

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تغییر مالکیت‌های هفتگی در بورس تهران نشان می‌دهد

## بازگشت سهامداران حقیقی به مدار خرید

فرصت امروز: بورس تهران اولین روز هفته را با چراغ قرمز آغاز کرد و در معاملات روز یکشنبه هم شاخص کل بورس، هم شاخص کل با معیار هم وزن و هم شاخص...

۵

بانک مرکزی از سال ۱۳۸۲ تاکنون ۲۸۲ میلیارد دلار ارز مداخله‌ای به بازار تزریق کرده است

# کارنامه ارزیابی ۵ رئیس کل

فرصت امروز: در حالی گفته می‌شود رشد قیمت دلار در دوره کنونی مدیریت بانک مرکزی بیش از دوره‌های پیشین بوده است که اولاً در هیچ زمانی افت درآمد نفتی تا بدین اندازه نبوده و ثانیاً بانک مرکزی در دوره فعلی به هیچ وجه به دنبال ارزیابی نبوده است؛ این بند نخست گزارشی است که پژوهشکده پولی و بانکی منتشر کرده و در آن به بررسی کارنامه ارزیابی بانک مرکزی از سال ۱۳۸۲ تاکنون و در زمان مدیریت ۵ رئیس کل بانک مرکزی پرداخته است. به گفته پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی، صیانت از منابع ارزی و مدیریت دخل و خرج ارزی کشور در کنار حفظ ارزش پول ملی، یکی از وظایف بانک مرکزی است. در این بین، حراج منابع ارزی به قصد پایین نگه داشتن مصنوعی و موقتی نرخ ارز و حفظ ظاهری ارزش پول ملی، ساده‌ترین راه حل موجود...

