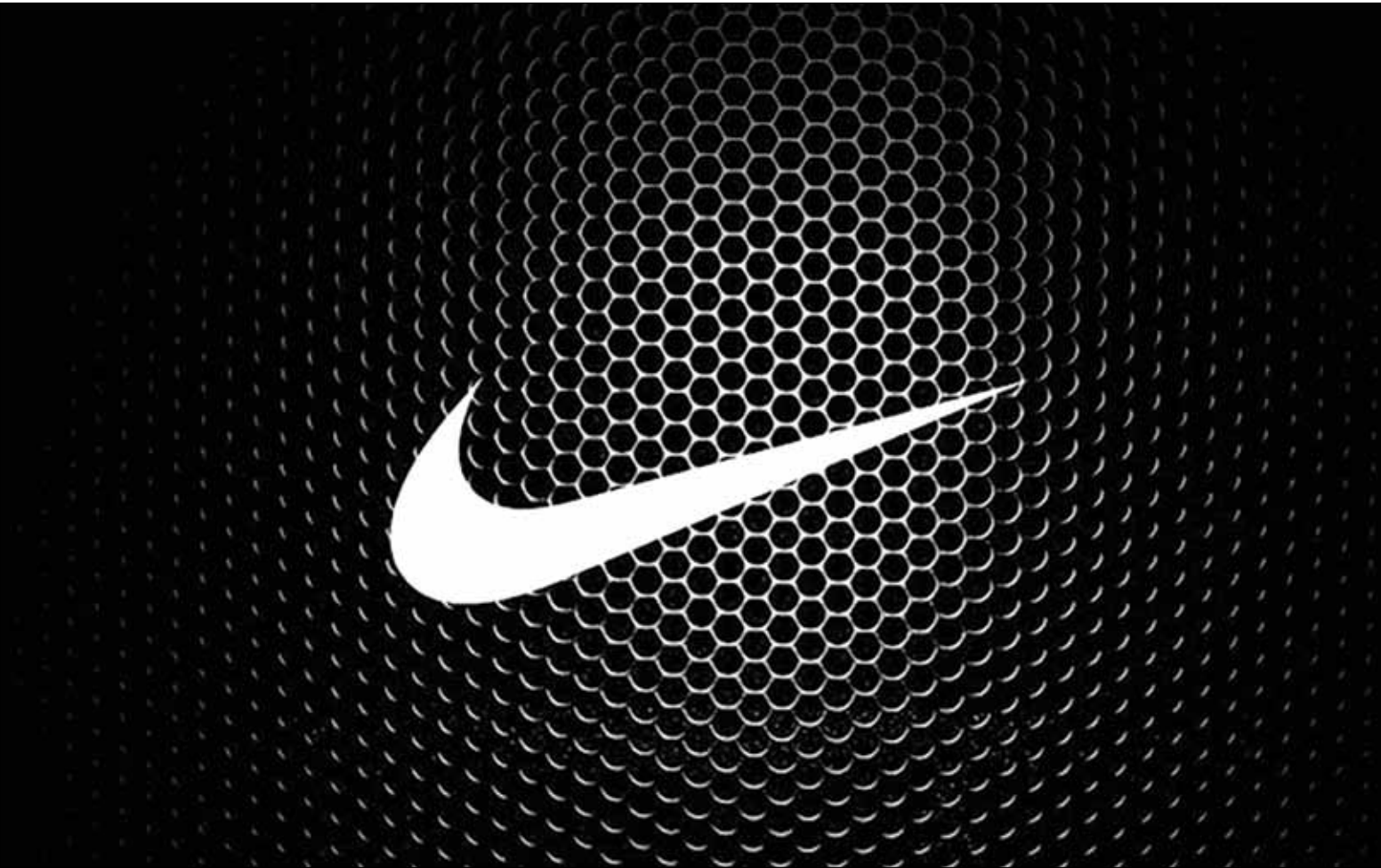
کلید اینکه وقتی شما صحبت می‌کنید، مشتریان به صحبت‌های شما گوش دهند، انتقال شور و شوق و هیجان است. اگر شما شور و شوق داشته باشید، در صحبت‌های‌تان، در طرز قرارگیری روی سن و حتی در چهره شما نمایان خواهد شد. هیچ آماده‌سازی و یا مهارتی در ارائه وجود ندارد که عدم داشتن شور و شوق برای موضوع را پوشش دهد. مؤثرترین سخنرانان کسانی هستند که ترکیب هر سه مورد گفته شده را با هم رعایت می‌کنند. این گونه افراد، مخاطبانی را برای گوش دادن به صحبت‌های‌شان ترغیب خواهند کرد. ترفندی که باید انجام دهید این است که تعادل خود را دریاپید و اجازه دهید که شور و شوق شما در صدر همه چیز قرار گیرد.

در این میان اگر در مورد ارائه موضوع هیچ شور و هیجان درونی نداشتید، چطور؟ برای همه ما پیش آمده است که گاهی شغل خود را دوست نداشته و بالطبع، برای بیان موضوعات مربوط به آن، شور و هیجانی در ما نبوده است. در این گونه مواقع بهتر است که از جنبه‌ای دیگر به موضوع نگاه کنید. خود را جای مشتری بگذارید، باید راهی بیابید که حس اشتیاق را در خود ایجاد کرده و بتوانید آن را انتقال دهید. آنها در این مکان حاضر شده‌اند تا بشنوند که شما چه می‌گویید، حتی اگر شده با اشتیاق ساختگی باید موضوع را برای آنها حیاتی و مهم جلوه دهید.

همچنین به یاد داشته باشید که بهترین سخنرانان، معمولا بهترین شنوندگان نیز هستند، از این رو زمانی را برای به دقت گوش دادن به صحبت‌های مشتری اختصاص دهید. مراقب باشید که هنگام صحبت‌های‌تان، حفظ منابع مشتری را در ذهن او ایجاد کنید، در این صورت همیشه به شما گوش خواهد داد.

آماده‌سازی، ارائه و شور و شوق سه مفهوم ساده هستند که اگر درست استفاده شوند، می‌توانند سخنرانی شما را عالی کنند. در زندگی خصوصی و عمومی نیز می‌توان این اصول را اعمال کرد، اگر شما به زندگی افراد موفق به دقت نگاه کنید، مطمئنا این سه فاکتور را در آنها خواهید یافت.

منبع: **ucan**



مقاوم در برابر گل و لای با نام Anti Clog ارائه کرده است. این محصولات نایکی برای مقابله با مشکل بازی فوتبال در زمین‌های گل‌آلود مثل پر شدن کف کفش با گل و خاک مرطوب، سنگین شدن کفش و سر خوردن روی زمین گل‌آلود که انعطاف‌پذیری کفشش و سرعت بازیکنان را می‌گیرد طراحی شده است. گل و لای می‌تواند تا ۵۰ درصد به وزن کفش اضافه کند و این موضوع در عملکرد بازیکنان تأثیر جدی دارد. در این اساس نایکی از پلیمری در کف کفش استفاده می‌کند که هنگامی که در معرض تماس با آب قرار می‌گیرد به گونه‌ای لغزنده می‌شود و گل و لای به آن نمی‌چسبد.

محصول دیگر عرضه‌شده توسط نایکی به نام Nike Air VaporMax دارای دو لایه است که از Flyknit – ماده پلیمری که در پوشش درونی پاکت‌های پستی نیز به کار برده می‌شود– ساخته شده است. در محصولات مشابه قبلی از لایه کشسان برای محافظت و بهبود دوام استفاده می‌شد اما طراحی جدید به طراحان اجازه می‌دهد که از دو لایه از ترکیب هوا و Flyknit استفاده کنند که در فرم‌دهی و عملکرد بهتر کششی کفه کفش مؤثر است. این محصول نسبت به محصولات پیشین ۲۵ درصد تنفس‌پذیرتر است. یکی دیگر از اقدامات

جالب نایکی این است که به‌تازگی اقدام به طراحی سیستم نوینی کرده است و طی آن خریداران محصولات این شرکت می‌توانند با حضور در کارخانه نایکی کفش کتانی مورد علاقه خود را با توجه به نظر و سلیقه‌ای که دارند طراحی کنند و نسخه کامل و پوشیدنی آن را در حداکثر زمان ۹۰ دقیقه تحویل بگیرند. مشتریان پس از حضور در کارخانه نایکی ابتدا مدلی خام از کفش کتانی رده Presto X این شرکت را با توجه به اندازه پاهای خود در اختیار می‌گیرند. سپس آنها می‌توانند طرح‌های مورد علاقه خود را با رنگ‌ها و سبک‌های متفاوت گرافیکی روی این کفش اختصاصی پیاده کنند و در نهایت به کمک تکنولوژی واقعیت افزوده نتیجه کار را روی کفشی که در اختیار دارند مشاهده کنند. سپس تکنولوژی جدید شرکت نایکی کفش اختصاصی شما را براساس همان طرحی که خود برگزیده‌اید تولید می‌کند و آن را حداکثر در مدت زمان تقریبی یک ساعت و نیم در اختیار‌تان قرار خواهد داد. البته بهرمنندی از این تکنولوژی جدید در حال حاضر فقط در شهر نیویورک آمریکا امکان‌پذیر است و صرفا به صورت دعوت مستقیم کارخانه از مشتریان موردنظر خود انجام می‌شود. با این حال شاید تکنولوژی جدید شرکت نایکی در آینده به شکل عمومی‌تری استفاده شود.

**نایکی باارزش‌ترین نشان تجاری ورزشی در جهان در سال ۲۰۱۶**
اشتیاق باورمن برای یافتن راه‌حل بهتر جهت طراحی کفش و تجارت کوچک شاگرد او فیل نایت اکنون در تعامل با یکدیگر رشد پیدا کرده است. این تعامل منجر به ساخت شناخته‌شده‌ترین و بزرگ‌ترین علامت تجاری جهان در زمینه ورزش شده است. طبق رده‌بندی مجله تجاری فوربس (Forbes) در سال ۲۰۱۶، نایکی باارزش‌ترین نشان تجاری ورزشی در جهان بود. ارزش این شرکت ۲۷ میلیارد دلار تخمین زده شد. تعداد کارکنان مجموعه عظیم نایکی در بخش‌های مختلف بیش از ۴۵ هزار نفر است. ترکیبی از نوآوری، سرمایه‌گذاری به‌موقع و کیفیت فوق‌العاده محصولات باعث شده که نایکی برای سال‌ها بر قله علامت‌های تجاری ورزشی باقی بماند و سالیانه صدها میلیون دلار سود داشته باشد. امپراتوری نایکی در حال حاضر با پوشش دادن رشته‌های ورزشی بیشتر پرقدردتر از هر زمان دیگری پیش می‌رود. نایکی هم‌اکنون اسپانسر بسیاری از ورزشکاران سرشناس در رشته‌های ورزشی فوتبال، تنیس و بسکتبال است. ورزشکاران بسیاری در جهان توسط این شرکت حمایت می‌شوند و قرارداد تجاری با آن بسته‌اند. وین رونی، کریستیانو رونالدو و نیمار ستاره‌های بزرگ دنیای فوتبال هستند که با نایکی قرارداد دارند. نایکی سبب کیفیت و زیبایی محصولات خود تأکید دارد و سعی می‌کند با استفاده از جدیدترین تکنولوژی‌های روز مرغوب‌ترین محصولات را وارد بازار کند.

منبع: **ucan**

فرنک رودی (Frank Rudy) با یک نظریه بنیادین وارد نایکی شد، نظریه‌ای که هیچ‌کس قبل از نایکی حاضر به باورش نشده بود؛ استفاده از هوا در زیره کفش! این تکنولوژی شامل یک توده هوای کاملاً فشرده در کیسه‌های مقاوم و در عین حال انعطاف‌پذیری می‌شد که در لایه میانی و زیر بخش‌های پاشنه و جلوی کفش قرار می‌گرفتند. این کوشن‌های بادی (Cushion) در انواع کفش نایکی، از فشار وارده بر پا می‌کاهند و خیلی سریع پس از هر فشار یا ضربه به حالت اولیه خودشان بازمی‌گردند، بنابراین در طول زمان قابلیت ضربه‌گیری خودشان را به بهترین شکل حفظ می‌کنند. چون هوا خیلی سبک است کوشن‌های زیره کفش به سبک‌ترین وزن ممکن می‌رسند در نتیجه انرژی هدررفته به کمترین سطح و توانایی دویدن یا انجام هر حرکت ورزشی به بیشترین حد می‌رسد. از سوی دیگر هیچ سیستم کوشنی در کفش به اندازه سیستم هوا یا Air بادوام نیست. کوشن‌های فومی به مرور زمان دچار شکستگی و خردشدگی می‌شوند، اما چنین اتفاقی برای هوا نمی‌افتد. تکنولوژی Nike Air هرگز متوقف نمی‌شود بلکه هر ساله با تحولی تازه و پیشرفت جدیدی مواجه می‌شود.

#### محصولات نایکی

نایکی مجموعه‌ای از محصولات مختلف را به فروش می‌رساند از جمله کفش و پوشاک برای فعالیت‌های ورزشی نظیر فوتبال، بسکتبال، دو، ورزش‌های رزمی، تنیس، فوتبال آمریکایی، بازی‌های ورزشی، گلف و تمرین‌های ورزشی برای مردان، زنان و کودکان. همچنین محصولاتسی برای تنیس، گلف، اسکیت‌بوردسواری، فوتبال، بیسبال، فوتبال آمریکایی، دوچرخه‌سواری، والیبال، کشتی، تشویق‌کنندگان، فعالیت‌های آبی، اتومبیلرانی و دیگر کاربردهای ورزشی و تفریحی. نایکی به خاطر عرضه لباس‌های مد روز شهری، در فرهنگ جوانان و هیپ‌هاپ مشهور و محبوب است. نایکی اخیرا برای تولید Nike+ با شرکت اپل همکاری کرده است، محصولی که از طریق ابزار رادیویی داخل کفش که به آپید نانو وصل است، عملکرد دونه را آیش می‌کند. این محصول با وجود ارائه آمار مفید، مورد انتقاد پژوهشگران قرار گرفته چراکه افراد می‌توانستند با استفاده از ذرات هوشمند پنهان شدنی کوچک، وسایل RFID، کاربر را از فاصله ۶۰ پایی در شبکه حسگر بی‌سیم شناسایی کنند.

#### تبلیغات و بازاریابی نایکی

امروزه قسمت اعظم بودجه بازاریابی نایکی صرف حمایت از تورنمنت‌های جهانی یا صرف حمایت از ورزشکاران انفرادی مانند رونالدوی برزیلی می‌شود. نایکی از طریق قراردادهای حمایت مالی، با ورزشکاران مشهور، تیم‌های حرفه‌ای و تیم‌های ورزشی، کالی، محصولاتش را تبلیغ می‌کند. مایکل جردن یکی از اولین و محبوب‌ترین تبلیغ‌کنندگان این برند بود. افزایش شهرت جردن در آن سال‌ها باعث شد نایکی وارد مرحله‌ای جدید شود و فروش شرکت به‌شدت افزایش یابد. او به‌قدری محبوب بود که همکاری خودش را با نایکی ادامه داد و خط تولید کفش‌هایی با نام ایر جردن را راه‌اندازی کرد.

چیزی که برند نایکی را از سایر رقابایش متمایز می‌کند قدرت سرمایه این برند است. این‌گونه است که ورزشکاران ممتاز دنیا همچون راجر فدرر، سرنا ویلیامز، مایکل جردن، لیونل مسسی، کوبی براينت، ماريا شاپارووا...و برند نایکی را برگزیده و از آن حمایت می‌کنند. شعار تبلیغاتی «فقط انجامش بده» هم در موفقیت نوین نایکی بسیار مؤثر بوده است. درواقع استراتژی تجاری و بازاریابی تهاجمی نایکی اغلب با رفتار تهاجمی تیم‌های ورزشی مقایسه می‌شود. «فقط انجامش بده» تنها جمله‌ای تبلیغاتی نبوده بلکه استراتژی بازاریابی و فلسفه کاری نایکی هم بوده است.