۴

«اکنون میست» از تاثیر محدود تحریم‌های آمریکا علیه ۱۸ بانک ایرانی گزارش داد

## رشد مثبت ۲ درصدی در سال ۲۰۲۱

۳

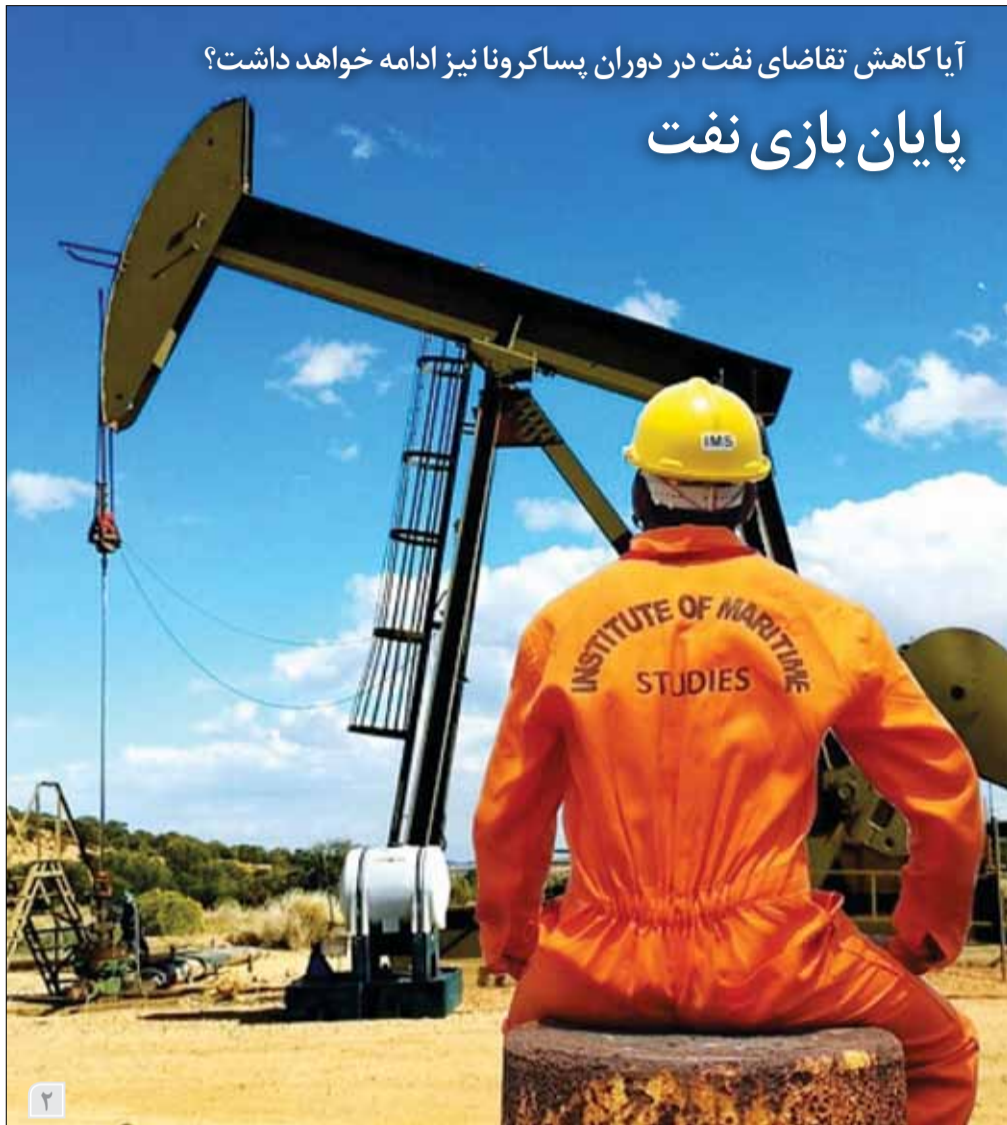
### مدیریت و کسب‌وکار

- چراطراحی برنامه کسب و کار ضروری است؟
- تلاش کنید خودتان آینده‌تان را بسازید
- چالش‌های پروژه انتخاب سفیر برند
- استفاده برند کروگر از هوش مصنوعی در بازاربای
- مزیت‌های ویدئو کنفرانس در حوزه کسب و کار
- ۸ دلیل برای خرید آیفون ۱۲

۸ تا ۱۶



درآمد ۳.۵ میلیارد دلاری  
فروشنندگان آمازون  
در پرایم دی



## آیا کاهش تقاضای نفت در دوران پسا کرونا نیز ادامه خواهد داشت؟ پایان بازی نفت

۲

### دریچه

گزارش «پلومبرگ» از وضعیت تولیدات ایران در سایه تحریم

### «ساخت ایران» رونق می‌یابد؟

نمی‌توان زمان بدتری برای شروع یک کسب‌وکار جدید در ایران در نظر گرفت. حتی قبل از اینکه کرونا در ایران شیوع پیدا کند، این کشور سال جاری را در شرایطی متشنج با آمریکا آغاز کرد و تحریم‌های مختلف آمریکا علیه این کشور اعمال شد. این وضعیت باعث شده تا برندهای ساخت ایران با مشکلات زیادی روبه‌رو شوند. به گزارش «پلومبرگ»، «ساخت ایران» به دنبال نابودی بازار نفت و تجارت جهانی به دلیل کووید-۱۹ دچار مشکل شده است. در کشوری که زندگی بسیاری از مردم با چرخه محدودیت‌های غربی گره خورده است، برندهایی مانند «کوی»، «شامپو زی» و «قهوه بونمانو» از جمله برندهای وطنی هستند که جای خالی کالاهای مصرفی را پر کرده‌اند. آرمینا قصابی ۳۰ ساله و یکی از بنیان‌گذاران «کوی» می‌گوید: «ما فقط می‌دانستیم که باید کار کنیم، چراکه خودمان و بسیاری از اطرافیان‌مان برای کارهای ساده و...