نایکی از تمام فرصت‌های موجود در بازار برای افزایش درآمد و ارائه محصولات خود استفاده می‌کند که ازجمله آنها می‌توان سرمایه‌گذاری در اقتصاد چین و ظهور پررنگ‌تر در تولید محصولات زنانه را نام برد.

#### نایکی و نوآوری، دو مفهوم جدایی‌ناپذیر

کمپانی نایکی یکسری محصول جدید از جمله یک کفش فوتبال



## ایستگاه بازاریابی

## چگونه تیم فروش خود را تقویت کنیم

به قلم: آنی پیلون کارشناس حوزه بازاریابی و فروش  
مترجم: امیر آلی علی

تقویت مداوم درست به مانند این است که فردی تیر خود را تیز نگه دارد. این امر باعث می‌شود تا وی بتواند هر نوع چوبی را بدون متحمل شدن به سختی زیادی، قطع و برش دهد. در این راستا شاید بتوان واحد فروش را مهمترین بخش یک شرکت تلقی کرد. علت این امر به این خاطر است که فروش، هدف نهایی تمامی اقدامات برندها محسوب می‌شود. تحت این شرایط سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان تیم شرکت را تقویت نمود؟ در این راستا ۴ مورد منتخب را بررسی خواهیم کرد با این حال پیش‌زمینه این امر، استخدام افرادی است که تمایل به پیشرفت را داشته باشند.

## ۱- امکان مطالعه را مهیا سازید

شما باید شرایطی را مهیا سازید که افراد بتوانند به منابع مختلفی دسترسی داشته باشند. درواقع یکی از بزرگ‌ترین سدهای افراد برای مطالعه مداوم، عدم دسترسی به منابع ارزشمند است. در این رابطه عامل قیمت بدون شک برای کارمندان، اهمیت بالایی خواهد داشت. این امر در حالی است که برای برندها، تخفیف‌های بسیار خوبی وجود دارد. در این راستا لازم است تا بودجه خود را به صورت کامل حرافه‌ای خرج کرده و با کاهش هزینه‌های اضافه، بدون شک فرصت چنین اقدامی را پیدا خواهید کرد. در این راستا حتی می‌توان از تجربه و دانش افراد تیم شرکت نیز استفاده نمود.

## ۲- از دوره‌های آنلاین کمک بگیرید

امروزه اینترنت به بخش جذابی‌ناپذیر زندگی هر فردی تبدیل شده است. درواقع این بستر امکانات فوق‌العاده‌ای را ایجاد کرده است که باعث خواهد شد تا بتوانید بدون نیاز به صرف زمان و هزینه زیاد، موارد موردنیاز را در تیم خود تقویت نمایید. در این رابطه نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که دوره‌های آنلاین، عملا مرزها را از بین می‌برد. به همین خاطر حتی کارمندان شما در خارج از کشور و با منطقه فعالیت، می‌توانند از آنها استفاده کنند. در این راستا با یک جست و جوی ساده می‌توانید به نمونه‌های مختلفی، دسترسی پیدا کنید، با این حال خود را صرفا به دوره‌هایی محدود نکرده و از وبینارها نیز غافل نشوید.

## ۳- تمرین داشته باشید

برای این امر که در یک زمینه کاملا موفق ظاهر شوید، لازم است تا تمرین داشته باشید. در این رابطه می‌توان تیم‌های ورزشی را مثال بسیار خوبی دانست. درواقع هر باشگاه قبل از هر بازی خود، بارها موارد در تمرین می‌کند. درواقع تیم فروش نیز باید چنین اقدامی را انجام دهد تا قدرت به اجرا درآوردن هر استراتژی را به دست آورد. درواقع نباید بیش از حد بر روی اطلاعات تئوری تیم خود، اتکا نمایید. در کنار این موضوع توجه داشته باشید که باید بر روی کار تیمی نیز تمرکز داشته باشید. در این رابطه می‌توان از افراد باتجربه برای مدیریت اقدامات، استفاده کرد.

## ۴- هرگز متوقف نشوید

در نهایت توصیه می‌شود که از شکست خود نهایت استفاده را داشته باشید. درواقع نباید تیم خود را محدود کنید. به آنها اجازه دهید که موارد جدید را یاد بگیرند. این موضوع باعث خواهد شد تا شاهد شگوفایی خلاقیت‌هایی باشید که شما را می‌تواند حتی به اندازه چند سال جلو بیندازد. همچنین ضروری است تا به تیم خود اعتماد داشته باشید و آنها را با چند نتیجه منفی، متوقف نکنید. درواقع هیچ چیز بدتر از متوقف شدن برای یک تیم فروش نخواهد بود، با این حال در صورت تداوم نتایج منفی، لازم است تا به دنبال جایگزین کردن افراد تیم خود باشید.

منبع: smallbiztrends.com



## ۶ مورد از اشتباهات رایج در بازاریابی



کاربری که در سایت بازاریاب است، برای خرید محصول شما ترغیب شود، پس از کلیک بر روی لینک محصول به وبسایت شما منتقل شده و در آنجا خریدش را انجام می‌دهد و پورسانت آن به بازاریاب تعلق می‌گیرد. در روش بازاریابی وابسته (Affiliate Marketing)، فروشنده تنها زمانی هزینه می‌کند که محصولاتش به فروش برسد و از طرف دیگر، بازاریاب‌ها با معرفی محصولات در سایت خود یا هر جای دیگر از جمله تالارهای گفت‌وگو، درآمدهای خوبی کسب می‌کنند. حال اگر قبل از اینکه خودتان محصولی را به فروش برسانید، اقدام به افیلیت مارکتینگ کنید، مثل این است که در یک کنفرانس حضور پیدا کرده و ناگهان شخصی از شما درخواست استعانه کند. شاید این کار خوبی به نظر برسد ولی شما تازه با این فرد ملاقات داشته‌اید و نمی‌توانید به سرعت به او اعتماد کنید. رویکرد افیلیت مارکتینگ به نظر آسان است چون می‌توانید از مخاطبان بازاریاب استفاده کنید، اما در انتخاب سایت بازاریاب تعجیل نکنید. باید ابتدا با آنها وارد ارتباط اولیه شوید. به خصوص اگر قصد برندسازی داشته باشید.

## سومین اشتباه رایج در بازاریابی، پیام‌های نامطلوب در شبکه‌های اجتماعی است

پیش از این در روش‌های موفقیت در کسب و کار و بازاریابی، بارها در مورد استفاده از مزایای شبکه‌های اجتماعی شنیده‌اید. اگر خواهیم بگوییم که اهمیت شبکه‌های اجتماعی در کسب و کارها، بسیار حیاتی است، ولی با این حال می‌توان گفت که یکی از ابزارهای مفید در بازاریابی محسوب می‌شود. حال اگر به شکل نادرستی از آنها استفاده شود، نقش سوئی خواهند داشت. به طور مثال فرض کنید که با رویکردی شبیه به اینکه بگویید: «هی، ما یک وب سایت جدید راهاندازی کرده‌ایم، به آن سر بزنید»، شروع کنید، قطعا برای مخاطب جذاب نخواهد بود. این چیزی است که «broadcasting» خوانده می‌شود. در واقع این واژه زمانی به کار می‌رود که شما به جای صحبت و توضیح برای افراد، به صورت ناگهانی مطلبی را به آنها گوشزد می‌کنید.

پيامی که با broadcasting همراه باشد، مدت زمان زیادی تاثیرگذار نخواهد بود. مردم دوست ندارند که چیزی را به آنها گوشزد کنید. آنها خواستار ارتباط با شما و برند شما هستند. پلتفرم‌های اجتماعی برای ارتباطات اجتماعی، طراحی شده‌اند. وقتی شما پیامی را broadcast می‌کنید، جلوی توانایی خود برای ارتباط با مخاطبان را گرفته‌اید. بازاریابی امروزه به رابطه‌ای که با مخاطبان تان ایجاد می‌کنید، بستگی دارد. اگر بر

بزرگان کسب و کار معتقدند که رویکرد مشترکی در بازاریابی دیده می‌شود. از این رو مهم نیست که چه هنجار صنعتی در زمان موردنظر وجود دارد، بلکه تنها باید به سوی بازار هدف متمرکز شد. تنها چیزی که در مورد مشتریان باید دانست، این است که آنها چه کسانی هستند؟ کجا زندگی می‌کنند؟ چه چیزی می‌خواهند؟ و ... پاسخ به این سوالات استراتژی بازاریابی را می‌سازد. در این میان بیشتر صاحبان کسب و کار معمولا مرتکب انجام اشتباهات رایجی در بازاریابی می‌شوند. با بررسی اشتباهات دیگران می‌توان از انجام آنها اجتناب کرد.

## نخستین اشتباه رایج در بازاریابی صرف هزینه زیاد برای تبلیغات است

بیشتر کارآفرینان در پرداخت هزینه برای تبلیغات عجله می‌کنند زیرا می‌خواهند به صورت خودکار و با سرعت بالا به نتیجه برسند. بهترین رویکرد این است که ابتدا با مشتریان خود یک رابطه ایجاد کنید. زمانی که شما آنها را بشناسید، بدانید کجا هستند، چگونه و کی به آنها دسترسی خواهید داشت و علاقه‌مندی‌های آنها چیست، به صورت هدفمندتری برای تبلیغات هزینه خواهید کرد.

البته تبلیغاتی که با صرف هزینه همراه هستند، برای بازاریابی، ارزشمند خواهند بود، ولی این تبلیغات هنگامی به اوج کمال و ارزشمندی خواهند رسید که هزینه کسب مشتری (CPA) آنها از ارزش طول عمر مشتری (CLV) کمتر باشد. اگر هزینه‌های شما بیشتر از ارزش مشتری باشد که به دست می‌آورد، کسب و کارتان متضرر خواهد شد. اگر هنوز نمی‌دانید که ارزش مشتری چیست، به سختی متوجه خواهید شد که در حال هدر دادن سرمایه خود هستید. تبلیغات پولی زمانی مفید خواهند بود که دریابید که چه معیارهایی برای شما ارزشمند هستند و اینکه بدانید چه مزایایی از کال-تو-اکشن‌ها (Call-to-Action) دریافت خواهید کرد.

دومین اشتباه رایج در بازاریابی، تعجیل در افیلیت مارکتینگ است هدف از انجام این کار توسعه یک رابطه با سازمان‌ها و شرکت‌های وابسته به شما و تمامی مخاطبین و مشتریان‌شان پیش از آنکه شما شروع به فروش محصول یا سرویس‌های‌تان به آنها کنید، است. شاید این نوع بازاریابی کار زیادی طلبد اما ارزشمند خواهد بود. در این روش کسب درآمد آنلاین، سانی به عنوان بازاریاب برای سایت شما بازدیدکننده می‌فرستد، اگر این بازدیدکننده از سایت شما خرید انجام دهد در این صورت درصدی از مبلغ فروش به بازاریاب تعلق می‌گیرد.

در واقع در وب سایت بازاریاب، محصولات شما تبلیغ می‌شود و اگر

## ۶ نشانه مهم بی توجهی به مشتریان و راه‌های حل این مشکل

تجربه خود نظری بدهند، باید راهی آسان و سریع طراحی کرده باشید تا بتوانند حرف خود را به گوش شما برسانند.

یکی از ساده‌ترین و درعین‌حال ناکارآمدترین روش‌ها استفاده از بخش «تماس با ما» است. در این بخش مشتریان درخواست خود را به‌صورت پیام متنی و آدرس ایمیل‌شان را برای پاسخگویی عوامل آن کسب‌وکار می‌نویسند. تجربه نشان داده است که پیام‌هایی که از این طریق ارسال می‌شوند، معمولا بی‌پاسخ می‌مانند. این کار باعث ایجاد حس نارضایتی در مشتریان می‌شود.

در سال‌های گذشته، با توجه به گسترش زیرساخت‌های ارتباطی و سهولت استفاده از شبکه‌های اجتماعی، بسیاری از کسب‌وکارهای موفق بخشی از پشتیبانی خود را به این فضا منتقل کرده‌اند.

به‌رحال از هر روشی که استفاده کنید، خیلی مهم است که مشتریان شما بتوانند تقریبا در هر ساعت از شبانه‌روز، به شخصی دسترسی داشته باشند تا بتوانند نظر و مشکلات خود را مطرح کنند.

## ۳. به نظرات مشتریان خود گوش نمی‌کنید

صرف طراحی یک کانال سریع و آسان برای دسترسی مشتریان به شما کافی نیست. شما باید افرادی را آموزش دهید تا بتوانند به‌شکل مطلوب با مشتریان ارتباط برقرار کنند و با آنها تعامل سازنده داشته باشند. اگر قرار باشد فقط شنونده شکایت‌ها باشید اما کاری نکنید، خیلی زود اعتبار خود را از دست خواهید داد.

پرسیدن سؤالات مناسب و بجا از مشتریان، هنگام گفت‌وگو با آنها، بسیار مهم است. این کار به شما در فهم ریشه مشکل و دستیابی به راه‌حل اساسی کمک می‌کند.

## ۴. اهداف و ارزش‌های کسب‌وکار تان را نادیده می‌گیرید

در شرایط ناپایدار اقتصادی، کسب‌وکارها کار دشواری برای حفظ اهداف و ارزش‌های تعیین‌شده دارند، اما باید بدانید که نادیده‌گرفتن آنها، ضربات جبران‌ناپذیری بر اعتبار برند و تصویر شما در ذهن مشتریان وارد می‌کند.

امروزه، مردم توجه زیادی به اهداف، ارزش‌های اخلاقی و کاری و

مسئولیت‌های اجتماعی شرکت‌ها می‌کنند؛ مثلا اینکه یک کسب‌وکار چه نگرشی به مسائل نژادی، حقوق اقلیت‌ها و محیط زیست دارد. پس لازم است که اهداف و ارزش‌های شرکت خود را برای کارکنان شفاف و روشن بیان کنید و آنها را در تبلیغات و عملکرد کسب‌وکار تان بگنجانید.

## ۵. بخش‌های مختلف کسب‌وکار شما هماهنگ نیستند

یکی از مسائلی که باعث نگرش منفی مشتریان درباره برند شما می‌شود، ناهماهنگی بین گروه‌های مختلف شرکت است. ایجاد هماهنگی بین بخش‌های مختلف، نه فقط در بحث مشتریان، بلکه در موفقیت کلی کسب‌وکار بسیار مهم است. لازم است که مشتری‌مداری به‌عنوان یک ارزش مهم برای همه بخش‌های شرکت تعریف و تبیین شود و نیز راهکارهای سریع و مؤثر برای پاسخگویی به مشتریان در همه بخش‌ها فراهم شود.

## ۶. شفاف نیستید!

در سال ۲۰۱۹، یک شرکت تحقیقاتی نتایج بسیار مهمی را منتشر کرد. براساس یافته‌های آنها، ۸۰ درصد مشتریان پیش از استفاده از خدمات یا محصولات یک شرکت، باید به آن اعتماد کافی داشته باشند. بهترین روش برای جلب این اعتماد، شفافیت است. کسب‌وکارهایی که اهداف، ارزش‌ها، سهامداران و صورت‌های مالی و مالیاتی خود را مخفی می‌کنند، نمی‌توانند اعتماد مشتریان را جذب کنند. ترتیبی بدهید تا به‌طور مرتب، اوضاع و احوال شرکت و کسب‌وکار تان را به گوش مشتریان برسانید. در مواجهه با بحران‌ها، صادقانه و شفاف عمل کنید. مسئولیت اشتباهات تان را بپذیرید و در صد جبران آنها برآید.

## جمع‌بندی

هر تجارتي براساس ارتباط و اعتماد استوار است. قاعده ساده‌ای دارد: اگر برای مشتریان خود احترام و ارزش قائل شوید، آنها هم در واکنش به شما همین کار را خواهند کرد. ایجاد یک رابطه پایدار نقش بسیار مهمی در موفقیت کسب و کار شما دارد.

منبع: forbes/chetor



## چگونه استرس کارمندان تازه‌کار را کاهش دهیم

به قلم: انجمن کارآفرینان جوان

مترجم: امیر آل‌علی

یکی از استرس‌زاترین شرایط برای هر کارمندی، روزهای نخست حضور در شرکت جدید است. در این راستا شما به عنوان مدیر شرکت می‌توانید شرایط را تا میزان بالایی بهبود بخشید. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که عدم فعالیت شما در این زمینه حتی ممکن است منجر به درگیری میان تیم کاری نیز بشود. در واقع نمونه‌های متعددی از این مسئله تا به امروز رخ داده که باید از آن تجربه کسب نمایید، با این حال این اقدام ابتدا سخت نبوده و به سادگی قابل اجرا است. در این راستا چند نمونه کاملا کاربردی و تاثیرگذار را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

## ۱- جلسه‌ای خصوصی داشته باشید

قبل از آنکه بخواهید یک کارمند را به تیم شرکت خود معرفی نمایید، بهتر است که جلسه‌ای خصوصی داشته باشید تا در رابطه با موضوعات مختلف صحبت کنید. در این راستا توصیه می‌شود که برخی از اطلاعات و نقشه شرکت را در اختیار کارمند قرار دهید و در رابطه با فرهنگ سازمانی صحبت نمایید. همچنین می‌توانید اطلاعاتی کلی در رابطه با سایر کارمندان را در اختیار فرد قرار دهید و به سوالات احتمالی پاسخ دهید. این امر باعث خواهد شد تا افراد بیش از حد ناشناخته نباشند و بهتر بتوانند خود را در هنگام معرفی همگانی، آماده نمایند.

## ۲- تیم‌بندی انجام دهید

برای این امر که کارمند جدید شرکت بهتر بتواند با شرایط جدید وقف پیدا کند، توصیه می‌شود که آنها را با جدیدترین فردی که قبلا استخدام شده است، در یک گروه قرار دهید. در واقع چنین فردی می‌تواند اطلاعات بسیار خوبی را در اختیار فرد قرار دهد و به فرد مذکور، کمک‌های بسیار خوبی را براساس تجربه خود نماید، با این حال شما باید انگیزه‌ای را برای کارمندی که قرار است همکاری‌تان باشد، در نظر بگیرید تا انگیزه لازم وجود داشته باشد. همچنین نظارت کلی را فراموش نکنید تا نسبت به درست بودن همه چیز، اطمینان داشته باشید.

## ۳- لحن دوستانه را فراموش نکنید

هیچ چیز بهتر از وجود مدیری نیست که با لحنی مهربان و صمیمی با کارمند جدید خود صحبت می‌کند. در این راستا توصیه می‌شود که تمرین‌هایی را برای تیم شرکت داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا تمامی افراد بتوانند به خوبی در راستای خوش‌آمدگویی به کارمندان جدید، رفتار نمایند. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که از همان روز اول، به کارمند اجازه شروع فعالیت را بدهید. این امر باعث خواهد شد تا پس از ایجاد آمادگی ذهنی، اقدامات عملی را نیز انجام دهند. تحت این شرایط احتمال بروز خطا به کمترین میزان ممکن خواهد رسید. در نهایت فراموش نکنید که به هر صورتی که با افراد رفتار نمایید، آنها را به سمت اقداماتی مشابه سوق خواهید داد.

## ۴- بازبینی داشته باشید

اگرچه احتمالا شما توجه فردی به کارمندان خود ندارید و آنها را در انجام کارها کاملا آزاد می‌گذارید، با این حال این موضوع برای کارمندان جدید کاملا متفاوت بوده و لازم است تا بالاترین توجهات را به آنها داشته باشید. در این راستا عملکرد آنها را مورد بررسی قرار دهید تا در صورت وجود مشکل، برنامه‌ریزی انجام شود. همچنین تا ماه نخست فعالیت، کارمند جدید باید بتواند به شما دسترسی کامل را داشته باشد. در این راستا صورتی بودن، راز موفقیت بوده و لازم است تا توقعات واقع‌بینانه داشته باشید. در واقع کارمندان جدید به یک مربی دلسوز به جای منتقدی جدی، نیاز دارند.

منبع: smallbiztrends.com

## آیا کارمندان برنامه‌ریزی لازم جهت حضور طولانی مدت در یک شرکت را دارند؟

به قلم: سامسون هالیبوسوس نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار

مترجم: امیر آل‌علی

در شرایطی که بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که اولویت اول کارمندان، حضور طولانی مدت در یک شرکت است، با این حال جدیدترین آمار منتشرشده در این زمینه حاکی از آن است که در حدود ۷۵ درصد کارمندان، برنامه‌ای برای بیش از ۵ سال ندارند. همین امر باعث می‌شود تا هر شرکتی با چرخان‌های جدی در زمینه نیروی کاری خود مواجه باشد. در این رابطه اگرچه دلایل مختلفی وجود دارد، با این حال ابتدا برای شما به عنوان مدیر شرکت، این موارد اهمیتی نداشته و لازم است تا تمرکز خود را بر روی راهکارها قرار دهید. در این راستا توصیه می‌شود که در قراردادهای خود، به دنبال بیش از ۱۰ سال باشید. در واقع هماهنگی عاملی است که طی چند سال به دست می‌آید و این امر باعث خواهد شد تا از دست دادن افراد، صرفا به معنای رفتن یک یا چند کارمند نباشد. بدون شک این مسئله عملکرد سیستم را مختل خواهد کرد. همچنین نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که همواره باید میزان رضایت کارمندان را بسنجید. در واقع هیچ عملی نمی‌تواند یک کارمند را مجبور به ماندن در شرکت نماید. با این حال در صورتی که تمامی تلاش خود را برای جلب رضایت آنها انجام داده باشید، بدون شک احتمال این امر بسیار کم خواهد بود. در کنار این موضوع توجه داشته باشید که اقدامات شما باید براساس اولویت‌ها باشد. برای مثال تا زمانی که کارمندان از درآمد خود احساس رضایت را به دست نیاورند، بدون شک سایر اقدامات، تاثیر چندانی را نخواهد داشت. همچنین لازم است تا نگاهی شخصی به کارمندان خود داشته و از مدیریت کلی آنها خودداری نمایید. برای مثال ممکن است برخی از کارمندان از انگیزه رشد بیشتری برخوردار باشند، تحت این شرایط عدم توجه ویژه شما، بدون شک زمینه جدایی را مهیا می‌کند.

منبع: smallbiztrends.com



آن اشتباه نکنید. به جای نوشتن «تماس با جیم»، جزئیات را در لیست خود وارد کنید مانند «تماس با ۵۵۵۵۵۵ برای صحبت با جیم و پاسخ به سوالات درباره سری داده.»

در این مسیر مسدود کردن محرک‌های خارجی مفید خواهد بود و می‌توانید با چنین اقدامی روی کارهای سخت تمرکز کنید. اگر تمام این اقدامات را انجام دهید، برای مدت زمان بیشتری در حالت تچان باقی می‌مانید.

## پاسخگو و مسئولیت‌پذیر باشید

زمانی که در دفتر مشغول به فعالیت هستید و با همکاران خود محاصره شده‌اید، حس مسئولیت و پاسخگویی به شما منتقل می‌شود. اگر کار خود را انجام ندهید، کارکنان به چنین موضوعی پی می‌برند، اما کار از خانه متفاوت است. در حالی که محیطی مانند خانه می‌تواند خلایقیت برخی افراد را افزایش دهد، برای برخی باعث حواس‌پرتی می‌شود.

اگر در انجام کارها در خانه با مشکل روبه‌رو می‌شوید و در مدیریت زمان موفق نیستید، به توصیه «این تباوت»، مدیرعامل «Goalry and Loanry» توجه کنید:

«زمانی که در خانه هستید، به یک برنامه پایبند باشید. اگر با افراد دیگری زندگی می‌کنید، به آنها بگویید که اگر حواس‌تان پرت شد به شما چنین موضوعی را گوشزد کنند. حواس همه ما پرت می‌شود، اما باید به خود آموزش دهیم که از آن جلوگیری کنیم.» بسیاری از ما تا زمان شیوع ویروس کرونا دورکاری را تجربه نکرده بودیم و این احتمال وجود دارد که هنگام کار در خانه تمرکز کافی نداشته باشیم. ما باید بتوانیم علاوه بر انجام کارهای خود، زمانی را برای خانواده، دوستان و کارهای دیگر اختصاص دهیم و به همین علت مدیریت زمان اهمیت بالایی دارد.

منبع: Fast Company/digiato

که ۲۵ درصد زمان مفید تیم است. اگر تعداد این جلسات افزایش پیدا کند، ۳۰ تا ۵۰ درصد تایم هفتگی کارکنان در همین جلسات تلف خواهد شد، در همین راستا می‌توان آنها را کاهش داد.»

## جابه‌جایی میان وظایف مختلف را متوقف کنید

«تچان» یا «Flow State» در ماه آوریل در موتور جست‌وجوی گوگل محبوبیت بالایی داشت که علت آن مربوط به دورکاری افراد می‌شود و آنها سعی در بهینه کردن زمان خود در خانه داشتند. تچان به یک حس در شرایط مناسب گفته می‌شود که در کار به صورت کامل غوطه‌ور می‌شوید، مانند روزهایی که کد یا محتوای بازاریابی را به راحتی از مغز خود به کامپیوتر منتقل می‌کنید.

اگرچه این حالت برای انجام کارهای دشوار ایده‌آل است، اما به راحتی نمی‌توان به صورت مداوم به آن دست پیدا کرد. سه راهکار زیر می‌توانند به شما در این راه کمک کنند:

- محرک‌های داخلی را ساکت کنید.
- محرک‌های خارجی را مسدود کنید.
- از فرآیندهای تمرین ذهن استفاده کنید.

اجازه دهید درباره مورد سوم بیشتر صحبت کنیم، چراکه پیچیده‌تر از موارد دیگر است. برای اینکه کارها به بخشی از حافظه شما تبدیل شوند، باید مغز خود را با وظایف موردنیاز تمرین دهید. همانطور که برای درست کردن یک ساندویچ به صورت خودکار می‌توانید مراحل را انجام دهید، برای برخی از کارها نیز نیازی به فکر کردن ندارید.

موسس «Productivityist»، «مایک وردی» نقطه مقابل این فرآیندهای ذهنی خودکار را «ذهن مبتدی» معرفی می‌کند. به گفته او، افراد می‌توانند کارهای ساده زیادی را انجام دهند تا در جریان کارهای روزمره خود به حالت تچان دست پیدا کنند. برای مثال مهم است افعال را به صراحت در لیست انجام کارها بنویسید تا با ذهن مبتدی خود در

محققان دانشگاه «کالیفرنیا، ارواین» به این موضوع پی برده‌اند که کارکنان دفاتر هر ۳ دقیقه و ۵ ثانیه دست از کار می‌کنند و ۲۳ دقیقه و ۱۵ ثانیه طول می‌کشد تا دوباره کار خود را شروع کنند.

به گزارش دیجیاتو، این اختلالات باعث هدر رفتن سالانه ۲۸ میلیارد ساعت می‌شود و یک تریلیون دلار به اقتصاد آمریکا ضربه می‌زند. در همین راستا مدیریت زمان اهمیت بالایی دارد و باید روی تقویت آن تمرکز کنید.

افراد چگونه می‌توانند مهارت مدیریت زمان خود را تقویت کنند و کمتر میان وظایف مختلف جابه‌جا شوند تا همچنان متمرکز باقی بمانند؟ برای پاسخ به این سوال همراه ما باشید.

## تقویم خود را بررسی کنید

اگر نمی‌دانید زمان شما چگونه سپری می‌شود، به تقویم خود نگاه کنید. در کجا بیشتر زمان شما سپری می‌شوند؟ اگر این محل، جلسات است که باید تمام آنها را ارزیابی کنید تا مواردی که چندان مفید نیستند، از تقویم شما حذف شوند تا عملکرد موفق‌تری در زمینه مدیریت زمان داشته باشید. حتی کوچک‌ترین وقفه‌ها نیز به مرور زمان جمع می‌شوند و بخش زیادی از زمان شما را می‌گیرند. مدیر سایت «Hubstaff»، «کاترین وب» در این زمینه اعلام کرده:

«جلسات غیرضروری یکی از بزرگ‌ترین دلایل اتلاف وقت است که در زمان دورکاری با آن مواجه می‌شویم. از آنجایی که اخیرا بسیاری از کمپانی‌های برای اولین بار شروع به دورکاری کرده‌اند، بسیاری از مدیران برای اطلاع از شرایط با کارکنان خود جلسه تشکیل می‌دهند. برخی تیم‌ها روزانه ۲ یا ۳ جلسه کوتاه دارند که هر کدام از آنها یک ساعت طول می‌کشد. به جای این وقفه‌ها، می‌توان کار مفید انجام داد و علاوه بر این، چنین وقفه‌هایی تمرکز تیم روی اولویت‌ها را دشوارتر می‌کند. دو جلسه کوتاه روزانه باعث ۱۰ ساعت وقفه هفتگی در کار می‌شود

## کدامیک برای استارت‌آپ‌ها بهتر است: انتخاب رهبر از درون تیم یا استخدام آن؟

درست کردن پیچیدگی‌های اضافه وجود دارد.

## انتخاب رهبر از درون تیم

از نظر Procopio تجربه کسی که یک سال درون تیم بوده، به اندازه سه سال افراد خارج از شرکت ارزش دارد. در صورتی که مثل بعضی از استارت‌آپ‌ها در همان اول نقش‌ها و سمت‌ها را با عناوینی مثل «مدیران اجرایی» (C-level) و معاون ارشد (VP-level) پر نکرده باشید، دست‌تان باز خواهد بود.

خود او ترجیح می‌دهد تا زمانی که اعضای تیم به حدود ۱۰ تا ۲۰ نرسیده این عناوین را به کسی اعطا نکند چراکه با گذشت زمان مشخص می‌شود کدام فرد شایسته دریافت چه عنوانی است؛ مثلا اگر اعضای گروه «تیم» را به عنوان رهبر پذیرفته‌اند، می‌توانید رسماً او را به عنوان مدیرعامل برگزینید.

البته این روش هم همیشه جواب نمی‌دهد. اگر فرد موردنظر آماده پذیرش مسئولیت‌ها نبوده و توان استفاده درست از اختیارات را نداشته باشد مشکل بزرگی به بار خواهد آمد. همیشه در نظر داشته باشید که یک مدیر اجرایی در نهایت باید توان هدایت ده‌ها و چپسای صدها نفر با وظایف ویژگی‌های مختلف را داشته باشد.

اگر شرکت به سرعت در حال رشد است و باید هرچه سریع‌تر مدیران را انتخاب کنید، دوردرباستی‌ها را کنار گذاشته و شفاف عمل کنید. از همان اول با افراد درباره انتظاراتی که در مقام مدیر از آنها دارید صحبت کرده و تاکید کنید که در هر مرحله از رشد باید صلاحیت خود برای حفظ موقعیت اثبات کنند.

## ارشدیت را با رهبری اشتباه نگیرید

این دقیقا مخالف آن چیزی است که در بالا گفتیم. یعنی لزوما یک سال تجربه حضور در استارت‌آپ چند برابر تجربه افراد بیرون از آن ارزش ندارد.

به ندرت تمامی هسته اولیه یک استارت‌آپ از رهبران شکل می‌گیرد و معمولا از ۱۰ تا ۲۰ نفر اولیه و حتی بنیانگذاران اصلی یک یا دو نفر

رهبر، چند نفر مدیر میانی و بقیه هم زنبور کارگر هستند. از این رو نباید تصور کنید صرف حضور در هسته اولیه راهاندازی کسب و کار بدین معنا است که فرد باید نقش رهبری داشته باشد. گماردن افراد فاقد صلاحیت در نقش مدیر و رهبر خیانت به خود آنهاست و در عوض باید با تشویق آنها به کسب مهارت‌های جدید بستری را برای رشدشان فراهم کرد. اگر هم می‌خواهید به این افراد پاداش دهید این کار را با پاداش مادی یا سهم انجام دهید نه عنوانی که سزاوارش نیستند.