۲

اداره کشور بدون استفاده از اطلاعات گردش پول غیرممکن است

### حکمرانی با چشمان کاملاً بسته

تحمیل شود، به ذکر برخی از مصادیق این موضوع پرداخته است که عبارتند از: «برای مثال در محتویات پرونده یکی از مفسدین اقتصادی سال‌های اخیر آمده است که این فرد ۱۷۰ هزار تراکنش مالی در قالب ۲۱۹ حساب متعلق به اشخاص حقیقی مختلف به ارزش ۱۴ هزار میلیارد تومان داشته است. این معضل در ارتباط با اغلب مشاغل هم وجود دارد و تراکنش‌های مرتبط با فعالیت‌های شغلی، با حساب‌های شخصی انجام می‌شود و رهگیری آن دشوار است. مهمتر آنکه بخشی از فعالیت‌های اشخاص حقوقی نیز از طریق حساب‌های شخصی اشخاص حقیقی انجام می‌شود.

همچنین در سال‌های اخیر، هزاران حساب بانکی متعلق به اشخاص فوت شده و شرکت‌های منحل شده در حال فعالیت بوده و نیز گردش‌های وجوه هزاران میلیارد ریالی با حساب‌های کودکان خردسال یا اشخاص مسن در حال انجام است. همچنین گردش مالی عمده اقدامات تروریستی و اقدامات مجرمانه اعم از قاچاق کالا، مواد مخدر و ارز، فروش ارز صادراتی خارج از ضوابط بانک مرکزی و... در نظام مالی کشور انجام می‌شود و حاکمیت، خود را از ظرفیت اطلاعات قابل استفاده از تراکنش‌های بانکی و حکمرانی که از طریق آن قابل اعمال است، محروم کرده است.

● مزایای مهم و متعدد تقویت حکمرانی در حوزه ریال

این نهاد پژوهشی با تاکید بر اینکه حکمرانی بدون بهره‌برداری حداکثری از اطلاعات مربوط به حوزه ریال، مشابه «حکمرانی با چشمان بسته» است، اعلام کرد: «خوشبختانه در سال‌های اخیر این رویکرد به تدریج تغییر کرده است و در حال حاضر یکی از مهمترین برنامه‌های اقتصادی کشور تقویت حکمرانی در حوزه ریال است. منظور از حکمرانی در حوزه ریال آن است که حاکمیت از ظرفیت‌هایی که نظام پرداخت ریالی و اطلاعات موجود در تراکنش‌های بانکی برای اداره کشور ایجاد می‌کند، استفاده کند. این امر مستلزم ایجاد و تکمیل زیرساخت‌های اطلاعاتی، قوانین و قواعد در نظام‌های بانکی، مالیاتی و مبارزه با پولشویی است که به حاکمیت این امکان را می‌دهد که اولاً تراکنش‌های خارج از نظام بانکی (انجام معاملات با اسکناس، ارز و سکه و ظهورنویسی چک) را محدود کند. ثانیاً در ارتباط با هر تراکنش بانکی، از اطلاعات هویتی، مکانی و اقتصادی فرستنده و گیرنده وجه مطلع باشد. ثالثاً در ارتباط با تراکنش‌های با مبالغ قابل توجه، دقیقاً بداند هدف از انجام تراکنش چه بوده است. رابعاً نتواند با استفاده از اطلاعات به دست آمده، حقوق عامه، اعم از دریافت مالیات قانونی و جلوگیری از اقدامات مجرمانه (اعم از پولشویی و تأمین مالی اقدامات تروریستی) و جلوگیری از اعمال سوداگرانه را پیگیری نماید.