## هم‌زمان تعداد زیادی رهبر استخدام نکنید

از قدیم گفته‌اند دو ششیر در یک اقلیم نمی‌گنجند، حالا تصور کنید حضور تعداد زیادی کارشناس که خود را متخصص می‌دانند در یک استارت‌آپ می‌تواند چه فاجعه‌ای به بار آورد. برگزاری جلسات با حضور آنها می‌تواند به استدلال‌های ناتمام هر یک در مورد تجارب قبلی منجر شود و احتمالا در نهایت هر کدام ساز خود را خواهند زد. در صورتی که تعداد کارکنان استارت‌آپ کمتر از ۲۰ نفر است در هر دور استخدام به همکاری با یک نفر بسنده کنید.

حتی زمانی که دست به استخدام مدیران کارکنسته می‌زنید آنها را با افرادی که سابقه زیادی در شرکت دارند همراه کنید. شاید این مدیران تجربه زیادی در چننه داشته باشند اما بدین شکل سریع‌تر و بهتر با چم و خم کسب و کار شما آشنا خواهند شد.

## استخدام رهبران رشددهنده به جای بزرگان صنعت

از نظر این کارشناس بهتر است به جای فردی که تنها در یک صنعت سابقه دارد، افرادی را استخدام کنید که مهارت خود در رشد دادن استارت‌آپ‌ها با حوزه‌های کاری مختلف را ثابت کرده‌اند. در ثانی فراموش نکنید شما به عنوان یک استارت‌آپ قرار است شرکت‌های با ساختار سنتی و سابقه چندین را به چالش بکشید نه اینکه روش آنها را کپی‌برداری کنید؛ از این رو رهبرانی را استخدام کنید که آمادگی انجام این کار و مهارت آن را داشته باشند.

منبع: BuiltIn/digiato



مشاور مدیرعامل ایمیدرو اعلام کرد:

## افزایش بودجه منطقه ویژه اقتصادی پارسین در سال ۹۹ پروژه بندر پارسین با تدبیر ایمیدرو احیا شد

**بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز:** سید علی اصغر علامه مشاور رئیس هیات عامل در مناطق ویژه ایمیدرو (کاشان، لامرد، پارسین و خلیج فارس) در جریان بازدید روند ساخت بندر پارسین، گفت: بندر منطقه ویژه اقتصادی پارسین از پروژه های عظیم سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) است که این پروژه با تدبیر رئیس هیات عامل ایمیدرو احیا شد و در نشست پایش پروژه ها از اهمیت ویژه ای برخوردار است. وی ادامه داد: علاوه بر مولفه های حمایتی و معافیتهای گمرکی و مالیاتی مناطق ویژه، تکمیل طرح عظیم بندر تخصصی صنعتی معدنی

پارسین مزیتی پرکاربرد و مهم در افق سرمایه گذاران برای حضور در این پهنه اقتصادی محسوب می شود. علامه از آماده شدن اسکله ۵ بندر پارسین خبر داد و گفت: فاز نخست این بندر، ظرفیت تخلیه و بارگیری ۹ میلیون تن کالا را دارد و افتخاری برای کشورمان خواهد بود که محصولات کلیدی آلومینیوم، سیمان و سایر تولیدات صنایع معدنی از بندر پارسین به بازارهای خارجی عرضه شود و آن چیزی که امروز اهمیت ساخت این بندر برای نقش آفرینی در معادلات بین المللی و حمل و نقل جهانی را دوچندان ساخته نیز موقعیت استراتژیک بندر پارسین و طراحی و جامعای صنایع بزرگ انرژی بر، پتروشیمی، فولاد، آلومینیوم و سیمان واقع در مناطق ویژه اقتصادی پارسین و لامرد است. مشاور رئیس هیات عامل ایمیدرو در حوزه مناطق ویژه اقتصادی بیان کرد: در سخت ترین شرایط اقتصادی کشورمان، این پروژه بندری با همت متخصصان داخلی در حال ساخت است. پیشرفت ساخت بندر سبب شده تا سرمایه گذاران زیادی به حضور در منطقه ویژه اقتصادی پارسین ترغیب شوند که در راستای تحقق جهش تولید و منویات مقام معظم رهبری، ایمیدرو بودجه عمرانی سال ۹۹ این منطقه را به حدود ۳۰۰ درصد افزایش داد و می طلبد که مدیران منطقه ویژه تلاش کنند تا این بودجه جذب و برای ایجاد زیرساختها هزینه شود.



معاون دریایی اداره کل بندر و دریانوردی استان بوشهر:

## عملیات مقابله با آلودگی در اطراف جزیره خارگ آغاز شد

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز:** معاون دریایی اداره کل بندر و دریانوردی استان بوشهر گفت: عملیات پاکسازی لکه نفتی در غرب سکوی نفتی ایوئر (واقع در اطراف جزیره خارگ- خلیج فارس) آغاز شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بندر و دریانوردی استان بوشهر، محمد قاسمی در تشریح این عملیات اظهار داشت: به دنبال دریافت تصاویر ماهواره‌ای از مرکز کمک‌های متقابل در موارد اضطراری در دریا مینی بر رویت لکه آلودگی در غرب سکوی نفتی ایوئر بلافاصله برنامه ریزی و هماهنگی برای انجام عملیات مهار و پاکسازی آلودگی نفتی انجام شد. وی بیان کرد: در این راستا عملیات

بارگیری تجهیزات مقابله با آلودگی شامل بوم فراساحلی و اسکیمبر و بیش از ۳۰ بشکه مواد امحا کننده دیسپرنت بر روی شناور خلیج فارس انجام شد. قاسمی عنوان کرد: تجهیزات به همراه کارکنان عملیات مقابله با آلودگی دریا به موقعیت گزارش شده اعزام شدند. وی گفت: هماهنگی جهت اعزام یدک کش از بندر امام انجام شده و شناور ناجی ۸ در ساعت ۵:۳۰ از بندر خارک برای پایش آلودگی به موقعیت اعزام شد. قاسمی عنوان کرد: در ساعت ۸:۰۰ صبح ناجی ۸ لکه آلودگی را به صورت وسیع و پراکنده رویت کرد. وی افزود: همزمان شناور صیور ۲ از بندر امام خمینی برای مشارکت در عملیات مهار و پاکسازی به موقعیت اعزام شد. قاسمی گفت: با برنامه ریزی انجام شده، عملیات بوم اندازی و استفاده از امحاکننده های شیمیایی توسط یدک کش های مجهز به بازوی پاشش مواد زایل کننده نفت در دستور کار قرار دارد.



## بازدید معاون ریاست جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور از فاز دوم مسکن مهر رشت

**رشت- زینب قلیپور:** دکتر نوبخت معاون ریاست جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور به همراه دکتر زارع استاندار گیلان جهت بررسی زیرساختها از فاز دوم مسکن مهر رشت بازدید نمودند. در این بازدید سیدمحسن حسینی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان گیلان توضیحاتی درخصوص پروژه های آب و فاضلاب این منطقه ارائه نمود و گفت: اولویت اول در فاز دوم مسکن مهر، اجرای شبکه جمع آوری فاضلاب به طول ۵۲۰۰ متر با اعتبار ۵۵ میلیارد ریال بود که به اتمام رسید و همچنین در حوزه آبرسانی ، اجرای شبکه توزیع آب در فاز دوم مسکن مهر رشت به ارزش ۲۵ میلیارد ریال در اولویت قرار دارد که در مرحله عقد قرارداد میباشود. همچنین قلیپور برای تکمیل کل پروژه های فاز دوم مسکن مهر رشت اعم از آب و فاضلاب، ۲۵۰ میلیارد ریال اعتبار نیاز است که با تامین اعتبارات مورد نیاز عملیات اجرایی آغاز خواهد شد.

درافشانی:

## هنرمندان ۲۲ استان کشور در مسابقه منطقه ای خوشنویسی خط عشق شرکت کردند

**قزوین -** خبر نگار فرصت امروز: درافشانی، معاون شهردار و رئیس سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین گفت: هنرمندان ۲۲ استان کشور در مسابقه منطقه ای خوشنویسی «خط عشق» شرکت کردند. به گزارش روابط عمومی سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری، محمد درافشانی با اعلام این خبر افزود: مسابقه منطقه ای خوشنویسی «خط عشق» به مناسبت دهه اول محرم و سوسومین هفته فرهنگی قزوین توسط سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری با مشارکت انجمن خوشنویسان قزوین در فضای مجازی برگزار شد. وی اظهار کرد:



مسابقه منطقه ای خوشنویسی «خط عشق» با موضوع محرم و عاشورای حسینی در سه رشته نستعلیق، شکسته نستعلیق و خط تحریری (خط خودکاری) برگزار شد. درافشانی خاطر نشان کرد: خوشنویسی یکی از بهترین ابزارهایی است که با استفاده از آن می توان گزاره های دینی به ویژه فرهنگ عاشورا را به شهروندان و به خصوص نسل جوان منتقل کرد. لذا برگزاری این مسابقه خوشنویسی در دهه اول محرم در دستور کار سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری قرار گرفت. وی در ادامه گفت: ۷۵ اثر به بخش نستعلیق، ۳۴ اثر به بخش شکسته نستعلیق و ۸۵ اثر به بخش خط تحریری از ۲۲ استان کشور به دبیرخانه مسابقه خوشنویسی «خط عشق» ارسال شده است. این مقام مسئول افزود: کیفیت آثار ارسالی به دبیرخانه از سوی هیئت داوران بسیار مطلوب ارزیابی شده است که این امر بیانگر بالا بودن سطح کیفی مسابقه خوشنویسی «خط عشق» است.

## مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای ایلام از صدور ۶۰۳ فقره پروانه

### عبور ترافیکی در استان خبر داد

**ایلام- منصوری-** نورالله دلخواه با بیان این مطلب اظهار داشت: این میزان پروانه عبور ترافیکی ویژه ناوگان باری در مدت ۵ ماهه امسال در این استان صادر شده است. وی با بیان اینکه در مدت مشابه سال ۹۸ نیز ۷۵۲ فقره به ثبت رسیده است، افزود: این رقم ۲۰ درصد کاهش یافته است. دلخواه عنوان کرد: سرعت، ساعت و مسیر مجاز از جمله مواردی است که در پروانه ترافیکی اثر به بخش نستعلیق، ۳۴ اثر به بخش شکسته نستعلیق و ۸۵ اثر به بخش خط تحریری از ۲۲ استان کشور به دبیرخانه مسابقه خوشنویسی «خط عشق» ارسال شده است. این مقام مسئول افزود: کیفیت آثار ارسالی به دبیرخانه از سوی هیئت داوران بسیار مطلوب ارزیابی شده است که این امر بیانگر بالا بودن سطح کیفی مسابقه خوشنویسی «خط عشق» است.

## افزایش ۳ برابری ارزش سهام پتروشیمی شازند

**اراک - خبرنگار فرصت امروز:** ابراهیم ولدخانی مدیرعامل پتروشیمی شازند؛ سهام پتروشیمی شازند سهام پایدار و بنیادی است و همانند برخی از سهام ها حبابی نیست و تأکیدی می کند از فروردین ماه سهام شرکت بیش از ۱۰۰ درصد رشد داشته است و نسبت به مدت مشابه سال گذشته نیز ارزش سهام ۳ برابر شده است. به گزارش ایران پترونات مدیرعامل پتروشیمی شازند تأکید کرد: هیچکدام از شرکت های پتروشیمی کشور تنوع محصولات این شرکت را ندارند بنابراین سهام پتروشیمی شازند سهامی پایدار است و سهامداران نسبت به حفظ سهام خود با دلس و حوصله عمل کنند و هیچگونه نگرانی از این بابت نداشته باشند. وی گفت: شرکت شازند سرمایه گذاری گروه توسعه ملی به عنوان سهامدار عمده شرکت همه تلاش خود را جهت حمایت انجام داده است و این شرکت تلاش کرده است تا سهام شازند دچار مشکل نشود.

با برگزاری مجمع عمومی صاحبان سهام؛

## بودجه سال ۹۹ آبفا آذربایجان شرقی به تصویب رسید



**آذربایجان شرقی - فلاح:** جلسه مجمع عمومی صاحبان سهام شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی با حضور جانباز رئیس مجمع و مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و خشایی معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، دستور جلسه مجمع، شامل بودجه سال ۱۳۹۹ شرکت آبفا استان و همچنین صورتهای مالی طرح های تملک دارایی های سرمایه ای سال ۹۷ بود که به تصویب اعضاء رسید. در این جلسه که بصورت ویدئوکنفرانس برگزار شد، جانباز رئیس مجمع عمومی، خشایی معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به همراه هیئت همراه در شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و همچنین مدیرعامل آبفا استان و اعضای هیئت مدیره شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی و نماینده سهام شهادری و نماینده حسابرسی حضور داشتند. در ابتدای این جلسه، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی گزارشی از عملکرد و فعالیت های هیئت مدیره این شرکت در سال ۹۸ و برنامه های سال ۹۹ را قرائت کرد. همچنین حسابرس مستقل و بازرس سازمان حسابرسی گزارشی صورت های مالی طرح های تملک دارایی سال ۱۳۹۷، ارائه کرد و در نهایت بودجه سال ۹۹ و صورت های مالی طرح های تملک دارایی سال ۹۷ به تصویب اعضاء مجمع رسید. لازم به ذکر است

بر اساس اعلام شرکت آبفا استان، در پایان جلسه مجمع عمومی، جانباز و خشایی معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی و عضو هیئت مدیره شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور از مدیرعامل، کارکنان و همچنین صاحبان سهام شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی به خاطر تلاش های بعمل آمده در خصوص عملکرد مطلوب شرکت و قدردانی کردند.

**بررسی طرح های تامین آب شرب شبستر**  
در دیدار نماینده مردم شبستر در مجلس شورای اسلامی، و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، مسائل و مشکلات مربوط به منطقه شبستر و شهرهای تابعه در خصوص

رئیس روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب :

## موزه نفت مسجدسلیمان، مقوم هویت و زمینه ساز توسعه مسجدسلیمان است

مسجدسلیمان بر مبنای گردشگری صنعتی باشد و به موازات آن، نقش آفرینی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در حوزه ی مسئولیت های اجتماعی نیز بسیار تمرینش بوده و خواهد بود. عضو کمیته مسئولیت های اجتماعی شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب همچنین به ارائه خدمات مختلف شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در حوزه ی مسئولیت های اجتماعی اشاره کرد و گفت: بدون شک ارائه ی خدمات در حوزه های مختلف عمرانی ، فرهنگی ، اجتماعی ، آموزشی ، ورزشی و بهداشتی در چارچوب نظامنامه CSR وزارت نفت، گویای خدمتگزاری صنعت نفت به مردم است. مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان نیز طی سخنانی با تقدیر از همکاری و نگاه همیشه مثبت مدیرعامل و اعضای هیأت مدیره شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب به شهر مسجدسلیمان گفت: با وجود محدودیت های مالی و شرایط سخت اقتصادی، توانسته ایم با اولویت بخشی به برخی پروژه ها همچون احداث پل های بزرگ بتنی ورودی شهر سرعت اجرایی خوبی ببخشیم و بزودی شاهد اجرای عملیات تعریض باقیمانده از مسیر ورودی شهر مسجدسلیمان از سمت اهواز به منظور ایمن بخشی مسافرت شهروندان باشیم.



**اهواز - شبنم قچاوند:** رئیس روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و نماینده مدیریت موزه ها و مرکز اسناد صنعت نفت در شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب، در بازدید از زادگاه نفت در جلسه ای با مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ، ضمن بررسی و چاره جویی مسایل و مشکلات مربوط به این حوزه، موزه نفت مسجدسلیمان را مقوم هویت این شهر و زمینه ساز توسعه ی منطقه دانست. رئیس روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و نماینده مدیریت موزه ها و مرکز اسناد صنعت نفت در شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب، در بازدید از زادگاه نفت در جلسه ای با مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ، ضمن بررسی و چاره جویی مسایل و مشکلات مربوط به این حوزه، موزه نفت مسجدسلیمان را مقوم هویت این شهر و زمینه ساز توسعه ی منطقه دانست. مهندس شهمردان وردک در این جلسه از اهتمام مهندس قیاد ناصری، دکتر اکبر نعمت الهی، دکتر فرشید خدادادیان، مهرداد آقابگی مدیر مهندسی و ساختمان ، ایوئر شجاعی برجنوی رئیس موزه و قاسم صالحی مورکانی رئیس روابط عمومی شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان در رفع چالش های اجرای پروژه ساختمان اصلی موزه اکتشاف ، حفاری و تولید نفت

مدیرعامل شرکت گاز مازندران خبر داد :

## استمرار عملیات گازرسانی به ۱۸۵ روستای کوهستانی مازندران



و بقیه لوله گذاری ۶ تا ۱۲ اینچ است. وی افزود: شهرهای پول و کجور و روستاهای بخش کجور و دیگری برای بخش بلده شهرستان نور لوله گذاری می شود. مدیرعامل شرکت گاز مازندران بر سرعت اجرای این پروژه تأکید کرد و اظهار داشت: در راستا کاهش زمان این پروژه به چهار فاز تقسیم شده است تا هر پیمانکار به صورت جداگانه هر فاز پروژه را اجرا کند. وی افزود: گازرسانی به این مناطق با توجه به کوهستانی و صعب العبور بودن روستاها حداکثر تا ۲ سال آینده به بهره برداری می رسد ، اما به دلیل نزدیکی فاصله بخش کجور به ونوش ، مردم این بخش زودتر از بخش بلده و منطقه چلاو امل از نعمت گاز بهره مند خواهند

**ساری -دهقان:** مدیرعامل شرکت گاز مازندران از تکمیل طرح گازرسانی به سه شهر و ۱۸۵ روستای کوهستانی و سخت گذر شهرستان های نوشهر، نور و امل با اعتبار یکپارز میلیارد تومانی حداکثر تا ۲ سال آینده خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، "جعفر احمدپور" در جلسه بررسی پروژه گازرسانی به بخش کجور در نوشهر گفت: این اجرای این پروژه ها ۳۳۷ کیلومتر خطوط تغذیه در مناطق کوهستانی و صعب العبور انجام می شود که از این میزان ۴۵ کیلومتر آن به صورت ۲۰ اینچی

با حکم وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی؛

## مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی منصوب شد

مجمع عمومی تعاونی ها" بصورت فیزیکی " را عملا سلب کرده است و به منظور پیشگیری از ایجاد اختلال در روند امور آنها، برگزاری مجمع عمومی "بصورت مجازی" با اصلاحیه ایمن نامه تصوره ۳ ماده ۳۳ قانون تعاونی اقتصاد امکان پذیر گردید. حسین فتحی اظهار کرد: هر یک از مجمع عمومی را می توان بصورت حضوری و یا الکترونیکی با تجمیع میزان حضور آنها برگزار کرد. برگزاری مجمع عمومی الکترونیکی مستلزم درج در اساسنامه نیست و هر شرکت تعاونی می تواند با درج در آگهی مجمع عمومی، اعلام نشانی سامانه جامع و هوشمند بخش تعاونی و چگونگی دسترسی به این سامانه را در اساسنامه درج کند. فتحی بیان کرد: شرکت سگال ادر اولین شرکت تعاونی آذربایجان شرقی بود که مجمع الکترونیکی را در تبریز برگزار و توسط ویدئو کنفرانس باحضور معاون اول ریاست جمهوری و مقام عالی وزارت متبوع و استانداران سراسر کشور رونمایی شد.



**آذربایجان شرقی - فلاح:** وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی طی حکمی حسین فتحی را به سمت مدیرکل تعاون کار و رفاه اجتماعی آذر ایجان شرقی منصوب کرد. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، دکتر حسین فتحی که پیش از این سرپرستی اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان آذربایجان شرقی را برعهده داشت با حکم مقام عالی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی به عنوان مدیرکل این اداره کل منصوب شد. در این حکم آمده است: "آگارات کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی در راهبری سیاست های معطوف به تثبیت فرایند کسب و کار، شناسایی و معرفی فرصت های اشتغال و آماده سازی افراد جویای کار از طریق مهارت آموزی جهت ورود پایدار به بازار کار کشور دارای نقش ممتازی است. ضرورت دارد نسبت به حفظ امنیت شغلی کارگران و صیانت از سرمایه های انسانی و تعادل در نظام جبران خدمت کارگران، توسعه کارآفرینی، حمایت از شرکت های تعاونی، توسعه حوزه های رفاه اجتماعی، تعمیق اصل سه جانبه گرایی

## دفتر گنجینه و مرکز اسناد آبفای استان اصفهان راه اندازی می شود



افزود: طی سال های اخیر تلاش بسیاری برای جمع آوری و نگهداری صحیح انواع تجهیزات شده است. این تجهیزات شامل وسایل و ابزار می شود که به وسیله آنها مردم تحت پوشش شرکت آب و فاضلاب در استان اصفهان قرار گرفتند. لازم به توضیح است که دفتر گنجینه و مرکز اسناد آبفای استان اصفهان در ساختمان شماره دو شرکت واقع در میدان جهاد و در ضلع غربی عمارت تاریخی صرمیه واقع شده است. همچنین علاقه مندان می

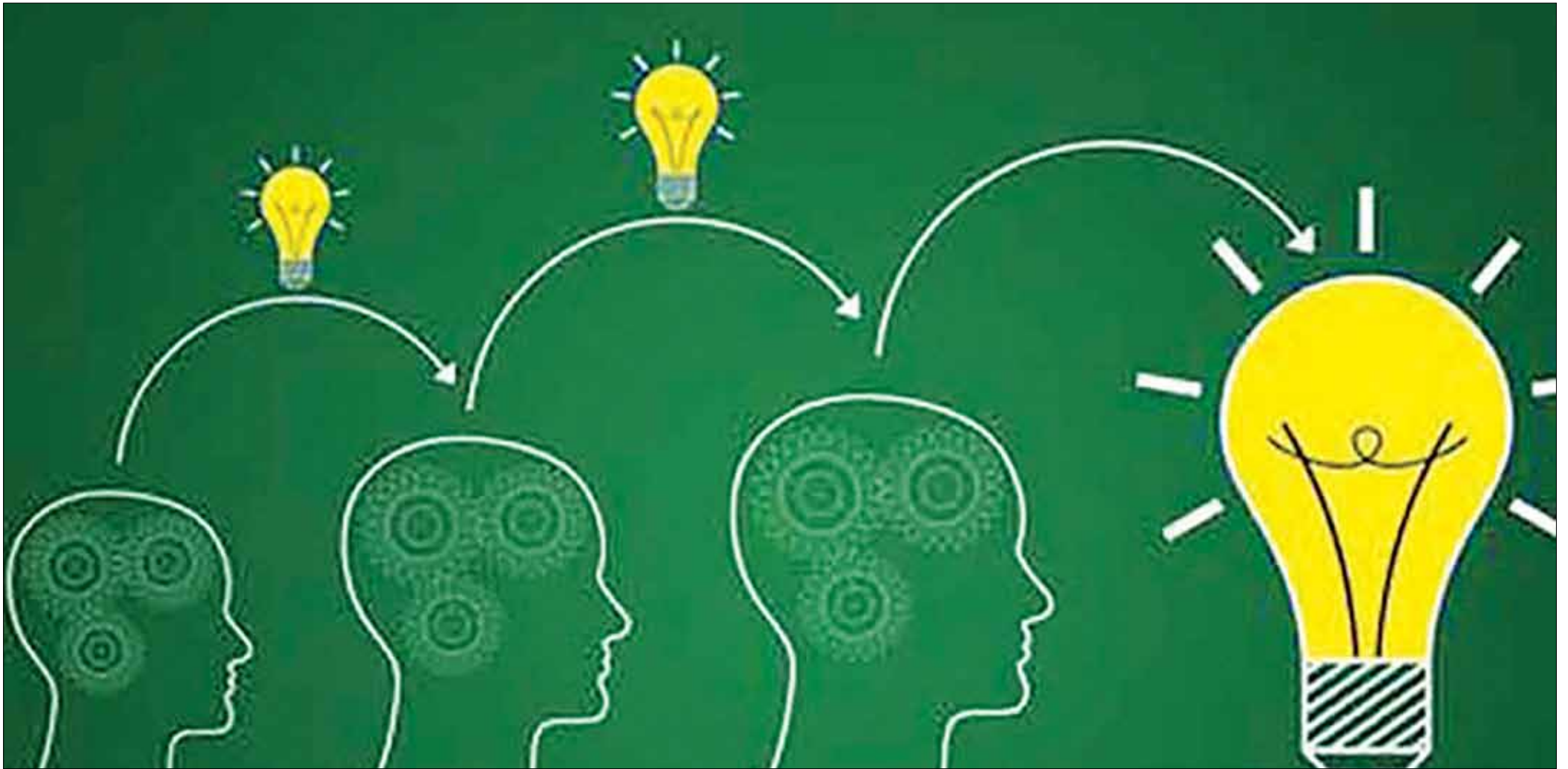
شرکتی به شمار می رود که از سال ۱۳۴۵ به طور همزمان کار استفعال، انتقال و توزیع آب آشامیدنی و همچنین جمع آوری، انتقال، تصفیه و دفع فاضلاب را با عنوان سازمان آب و فاضلاب اصفهان آغاز کرد. وی بیان کرد: سلبقه بیش از نیم قرن خدمت رسانی به شهروندان و لزوم جمع آوری، حفظ و نمایش آثار و مستندات نخستین شرکت آب و فاضلاب کشور، ضرورت راه اندازی این دفتر را نشان می دهد. خورسندی در ادامه

اصفهان - قاسم اسد: سرپرست گنجینه و مرکز اسناد آبفای استان اصفهان ضمن اعلام خبر راه اندازی این دفتر اعلام کرد: همدف از راه اندازی دفتر گنجینه و مرکز اسناد آبفای استان اصفهان جمع آوری اسناد، مکاتبات، عکس ها، اشیا و تجهیزات مرتبط با تاریخ صنعت آب و فاضلاب و نمایش آن ها در قالب یک موزه تاریخی برای عموم شهروندان است. مهرداد خورسندی افزود: شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان نخستین

توانند از این پس با شماره تلفن های ۳۳۳۴۳۰۶۶ و ۶۱ و ۲۲۲۴۶۰۰ داخلی ۲۷۲ تماس گرفته و طرح ها و پیشنهادهای خود را با گنجینه و مرکز اسناد آبفای استان اصفهان در میان گذارند.



# سرای نوآوری، مدل دانشگاه آزاد برای تبدیل شدن به دانشگاه کار آفرین است



موتناژ را دو برابر کند، همانطور که تولید دستگاه سی‌ان‌سی باعث سرعت بخشیدن به تولید میل شد و به کمک صنعتگران آمد. معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی ادامه داد: مدل سراهای نوآوری با دانشگاه متفاوت است، چراکه هیچ کدام از صنعتگران و کارگران حاضر نیستند با صرف چهار سال ۱۴۰ واحد درسی بگذرانند تا در نهایت مدرک لیسانس بگیرند، بنابراین باید این افراد را با شرایط ویژه به عنوان استاد و دانشجو در سراهای نوآوری جذب کنیم.

دکتر دهقانی فیروزآبادی با اشاره به موفقیت صنعت میل و منبت در شهرستان ملایر و حمایت صاحبان صنایع از این صنعت، اظهار داشت: میل و منبت در ملایر با پر جا ماند، به دلیل آنکه دلسوزان ملایر این صنعت آن را مدیریت و دلسوزانه از آن حمایت کردند تا زمین نخورد، کارهایی که این افراد انجام دادند بسیاری از دکترا که از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌اند، نمی‌توانستند انجام دهند که جای تبریک و خداقوت دارد.

وی افزود: ما امید داریم همانطور که صنعتگران و دلسوزان ملایر، این شهرستان را تبدیل به پایگاه میل و منبت ایران کردند، با این همت می‌توانند سرای نوآوری میل و منبت دانشگاه آزاد اسلامی را حمایت و هدایت کنند تا به علمی شدن این صنعت و توسعه منطقه کمک کند.

معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی تأکید کرد: باید روزی برسد که اساتید روش فروش، مارکتینگ و... برای تدریس به ملایر بیایند. سرای نوآوری این توان را دارد که دوباره دانشگاه را پر رفت و آمد کند. مطمئن هستیم که همت، باور، صبر، از خودگذشتگی که در این جمع می‌بینم، می‌تواند مدل سرای نوآوری میل و منبت را اجرایی کرد.

عضو هیات رئیسه دانشگاه آزاد اسلامی با اشاره به ظرفیت‌های این دانشگاه در برندسازی، معرفی و فروش محصولات، گفت: دانشگاه آزاد اسلامی دو برابر دانشگاه‌های دولتی دانشجو، ۴۰۰ واحد و مرکز آموزشی، هزار مدرسه و آموزشگاه سما و ۷۰ هزار عضو هیات علمی و کارمند دارد که خانواده ۶ میلیون نفری را تشکیل می‌دهد، بنابراین از وزارتخانه‌های علوم، بهداشت، آموزش و پرورش و کار و رفاه اجتماعی بزرگ‌تر است و می‌تواند این ظرفیت را برای معرفی محصولات و کمک به صنایع به کار گیرد.

دکتر دهقانی فیروزآبادی اضافه کرد: ما می‌توانیم سرای نوآوری میل و منبت را در واحدهای دانشگاه آزاد اسلامی تبلیغ کنیم و از این طریق به برندسازی میل و منبت ملایر کنیم.

وی افزود: برای معرفی صنایع، خدمات و محصولات دانش‌بنیان دانشگاه آزاد اسلامی به دنبال ایجاد دیجی‌کالا دانشگاه آزاد اسلامی هستیم تا کالاهای دانشگاه را در این شبکه معرفی کنیم و به فروش برسانیم. همچنین می‌توانیم استارت‌آپ‌های تخصصی در حوزه میل و منبت برگزار کنیم، به عنوان مثال برای تسهیل در خرید و انتخاب میلمان، می‌شود یک اپلیکیشن ساخت که خریداران از منزل خودشان عکس بگیرند و با استفاده از این اپلیکیشن میل مورد نظرشان را متناسب به منزل خود انتخاب کنند. معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی با اشاره به ریزنی‌های خود با بخش‌های مختلف دولتی برای حمایت از صنایع، اظهار داشت: من پیش از سفر به ملایر با دکتر ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهور جلسه داشتم و ظرفیت‌های شهرستان را مطرح کردم و قول گرفتم که هر هسته و واحد فناوری که در حوزه میل و منبت راه‌اندازی شود، بتواند از ۱۱۰ امتیاز برند خلاق معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری استفاده کند، همچنین قرار شد به هسته‌های فناوری هم که در این حوزه راه‌اندازی می‌شود یک میلیارد تومان اعطا شود.

دکتر دهقانی فیروزآبادی با بیان اینکه ادبیات تجارت جهان با ادبیات تجارت ۳۰ سال گذشته بسیار فرق کرده است، گفت: صنعتگران باید ادبیات جدید جهان را بشناسند و ما دانشگاهیان هم باید کاری کنیم

مشکل بودن منزل‌شان نیاز به میل داشتند و این صنعت به وجود آمد یا برای درمان بیماران بیمارستان‌ها ساخته شد، دانشگاه آزاد اسلامی هم سال ۱۳۶۰ تأسیس شد، چراکه مردم می‌خواستند با تحصیل در دانشگاه شخصیت اجتماعی کسب کنند و اشتغال آنها تضمین شود.

دکتر دهقانی فیروزآبادی با اشاره به کارکرد دانشگاه‌ها در نسل‌های مختلف، اظهار داشت: دانشگاه در نسل اول خود افراد دیوان‌سالار برای پست‌ها و مشاغل دولتی تربیت می‌کرد و مردم هم با این هدف هزینه می‌کردند تا فرزندان‌شان را به دانشگاه بفرستند، اما پس از اشباع شدن مشاغل دولتی، صنایع نیاز به پژوهش پیدا کردند و دانشگاه‌ها برای پاسخگویی به این نیاز، وارد برگزاری دوره‌های تحصیلات تکمیلی و ایجاد آزمایشگاه‌های تخصصی شدند و نسل دوم دانشگاه‌ها به وجود آمد.