به تعبیر دیگر می‌توان گفت تقویت حکمرانی در حوزه ریال می‌تواند فضای اقتصادی کشور را شفاف‌تر کرده و ظرفیت سیاست‌گذاری و مدیریت اقتصادی را ارتقا می‌دهد. افزایش شفافیت اقتصادی به تسهیل نظارت بر فعالیت‌های بانک‌ها و موسسات مالی، جلوگیری از فرار مالیاتی و بهبود تراز بودجه‌ای، فراهم کردن امکان اخذ مالیات‌های تنظیمی، مبارزه با فساد اقتصادی، مبارزه عملی با پولشویی در داخل کشور و تأمین مالی فعالیت‌های تروریستی و بالطبع افزایش امنیت ملی، اصلاح نظام حمایتی کشور به منظور

فرصت امروز: حوزه ریال از جمله عرصه‌های حکمرانی است که در چند دهه گذشته کمتر مورد توجه سیاست‌گذاران اقتصادی کشور قرار گرفته است. ایجاد شفافیت اقتصادی، جلوگیری از اقدامات، فعالیت‌ها و زمینه‌های فسادنا؛ به‌خصوص در حوزه پولی و ارزی و سالم‌سازی اقتصاد به عنوان یک راهبرد بلندمدت برای سیاست‌گذاران اقتصادی در نظر گرفته شده است. کم‌توجهی به راهبردهای جلوگیری از اقدامات و فعالیت‌های فسادنا؛ موجب شده است تا به‌جای اقدامات کم‌هزینه پیشگیری، برای کشف این اقدامات هزینه‌های قابل‌توجهی در فرآیند رسیدگی قضایی به اقتصاد کشور تحمیل شود.

بررسی‌های نهاد پژوهشی مجلس نشان می‌دهد در سال‌های اخیر به‌ویژه در سال ۹۸ زیرساخت‌های قانونی مهمی در خصوص تولید، جمع و استفاده از اطلاعات اقتصادی ایجاد شده است. همچنین بهره‌گیری از ظرفیت اطلاعات تراکنش‌های بانکی برای ارتقای حکمرانی در زمینه‌های مختلف اعم از نظام بانکی، اصلاح نظام مالیاتی و نیز مبارزه با پولشویی از مهمترین این فعالیت‌های زیرساختی بوده است. استفاده از این زیرساخت‌های قانونی علاوه بر بهبود شفافیت اقتصادی، از فعالیت‌ها و زمینه‌های فسادنا؛ به‌خصوص در حوزه پولی نیز می‌تواند جلوگیری کند. در صورتی که قوانین و اصلاحات پیشنهادی به مرحله اجرا برسد و نظام تولید، جمع و تحلیل اطلاعات در حوزه‌های ذکر شده حاکم شود، حکمرانی اقتصادی به‌ویژه حکمرانی ریال می‌تواند به مرحله جدیدی از پیشرفت برسد.

● خسارت‌های کم‌توجهی به حکمرانی در حوزه ریال

گزارش تازه مرکز پژوهش‌های مجلس، مهمترین اقداماتی را که باید در حوزه حکمرانی ریال در سه عرصه نظام بانکی و بانک مرکزی، نظام مالیاتی و نظام مبارزه با پولشویی صورت گیرد، بیان کرده و با اشاره به مزایای مهم و متعدد تقویت حکمرانی در حوزه ریال نوشت: حکمرانی بدون بهره‌برداری حداکثری از اطلاعات مربوط به حوزه ریال، مشابه «حکمرانی با چشمان بسته» است.

مرکز پژوهش‌ها در این گزارش با عنوان «ارتقای حکمرانی در حوزه ریال: مروری بر تکالیف قانونی دستگاه‌ها» با اشاره به اینکه حکمرانی حوزه ریال یکی از عرصه‌های حکمرانی است که در چند دهه گذشته کمتر مورد توجه سیاست‌گذاران اقتصادی قرار گرفته، آورده است: «بر اساس محور نوزدهم از سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی ابلاغی مقام معظم رهبری، شفافیت اقتصادی یکی از مهمترین راهبردهای سیاست‌گذاری کشور است؛ براساس این بند از سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی «شفافیت اقتصاد و سالم‌سازی آن و جلوگیری از اقدامات، فعالیت‌ها و زمینه‌های فسادنا؛ به خصوص در حوزه پولی و ارزی» به عنوان یک راهبرد بلندمدت برای سیاست‌گذاران اقتصادی در نظر گرفته شده است».

بازوی کارشناسی مجلس با تاکید بر اینکه کم