وی افزود: این روند ادامه داشت تا اینکه کشور با حجم انبوهی از فارغ‌التحصیلان دوره کارشناسی ارشد و دکترا مواجه شد و نتوانست اشتغال آنها را ایجاد کند و وارد فضایی شدیم که جوانی اگر مدرک دکترا هم داشته باشد، مشاغل دولتی و کارخانجات آنها را استخدام نمی‌کنند، چون نیروی تحصیلکرده و پژوهشگر در گذشته به اندازه کافی جذب مشاغل شده بودند و دانشگاه نسل اول و دوم دیگر کارکرد خود در اشتغال را از دست داده؛ اما هنوز کارکرد شخصیت اجتماعی‌ساز را دارد که مردم ترجیح می‌دهند فرزندان‌شان به دانشگاه‌ها با کیفیت

کمتر و هزینه کمتر بروند. عضو هیات رئیسه دانشگاه آزاد اسلامی، با اشاره به چالش اشتغال برای دانشجویان و فارغ‌التحصیلان، گفت: با توجه به کارآمد نبودن مدارک دانشگاهی در دوره جدید، دانشگاه‌های نسل سوم به عنوان دانشگاه‌های کارآفرین پدید آمدند. افرادی از این دانشگاه‌ها خارج می‌شوند که می‌توانند کسب‌وکار راه‌اندازی کنند و ایده‌های خود را عملی کنند.

دانشگاه آزاد اسلامی با ایجاد سراهای نوآوری به دنبال تبدیل شدن به دانشگاه نسل سوم است. دکتر دهقانی فیروزآبادی تأکید کرد: اکنون دیگر باید با دانشگاه نسل دوم خداحافظی کنیم، دانشگاه آزاد اسلامی با ایجاد سراهای نوآوری به دنبال تبدیل شدن به دانشگاه نسل سوم است تا مدرکی که به دانشجویان خود می‌دهد، مدرک کارآفرینی، فناوری و نوآوری باشد و بتواند کارآفرینی و اشتغال‌زایی جوانان را تأمین کند.

وی با اشاره به عدم موفقیت هنرستان‌ها در تربیت افراد حرفه‌ای، تصریح کرد: اگر هنرستان‌ها در تربیت دانشجویان خود موفق نبودند به دلیل آن است که معلمان و اساتیدی که در هنرستان‌ها تدریس می‌کردند، خودشان صنعتگر و هنرمند نبودند و تجربه عملی نداشتند، اما دانشگاه آزاد اسلامی در مدل سرای نوآوری خود می‌خواهد از اساتید با تجربه و دارای مهارت اجرایی استفاده کند، بنابراین دانشگاه نسل سوم فقط مدرک نمی‌دهد، بلکه منجر به ایجاد و تقویت کسب و کار می‌شود.

دکتر دهقانی فیروزآبادی ادامه داد: دانشگاه نسل سوم، هنرستان پیشرفته نیست که از آن افرادی فارغ‌التحصیل شوند که هنر می‌دانند و مدرک دارند، بلکه دانشگاه نسل سوم، دانشگاهی است که از آن شرکت فناوری خارج می‌شود. به عنوان مثال در سرای نوآوری یک استارت‌آپ شکل می‌گیرد که تیم است و بر فروش محصول میل و منبت در بازار عراق تمرکز دارد، این استارت‌آپ صنعت میل را می‌شناسد، با برندینگ و استانداردسازی آشناست، بازار خارجی و حقوق تجارت آن را می‌داند و به سفر تا صد صادرات اشراف دارد. این تیم، میل تولید نمی‌کند، اما می‌تواند به بازاریابی و فروش محصولات کمک فراوانی کند. چنین مدلی تاکنون در کشور وجود نداشته است.

وی خاطرنشان کرد: دانشگاه نسل سوم، اکوسیستم را بزرگ می‌کند، در بحث موتناژ کردن چوب برای ساخت میل که در بازدید از کارگاه‌ها دیدیم، یک شرکت دانش‌بنیان با استارت‌آپ می‌تواند سرعت و کیفیت

معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی با بیان اینکه سرای نوآوری، مدل دانشگاه آزاد برای تبدیل شدن به دانشگاه کارآفرین است، گفت دانشگاه آزاد اسلامی با ایجاد سراهای نوآوری به دنبال تبدیل شدن به دانشگاه نسل سوم است. به گزارش ایسا، دکتر روح‌الله دهقانی فیروزآبادی در دیدار با اعضای هیات رئیسه واحد ملایر با فعالان، صاحبان صنایع و اعضای هیات مدیره بازار میل منبت ملایر، با قدردانی از مهمان‌نوازی صنعتگران ملایر و ابراز خرسندی از حضور در این جلسه مشترک، اظهار داشت: در بازدیدی که از کارگاه‌های تولید و نمایشگاه‌های فروش میل و منبت شهرستان ملایر داشتم، به رشد و تحول در ملایر امیدوارم شدم و از اینکه چنین جمع فرهیخته و ارزشمندی پای کار صنعت شهرستان که جریان‌ساز حرکت‌های نو است، بسیار خرسند شدم. این تعامل نعمت بزرگی برای دانشگاه آزاد اسلامی است که ان‌شاءالله بتوانیم از این فرصت به نحو احسن استفاده کنیم.

معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی از مردم بودن، پرهیز از هرگونه سیاست‌زدگی، جریان‌زدگی و حواشی در دوره جدید مدیریتی و حرکت در راستای حل مشکلات مردم را از ویژگی‌های منحصر به فرد این دانشگاه دانست و تأکید کرد: ساختار غیردولتی دانشگاه آزاد اسلامی باعث می‌شود این دانشگاه در پیشبرد اهداف و برنامه‌های عملیاتی خود مصمم و با شتاب باشد و به سمت توسعه اقتصاد شهری و بسترسازی اشتغال دانش‌بنیان گام بردارد.

وی با اشاره به سوابق خود در حوزه فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان، گفت: تاکنون ۳۲ شرکت دانش‌بنیان راه‌اندازی کرده و کاملاً با فضای کسب و کار دانش‌بنیان آشنا هستم، بنابراین حضورم در این جلسه مشترک یک نشست تشریفاتی نیست، بلکه برای تحقق اهداف تعیین شده، برنامه‌های عملیاتی و جدی در دستور کار داریم که با تعامل و مشارکت صنعتگران، هنرمندان و صاحبان صنایع ملایر در سرای نوآوری میل منبت دانشگاه آزاد اسلامی اجرایی خواهیم کرد.

عضو هیات رئیسه دانشگاه آزاد اسلامی ادامه داد: این دانشگاه دارای ظرفیت‌های منطقه‌ای، ساز و کار غیردولتی و عزم جدی است که این توانمندی‌ها باعث می‌شود دانشگاه آزاد اسلامی به سمت حل مسائل استان‌ها و مشکلات صنایع پیش برود.

دهقانی فیروزآبادی با اشاره به طرح ایجاد سراهای نوآوری در دانشگاه آزاد اسلامی، اظهار داشت: دانشگاه آزاد اسلامی می‌خواهد همانطور که تولیدکنندگان میل براساس نیاز بازار، میل می‌سازند، دانشگاه هم نیاز جامعه و این صنعت را شناسایی کند تا متناسب با آن در واحد ملایر و سرای نوآوری آزاد، دانشجو تربیت کند.

وی افزود: سرای نوآوری مانند دانشکده است، اما از عنوان سرای نوآوری برای آن استفاده می‌کنیم، چراکه دانشکده‌ها موضوعی بوده، اما سراهای تخصصی هستند، مانند میل و منبت و فرآورده‌های انگور در ملایر که از ظرفیت‌های این شهرستان به حساب می‌آید، در این مدل سعی می‌کنیم در کنار صنعتگران و هنرمندان، فضای آموزشی ایجاد کنیم که دانشجویان متناسب با نیاز صنعت مهارت بیاموزند و زمانی که فارغ‌التحصیل می‌شوند به این باور برسند که به مهارت و دانش آنها افزوده شده است و می‌توانند کارآفرین باشند.

سرای نوآوری را با همکاری ترکیبی صنعتگران و دانشگاه طراح، مدیریت و اجرایی می‌کنیم

وی با بیان اینکه سرای نوآوری را با همکاری ترکیبی صنعتگران و دانشگاه طراح، مدیریت و اجرایی می‌کنیم، گفت: سرای نوآوری میل و منبت سومین سرای نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی در کشور است که امیدوارم این سرا بتواند در حوزه کار خود موفق و در کشور پیشتاز باشد.

معاون تحقیقات، فناوری و نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی با اشاره به فلسفه شکل‌گیری دانشگاه آزاد اسلامی، خاطرنشان کرد: همیشه براساس نیازها، فعلی اتفاق می‌افتد، به عنوان مثال مردم برای راحتی و

**مفقودی**

برگ سبز و برگ کمبانی وسیله نقلیه نوع سواری سیستم‌بیکان تپه  
دولوکس بزرگ سفید روغنی مدل ۱۳۷۹ شماره موتور ۱۱۱۳۷۹۸۸۶۳  
شماره شاسی ۷۹۲۷۷۰۹۸ شماره پلاک خونرو ۳۸۲ ب ۸۷ ایران  
۷۹ بنام حسین وحدت خره یونی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد  
شهرستان مرزن



## اقتصاد هوشمند ابر فرصت پیش روی کسب و کارها



مدیرعامل فراپورس ایران در ابتدای پنل «نقش فین تک در توسعه اقتصاد هوشمند، فرصت‌ها و چالش‌ها» تعریف سنتی اقتصاد را علم مدیریت منابع محدود برای خواسته‌های نامحدود عنوان کرد و گفت تعریف علم اقتصاد در چند سال اخیر به مدیریت داده و طراحی مکانیزم در مدل‌های الکترونیک تبدیل شده است و در واقع اقتصاد به غیر از انگیزه و داده نیست و مهم این است که سیاست‌گذار چگونه در حوزه‌های مختلف انگیزه ایجاد کرده و مبتنی بر دینا عمل کند. امیر هامونی تاکید کرد باید در حوزه دینا سرمایه‌گذاری کنیم و فین‌تک‌ها می‌توانند در این زمینه کمک کنند؛ چراکه نقش کارآمدی در زمینه تولید دینای موثر برای استفاده سیاست‌گذاران دارند. هامونی در این پنل با بیان اینکه مسئله انبساط‌محوری اقتصاد هوشمند مسئله پرنیکی در این مقوله است، اظهار داشت: یکی از چالش‌های فعلی در سطح اقتصاد، بحث ناسازگاری بهینه برنامه‌هاست به این مفهوم که ممکن است سیاست و تصمیمی از سوی سیاست‌گذار در یک بخش اتخاذ شود که بر سایر حوزه‌ها اثرات نامطلوب به جای بگذارد و این در حالی است که با فعالیت هوشمند این ناسازگاری برنامه‌ها از بین رفته و با ارائه دینای قابل قبول برای سیاست‌گذار، اثرات این ناهماهنگی تا کمترین حد تقلیل می‌یابد. به گفته وی در این حوزه اندازه‌گیری متغیرهای اقتصادی در بخش‌های مختلف کار فین‌تک‌هاست چراکه با ارائه دینای مناسب از سوی آنها به نهادهای حکمیتی و سیاست‌گذاران مسئله ناسازگاری برنامه‌ها بهینه مرتفع می‌شود؛ به عنوان مثال اثر وضع مالیات بر یک بخش بر حوزه‌هایی مانند بورس، بانک و بیمه سنجیده می‌شود و به سیاست‌گذار در زمینه وضع قوانین بهتر و رفع ناسازگاری‌ها کمک می‌کند. هامونی در بخش دیگری از پنل نقش فین تک در توسعه اقتصاد هوشمند در خصوص استارت‌آپ‌های فعال در بخش بیمه، گفت: یکی دو سال نخست که رویداد فین‌استارز را برگزار کردیم، استارت‌آپ‌های بیمه‌ای که به تاژگی شروع به فعالیت کرده بودند در مقیاس کوچک در این رویداد حضور یافتند و در حال حاضر این استارت‌آپ‌ها به شرکت‌های بزرگ حوزه اینشتورتک در کشور تبدیل شده‌اند و جزو شرکت‌های موفق در حوزه بیمه به شمار می‌آیند. به گفته مدیرعامل فراپورس ایران، تامین مالی جمعی در دنیا مدل‌های مختلفی اعم از مدل مبتنی بر اهدا، مدل مبتنی بر پاداش، مبتنی بر وام و مدل مبتنی بر شراکت دارد که از بین این چهار حوزه کراووفاندینگ، شورای عالی بورس در حال حاضر روی حوزه شراکت، مقررات‌گذاری کرده است. فراخوان تامین مالی جمعی محدودیت زمانی ندارد و بی‌اشاره به اینکه دستورالعمل تامین مالی جمعی در مدل مبتنی بر شراکت ابلاغ شده و طی فراخوانی که منتشر کرده‌ایم، ۱۰ تیم استارت‌آپی درخواست خود را برای دریافت مجوز عاملیت

مدیرعامل فراپورس ایران در ابتدای پنل «نقش فین تک در توسعه اقتصاد هوشمند، فرصت‌ها و چالش‌ها» تعریف سنتی اقتصاد را علم مدیریت منابع محدود برای خواسته‌های نامحدود عنوان کرد و گفت تعریف علم اقتصاد در چند سال اخیر به مدیریت داده و طراحی مکانیزم در مدل‌های الکترونیک تبدیل شده است و در واقع اقتصاد به غیر از انگیزه و داده نیست و مهم این است که سیاست‌گذار چگونه در حوزه‌های مختلف انگیزه ایجاد کرده و مبتنی بر دینا عمل کند. امیر هامونی تاکید کرد باید در حوزه دینا سرمایه‌گذاری کنیم و فین‌تک‌ها می‌توانند در این زمینه کمک کنند؛ چراکه نقش کارآمدی در زمینه تولید دینای موثر برای استفاده سیاست‌گذاران دارند. هامونی در این پنل با بیان اینکه مسئله انبساط‌محوری اقتصاد هوشمند مسئله پرنیکی در این مقوله است، اظهار داشت: یکی از چالش‌های فعلی در سطح اقتصاد، بحث ناسازگاری بهینه برنامه‌هاست به این مفهوم که ممکن است سیاست و تصمیمی از سوی سیاست‌گذار در یک بخش اتخاذ شود که بر سایر حوزه‌ها اثرات نامطلوب به جای بگذارد و این در حالی است که با فعالیت هوشمند این ناسازگاری برنامه‌ها از بین رفته و با ارائه دینای قابل قبول برای سیاست‌گذار، اثرات این ناهماهنگی تا کمترین حد تقلیل می‌یابد. به گفته وی در این حوزه اندازه‌گیری متغیرهای اقتصادی در بخش‌های مختلف کار فین‌تک‌هاست چراکه با ارائه دینای مناسب از سوی آنها به نهادهای حکمیتی و سیاست‌گذاران مسئله ناسازگاری برنامه‌ها بهینه مرتفع می‌شود؛ به عنوان مثال اثر وضع مالیات بر یک بخش بر حوزه‌هایی مانند بورس، بانک و بیمه سنجیده می‌شود و به سیاست‌گذار در زمینه وضع قوانین بهتر و رفع ناسازگاری‌ها کمک می‌کند. هامونی در بخش دیگری از پنل نقش فین تک در توسعه اقتصاد هوشمند در خصوص استارت‌آپ‌های فعال در بخش بیمه، گفت: یکی دو سال نخست که رویداد فین‌استارز را برگزار کردیم، استارت‌آپ‌های بیمه‌ای که به تاژگی شروع به فعالیت کرده بودند در مقیاس کوچک در این رویداد حضور یافتند و در حال حاضر این استارت‌آپ‌ها به شرکت‌های بزرگ حوزه اینشتورتک در کشور تبدیل شده‌اند و جزو شرکت‌های موفق در حوزه بیمه به شمار می‌آیند. به گفته مدیرعامل فراپورس ایران، تامین مالی جمعی در دنیا مدل‌های مختلفی اعم از مدل مبتنی بر اهدا، مدل مبتنی بر پاداش، مبتنی بر وام و مدل مبتنی بر شراکت دارد که از بین این چهار حوزه کراووفاندینگ، شورای عالی بورس در حال حاضر روی حوزه شراکت، مقررات‌گذاری کرده است. فراخوان تامین مالی جمعی محدودیت زمانی ندارد و بی‌اشاره به اینکه دستورالعمل تامین مالی جمعی در مدل مبتنی بر شراکت ابلاغ شده و طی فراخوانی که منتشر کرده‌ایم، ۱۰ تیم استارت‌آپی درخواست خود را برای دریافت مجوز عاملیت

تأمین مالی جمعی به کارگروه ارزیابی تأمین مالی جمعی ارائه داده‌اند، افزود: البته این فراخوان ادامه دارد و محدود به زمان‌بندی خاصی نیست؛ بلکه هر زمان که تیم‌های جدید بخواهند وارد این حوزه شده و برای دریافت مجوز اقدام کنند، کارگروه ارزیابی تأمین مالی جمعی این درخواست‌ها را بررسی می‌کند. هامونی در ادامه، آمارهایی در خصوص صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، اینشتورتک‌ها، رگ‌تک و بلاک‌چین ارائه کرد و اظهار داشت: صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه در حوزه فین‌تک در سال ۲۰۱۸ رکورد جالبی را در جهان ثبت کرده و تقریباً ۲۰ میلیارد دلار جمع معاملات صنعت فین‌تک در این سال بوده است که از این میزان، ۱۶ میلیارد دلار به قاره آسیا اختصاص یافته که رقم قابل توجهی است. به گفته وی در حوزه بیمه نیز اینشتورتک‌ها در سال ۲۰۱۸ در دنیا ۵.۷ میلیارد دلار معامله به ثبت رسانده‌اند و بیشترین رکورد این حوزه متعلق به سال ۲۰۱۶ بوده که تقریباً ۱۲ میلیارد دلار در قالب M&A، وی‌سی‌ها و... معامله انجام شده است. مدیرعامل فراپورس ایران در نهایت با اشاره به اینکه در حوزه رگ‌تک در سال ۲۰۱۸ حدود ۳.۷ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری انجام شده است، افزود: در حوزه بلاک‌چین و رمز ارز نیز در سال ۲۰۱۸ رقم ۴.۵

میلیارد دلار سرمایه‌گذاری صورت گرفته است و همه این آمارها نشان می‌دهد که کشور ما فرصت‌های بسیار زیادی برای توسعه فین‌تک دارد. اقتصاد هوشمند ابر فرصت پیش روی کسب و کارها علی‌العنصری، رئیس مرکز فناوری اطلاعات و توسعه اقتصاد هوشمند وزارت اقتصاد در پنل «نقش فین تک در توسعه اقتصاد هوشمند، فرصت‌ها و چالش‌ها» عنوان کرد: یکی از برنامه‌های اساسی در دستور کار وزارت اقتصاد بحث توسعه اقتصاد هوشمند است و بررسی‌ها حاکی از آن است که پارادایم‌های دیجیتالی و الکترونیکی فعلی در حال تغییر به پارادایم هوشمندسازی است. وی مصادیق فین‌تک‌ها را در اقتصاد هوشمند مقوله‌هایی همچون AI، بلاک‌چین و بیومتریک عنوان کرد و افزود: در یک کلام باید گفت اقتصاد هوشمند ابر فرصت پیش روی کسب و کارهاست. علی‌العنصری در خصوص اقدامات وزارت اقتصاد در حمایت از فین‌تک‌ها نیز عنوان کرد که در سالک دولت این اعتقاد به وجود آمده که توسعه بدون بهره‌گیری از فین‌تک‌ها ممکن نیست؛ به عنوان مثال اگر در بازار سرمایه از همان ابتدای الکترونیکی شدن به بخش خصوصی اعتماد می‌شد امکان نداشت کیک اقتصاد در این بخش تا این اندازه رشد کند. وی با تاکید بر اینکه امروز نیاز داریم به فین‌تک‌هایی که در زمینه

### آگهی تصمیمات شرکت سازه سازان برادران سید پور سهامی خاص به شماره ثبت ۴۰۸۰ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۶۹۱۷۳۶

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۸.۰۹.۰۹ تصمصمات ذیل اتخاذ شد: ۱- انتخاب مدیران: آقای اکبر ارش به کد ملی ۱۳۱۰۱۳۱۰۷ و آقای سید هاشم سید پور به کد ملی ۲۸۹۹۰۵۱۰۷۵ و آقای محمدامید حقی به کد ملی ۲۸۹۹۰۵۱۰۷۵ به سمت اعضای اصلی هیأت مدیره انتخاب شدند. ۲- انتخاب بازرسی: حاتم کوثر آدیش به شماره ملی ۲۴۵۰۹۴۰۳۸۱ به عنوان بازرسی اصلی و خاتم اعظم عطایی مهر به شماره ملی ۲۴۵۰۹۴۰۳۸۱ به عنوان بازرسی علی‌البدل برای یک سال مالی انتخاب گردید. ۳- آقای اکبر ارش به کد ملی ۱۳۱۰۱۳۱۰۷ و آقاب سید هاشم سید پور به کد ملی ۲۸۹۹۰۵۱۰۷۵ و آقای محمدامید حقی به کد ملی ۲۸۹۹۰۵۱۰۷۵ به سمت رئیس هیأت مدیره و مهر شرکت معتبر است. ۴- انتخاب روزنامه کنیرالانتشار: روزنامه کنیرالانتشار فرصت امروز جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب گردید. اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۸۴۴۱۶)

### آگهی تغییرات شرکت سازه آب سفید شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۴۶۳۷ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۷۴۶۷۲۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سایانه مورخ ۱۳۹۹.۰۲.۱۵ تصمصمات ذیل اتخاذ شد: ۱- اداره گودرزی به شماره ملی ۲۲۲۰۷۲۵۴۸۰ و پرویز علی پور به شماره ملی ۲۲۲۰۷۲۶۲۱۵ و مهربان ناصری سی سخت به شماره ملی ۲۲۲۰۹۷۹۱۲۶ به سمت اعضای اصلی هیأت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند. ۲- دانا گودرزی به شماره ملی ۲۲۲۰۷۲۵۸۰۰ به سمت مدیر عامل و رئیس هیأت مدیره و پرویز علی پور به شماره ملی ۲۲۲۰۷۲۶۲۱۵ ب ب سمت نایب رئیس هیأت مدیره و مهربان ناصری سی سخت به شماره ملی ۲۲۲۰۹۷۹۱۲۶ به سمت عضو هیأت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند. حق امضاء کلیه اسناد رسمی و اوراق بهادر و تعهد آور بانکی از قبیل چک، سفته و نامه های عادی و اداری با امضاء دانا گودرزی (مدیر عامل) و مهر شرکت معتبر است. با رعایت ماده ۱۷۷ لایحه اصلاحی قانون تجارت: ۳- سید کلوین صالحی راد به شماره ملی ۲۲۲۰۹۸۱۹۵۳ به سمت بازرسی اصلی و حمید رضا کشاورز به شماره ملی ۱۸۶۱۶۷۸۱۲۴ به سمت بازرسی علی‌البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند. ۵- روزنامه کنیرالانتشار فرصت امروز جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب گردید. اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۸۴۴۱۱)

### آگهی تصمیمات شرکت فراوران طبیعت کیان سهامی خاص به شماره ثبت ۹۹۵۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۹.۰۶.۰۱ تصمصمات ذیل اتخاذ شد: ۱- کورش رضاییان به شماره ملی ۲۲۲۱۴۹۵۷۱۷ به سمت بازرسی اصلی و علی عسکر قایدی به شماره ملی ۲۲۴۹۵۲۲۳۵۹ به سمت بازرسی علی‌البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند. ۲- روزنامه کنیرالانتشار فرصت امروز جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب گردید. اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۸۰۳۱۶)

### آگهی تغییرات شرکت فراوران طبیعت کیان سهامی خاص به شماره ثبت ۹۹۵۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹.۰۶.۰۴ تغییرات ذیل اتخاذ شد: ۱ - کلیه سرمایه تعهدی شرکت توسط صاحبان سهام پرداخت گردیده است. اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۸۰۳۱۵)

### آگهی تصمیمات شرکت فراوران طبیعت کیان سهامی خاص به شماره ثبت ۹۹۵۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۹.۰۶.۰۵ تصمصمات ذیل اتخاذ شد: سرمایه شرکت از مبلغ یک میلیون ریال به مبلغ بیست میلیارد ریال منقسم به دو میلیون سهم ده هزار ریالی از محل مطالبات حال شده سهامداران از طریق صدور سهام جدید افزایش یافت و ماده ۵ اسفنامه اصلاح گردید. اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۸۰۳۱۴)

### آگهی تغییرات شرکت آرام سازه مدائن سهامی خاص به شماره ثبت ۱۰۶۸۰۰۰۳۰۶۹ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۸.۱۰.۲۷ تغییرات ذیل اتخاذ شد: تعداد اعضای هیأت مدیره از ۴ نفر به ۳ نفر کاهش یافت و ماده مزبور در اساننامه اصلاح گردید. اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد مرجع ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری دهدشت (۹۷۹۰۵۴)

### آگهی مزایده اموال غیر منقول

حسب پرونده کلاسه ۹۹۰۰۰۴۶ اجرائی احکام مدعی شورای حل اختلاف مسال باه موجب ثبت شماره ۱۶۶۶۲۹۹-۲۳۰۰-۱۳۸۸ شماره از شعبه اجرای احکام مدعی شورای حل اختلاف شهرستان روانسر، دعوی آقای متین رضایی فرزند مصعود بطرفیت آقای فاضل فریدی فرزند عبداله خواسته معطله وجه چک محکومیت به پرداخت مبلغ ۸۱۷۰۸۱۷۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی و هزینه کارشناسی و حق الوکاله وکیل در حق محکوم له آقای متین رضایی و به پرداخت نیو عشر در حق صندوق دولت که در همین راستا محکوم له در قبال دبی محکوم علیه ملای علی فریدونی را تعرفه که به حیثه توقیف فرارنده توسط کارشناس رسمی دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجرائی شده است: ۱- یک دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۵۰ متر مربع واقع در شهرنرم - روستای سنج نشین - کوچه شهید فریدی حب خله محوطه آقای عبداله فریدی با حدود اربعه ملک و مطلق مباحه نامه قطعی عیبت است از شمالاً: دیوار محوطه خانه پیری انتقال دهنده (بدر محکوم علیه) جنوباً و غرباً به پیمانده زمین بدر محکوم علیه شرقاً به زمین آقای رضا فریدی محدود می گردد که توسط کارشناسی یعنی شادرمین به حیثه توقیف فرارنده و با توجه به وضعیت موجود و موقعیت ملک و نوع کاربری قیمت هر متر مربع ۲۵۰۰۰۰۰۰ ریال برورد شده که ارزش کل ملک ۳۷۵۰۰۰۰۰۰ ریال برورد گردیده است بنابراین مقرر شده ملک موضوع از طریق مزایده حضوری در روز دوشنبه مورخه ۱۳۹۹/۰۷/۱۴ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرائی احکام مدعی دادگستری مسال بطور بیستروایزاد از قیمت پایه کارشناسی شروع به کسی که بالاترین قیمت را پیشنهاد کند فروخته می گردد. شخص خریدار ۱۰ درصد بهای مزایده را باید در محلش در پرداخت و مابقی را تا یک ماه از تاریخ مزایده پرداخت نماید. در غیر اینصورت ۱۰ درصد اولیه پس از کسب هزینه‌های اجرائی به نفع دولت ضبط و مزایده تجدیدی می گردد و عدم افراد جهت شرکت در مزایده می توانست تا ۱۰ روز قبل از برگزاری در دفتر اجرا حاضر تا مقدمات مزایده فراهم آید. تاریخ انتشار: ۱۳۹۹/۰۷/۲۲ سدر حجه مهری - مدیر اجرائی احکام مدعی دادگستری شهرستان مسال

### آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت شندانگ یک واحد آپارتمان مسکونی به مساحت ۶۹.۲۷ متر مربع قطعه ۳ تفکیک تحت پلاک ۲۵۲ فرعی از ۲۰۱ اصلی بخش ۴ جنوب شرق فرودین ذیل دفتر املاک الکترونیکی ۱۳۵۶۶-۳۰۹۰۰۰۱۰۱۲۵۶ به شماره جایی ۵۳۵۰۰۹۲ بنام آقای جلیل خسته مرادی صادر و تسلیم گردیده است. حسب مالک با ارائه دو برگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند به عت سهل الگاری گردیده و تقاضای سند بر سند مالکیت امتمنی خودر نموده که که مراب به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت اعلام می گردند تا هر کسی به نحوی از هر نهاده نسبت به ملک مذکور حقی دانست و یا معاملات به نفع اولنده و یا مدعی وجود سند نزد خود باشند از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه با این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید و چنانچه طرف مدت مقرر اعتراض به این اداره برسد و یا در صورت اعتراضی اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت امتمنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد:

۱- روز یکشنبه مورخه ۱۳۹۹/۰۷/۱۴ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرائی احکام مدعی دادگستری مسال بطور بیستروایزاد از قیمت پایه کارشناسی شروع به کسی که بالاترین قیمت را پیشنهاد کند فروخته می گردد. شخص خریدار ۱۰ درصد بهای مزایده را باید در محلش در پرداخت و مابقی را تا یک ماه از تاریخ مزایده پرداخت نماید. در غیر اینصورت ۱۰ درصد اولیه پس از کسب هزینه‌های اجرائی به نفع دولت ضبط و مزایده تجدیدی می گردد و عدم افراد جهت شرکت در مزایده می توانست تا ۱۰ روز قبل از برگزاری در دفتر اجرا حاضر تا مقدمات مزایده فراهم آید. تاریخ انتشار: ۱۳۹۹/۰۷/۲۲ سدر حجه مهری - مدیر اجرائی احکام مدعی دادگستری شهرستان مسال

### مفقودی

برگ سبزی و برگ کمپانی وسیله نقلیه نوع سواری پژو پارس یک تیپ ۲۰۶ برنگ خاکستری متعلق به مدخل ۱۳۸۷ شماره موتور ۱۶۵۳۷-۱۴۱۸۷ شماره شاسی NAAP-FEDAAA-۱۴۱۲۶ شماره پلاک خودرو ۱۷۴ ج ۹۲/ایران ۹۷ بنام رحمن کردانلو مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد شهرستان فرودین





### ۵ درس مهم کار آفرینی که با غلبه بر فقر می توان آموخت

وقتی کسی جمله «می‌خواهم فقیر باشم» را می‌شنود، احتمالا قبل از آنکه این فکر به ذهنش برسد که واقعا چه کسی دلش می‌خواهد فقیر باشد، چشمانش از تعجب گرد می‌شود. با وجود این، شاید برای تان جالب باشد اگر بدانید بسیاری از آدم‌ها می‌خواهند فقیر باشند - بدون اینکه حتی خودشان بدانند. من معمولا داستان چگونگی رسیدنم را به آگاهی کاملی از مسائل مالی داخل خانه پس از جدایی مادر و پدرم برای همه تعریف می‌کنم. من از همه پارانه‌های دولتی استفاده می‌کردم و اجاره خانه مادرم را (که معمولا همیشه از موعد پرداختش می‌گذشت) با صاحبخانه تسویه می‌کردم و معمولا برای خرید به ارزان‌ترین فروشگاه‌ها می‌رفتم. من تمام این تجربه‌ها را با جزئیات در برنامه تد تاک در رابطه با موضوع توانمندسازی مالی بیان کرده‌ام. در ادامه این نوشتار با ما همراه باشید تا ۵ درس مهم کار آفرینی که با غلبه بر فقر می‌توان آموخت را بدانید.

دلیل اینکه می‌گویم آرزو می‌کردم فقیر باشم این است که علی‌رغم اینکه کنار آمدن با فقر تجربه ناخوشایندی است، تمرین خوبی برای تقویت قدرتی است که به بقای شما کمک می‌کند - و من یاد گرفتم چگونه زنده بمانم. بسیاری از آدم‌هایی که چنین حقیقتی (یا حقیقت مشابهی) را با شما در میان می‌گذارند، ممکن است در طول زندگی‌شان فقط خواسته باشند زنده بمانند، نه اینکه لزوماً به سطحی از زندگی برسند که بتوانند ولخرجی یا تجمل‌گرایی کنند. تجربه کار در صندوق یک فروشگاه مواد غذایی محلی باعث شد متوجه بشوم آدم‌هایی وجود دارند که بدون کمک برنامه کوپن غذا می‌توانند به راحتی به صورت نقدی یا با کارت اعتباری خرید کنند. ناگهان متوجه شدم دیگر نمی‌خواهم فقط زنده بمانم، بلکه می‌خواهم زندگی‌ام را از لحاظ مالی به شکوفایی برسانم. در این مقاله، به ۵ نکته اشاره می‌کنم که با انجام آنها توانستم طرز فکر فطرطلب خود را پشت سر بگذارم و دیگر دلم نخواهد فقیر باشم.

پس از آنکه با مسائل مالی در خانه آشنا می‌شوید، به تدریج به آگاهی از نحوه مدیریت زمان نیاز پیدا خواهید کرد.

#### درس مهم کار آفرینی برای غلبه بر فقر

##### ۱- تغییر دنیای اطراف خود

من به اندازه کافی خوش‌شانس بودم که این فرصت را به دست آوردم که با فراموش کردن دانسته‌های نادرست خود و نقل مکان به بخش دیگری از کشور و شروع یک زندگی جدید، بتوانم دنیای اطراف خود را تغییر دهم. با اینکه ابتدا نتیجه ترک هر چیز و هر کسی که از قبل می‌شناختم، ناراحت‌کننده و ترسناک به نظر می‌آمد، تصمیم گرفتم دلم را به دریا بزنم و وارد مسیری شوم که من را به اینجا رساند. گاهی اوقات، تغییری در چشم‌انداز، اولویت‌ها و قرار گرفتن در معرض موقعیت‌های مختلف همان جرقه‌ای است که برای تغییر وضعیت خود به آن نیاز دارید. بعضی از آدم‌ها تمام طول زندگی‌شان را در همان شهری سپری می‌کنند که در آن متولد شده‌اند. آرزوهای تان هرچه باشند، موفقیت ممکن است فقط در آن سوی ترس‌ها و ناشناخته‌ها انتظار تان را بکشد.

##### ۲- سرمایه‌گذاری در تحصیل و آموزش

اگر به دنبال تحصیل در حوزه‌های مدیریت مالی شخصی، کار آفرینی، پیشرفت شخصی و سایر موضوعات مورد علاقه‌تان هستید، گزینه‌های رایگان و غیررایگان مختلفی برای تان وجود دارند. سرمایه‌گذاری در این حوزه در نظر من یعنی اشتغال به صورت کارآموزی رایگان در شرکت‌های خدمات امور مالی و همچنین، خرید کتاب‌ها، شرکت در دوره‌های آموزشی، سمینارها و رویدادهای شبکه‌ای. صرفاً قرار گرفتن در معرض مفاهیم، اصول و تمرین‌های عملی درخصوص روش‌های ثروت‌سازی به من الهام می‌بخشد بخوام بیشتر یاد بگیرم و بیشتر کار کنم. این وضعیت چشم‌اندازم را برای کارهایی که امکان انجام‌شان را دارم، وسیع‌تر می‌کند و من را وامی‌دارد راهی برای انجام آن کارها پیدا کنم. همیشه برای یادگیری چیزهای جدید زمان مناسبی وجود دارد و با کمک گوگل که همیشه در دسترس تان است، فرصت‌های یادگیری همواره پیش روی تان خواهند بود.

##### ۳- ایجاد یک گروه

من متوجه بسیاری از مفاهیمی که یاد گرفته بودم، برای همکاران، گروه دوستان و خانواده‌ام که با آنها وقت می‌گذرانم، بیگانه به نظر می‌رسند. برای پیشرفت و رسیدن به سطوح بالاتر، لازم بود خودم را در جمع آدم‌هایی قرار دهم که تمام چیزهایی را که من به دنبال‌شان بودم تجربه کرده باشند و روش رسیدن به آنها را به من نشان دهند. ایجاد روابط استراتژیک از گذشته تاکنون و همچنان در آینده به عنوان یکی از عوامل بسیار مهم در فرآیند تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق شناخته می‌شود. ایجاد یک گروه، خواه به صورت استخدام یک فرد حرفه‌ای نظیر حسابدار یا وکیل باشد، خواه پیدا کردن یک مربی یا صرفاً ایجاد یک شبکه با افراد مرتبط با حوزه کاری، مسیرم را به سمت موفقیت هموار کرده، و در مقابله با هر مانع یا هنگام تعیین هر هدف به کمک من آمده است.

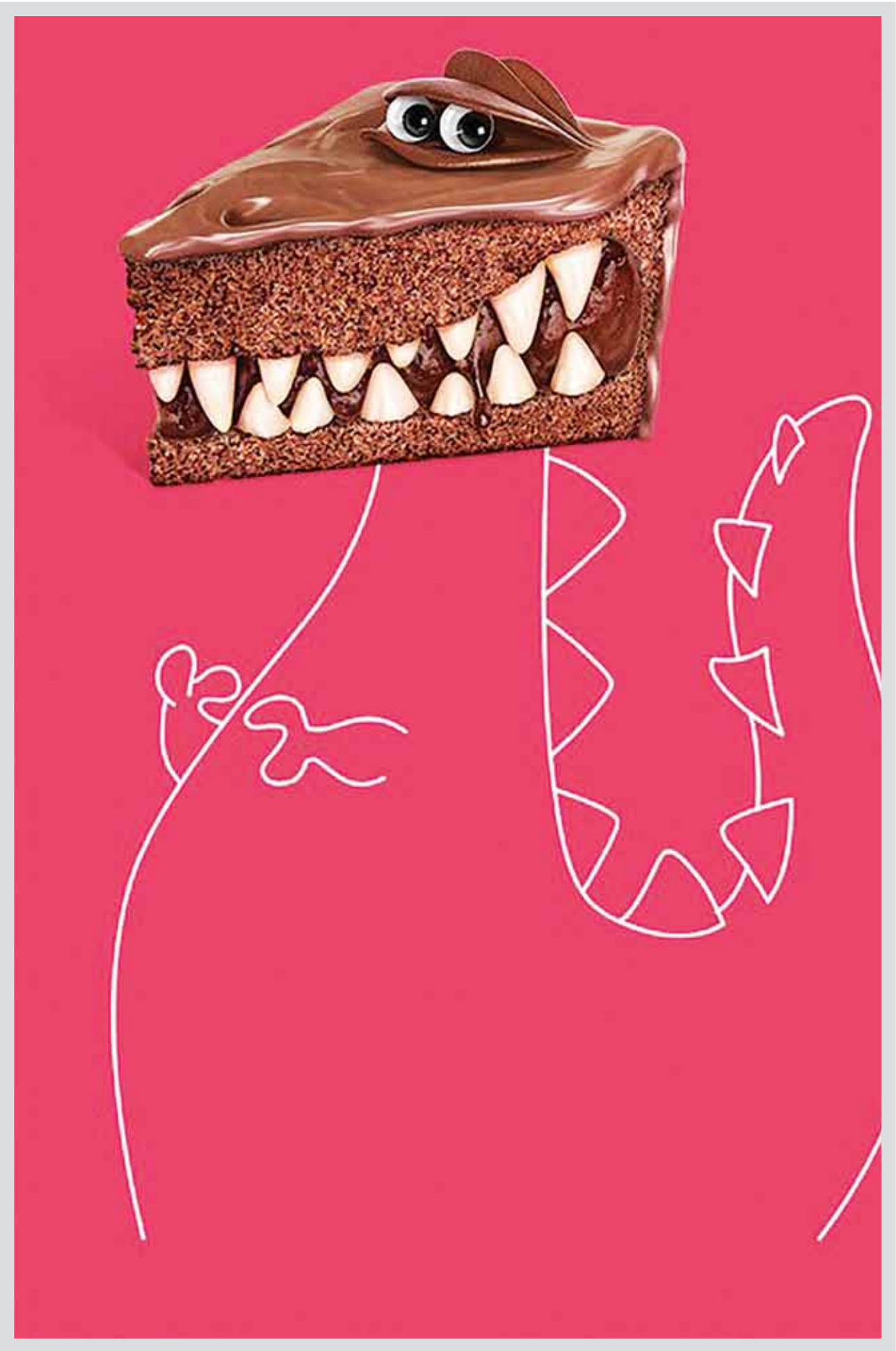
##### ۴- اجرای هر آنچه یاد گرفته‌اید

یکی از چیزهایی که تاکنون در زندگی یاد گرفته‌ام، این است که هرگز منتظر نشوید به آمادگی کامل برسید و هیچ وقت قرار نیست به آن سطح تکامل برسید. به هر شکل، هر آنچه را تاکنون یاد گرفته‌اید، به کار ببندید. ترس از شکست باعث می‌شود بسیاری از آدم‌ها حتی پیش از شروع دچار شکست شوند و هرگز نتوانند حتی ذره‌ای طعم موفقیت را بچشند. اجرای هر آنچه از طریق آزمون و خطا یاد گرفته‌ام، آنچنان اعتماد به نفسی به من داد تا بتوانم فرصت‌های بهتری برای خود ایجاد کنم، بیشتر سرمایه‌گذاری کنم و بتوانم نقض‌های خود را برطرف کنم. برای آنکه بتوانم واقعا تفکر فقیرانه را از خود دور کنم، باید روی چیزهایی شرط می‌بستم که صد درصد مطمئن نبودم آیا برای انجام‌شان آمادگی کامل دارم یا خیر.

##### ۵- خودباوری

اگر بخوام تمام عوامل دخیل را در رسیدنم به موفقیت در یک عبارت خلاصه کنم، باید بگویم تمام این عوامل فقط به خودباوری نامحدود و پایدار برمی‌گردند. بدون اعتماد به نفس و باور به خود نمی‌توانستم از عهده انجام هیچ کاری در زندگی بر بیایم. خودباوری به من جرأت داد تا از سکون خارج شوم، به من انگیزه داد تا منابع خود را صرف تحصیل کنم، به من جسارت داد تا وارد شبکه‌ای جدید از آدم‌ها شوم و به من اعتماد به نفس داد تا بتوانم هر آنچه را یاد گرفته‌ام، به اجرا در بیاورم.

منبع: [entrepreneur/bazdeh](http://entrepreneur/bazdeh)



## ارتقای این مهارت شانس شما را برای استخدام در هر شغلی افزایش می‌دهد

را به گونه‌ای بیان کنید که مخاطب با ساده‌ترین راه قادر به درک آن باشد و در همین راستا کلمات ساده بهترین راه‌حل هستند. نیازی نیست در پیام خود کلمات سنگین و دشوار به کار ببرید.

#### ۵- از توازن ساختار نوشته مطمئن شوید

شاید این نکته به نظر تان اضافی باشد، اما اگر متن شما ساختار موزایی و مشابه نداشته باشد، امتیاز آن را کاهش می‌دهد. برای مثال اگر از ۶ مورد صلاحیت خود در رزومه، ۵ مورد آن با فعل شروع شده باشد و یکی از آنها ساختار متفاوتی داشته باشد، شانس استخدام شما کاهش پیدا می‌کند.

#### ۶- از حکایت‌ها و مثال‌ها استفاده کنید

هر داستان شاید هزار کلمه باشد، اما اضافه کردن یکی از آنها به پیام می‌تواند باعث ارتباط بیشتر خواننده با آن شود و پیام شما را به خاطر بسپارد. **۷- متن خود را برای ویرایش به فرد دیگری بسپارید** همه ما ممکن است در نوشته خود دچار اشتباه شویم و به همین علت در صورت امکان می‌توانید آن را در اختیار فرد دیگری قرار دهید.

نوشتن روزنه‌ای است که از میان آن، هوش شما می‌درخشد، بنابراین بدون توجه به محلی که در آن کار می‌کنید، مهارت نوشتن خود را تقویت کنید تا موفق‌تر شوید. در نهایت باز باید به این موضوع اشاره کنیم که برای تقویت مهارت نوشتن تا جای ممکن مطالعه کنید.

منبع: [Fast Company/digiato](http://Fast Company/digiato)

کارها را شخصاً انجام دهد چراکه باید نوشته را تصحیح کند.

#### چگونه نویسنده بهتری شویم؟

اگر می‌خواهید مهارت نوشتن خود را تقویت کنید، ۷ نکته زیر را مدنظر قرار دهید:

##### ۱- تا جای ممکن مطالعه کنید

بهترین راه برای تقویت مهارت نوشتن، مطالعه است. مطالعه دامنه لغات شما را گسترش می‌دهد، دستور زبان شما را تقویت می‌کند و باعث می‌شود از نویسندگان بزرگ الهام بگیرید. با توجه به این موضوع قبل از خواب سعی کنید کتاب بخوانید یا اگر از وسایل حمل و نقل عمومی استفاده می‌کنید، در آن کتاب بخوانید. در حالت کلی هر زمانی که وقت داشتید، کتاب بخوانید.

##### ۲- نوشته خود را بررسی کنید

شاید در نوشتن مهارت خیلی بالایی نداشته باشیم، اما بررسی نوشته‌ها حتی ایمیل می‌تواند از بروز هر گونه مشکل جلوگیری کند. در همین راستا چندین ثانیه وقت گذاشته و نوشته خود را بخوانید.

##### ۳- برای انتقال منظور خود تا جای ممکن از کلمات کمتری استفاده کنید

استفاده از کلمات کمتر، یک راهکار خوب محسوب می‌شود. هیچ فردی نمی‌خواهد پیامی که می‌توانید در ۵۰ کلمه بیان کنید را در ۲۰۰ کلمه بخواند.

##### ۴- از کلمات ساده استفاده کنید

اگر می‌خواهید ارتباط خوبی داشته باشید، پیام خود

یکی از مواردی که می‌تواند باعث موفقیت شما در دنیای کار شود، مهارت در نوشتن است، حتی اگر در شغل خود چندان نیازی به نوشتن نداشته باشید به همین دلیل تقویت مهارت نوشتن باید در اولویت‌های شما قرار بگیرد. بسیاری از افراد در هنگام استخدام نیروهای جدید از آنها یک نمونه نوشته دریافت می‌کنند که البته نباید ساخته ذهن آنها باشد و هرگونه متنی که توسط آنها نوشته شده باشد، مفید خواهد بود، اما علت اهمیت این موضوع چیست؟

دلایل زیر علت اهمیت نویسنده خوب بودن و اینکه چرا باید روی مهارت نوشتن تمرکز کرد را مشخص می‌کنند:

- نوشتن خوب با نحوه تفکر ارتباط دارد: نوشتن یک بینش مناسب از نحوه کار ذهن افراد در اختیار ما قرار می‌دهد. نویسندگان خوب، افکار ساختاریافته و منطقی دارند و کدام فردی به دنبال متفکران در تیم خود نیست؟
- ارتباط شفاف و متقاعدکننده پشتوانه یک متخصص موفق است: مهارت‌های دیگر نیز اهمیت بالایی دارند، با این حال اگر نتوانید خود را به خوبی با نوشتن بیان کنید، بیشتر پیشرفت خواهید کرد. فرقی نمی‌کند با شرکا، مشتری یا همکاران خود ارتباط برقرار می‌کنید، نحوه نوشتن روی دید افراد نسبت به شما و کمپانی تاثیر می‌گذارد. ارتباط روشن باعث ایجاد اعتماد به نفس و روابط سازنده‌تر می‌شود.

• اگر نویسنده خوبی باشید، همیشه برای شما کار وجود دارد: اگر نویسنده خوبی نباشید، رئیس شما باید برخی از

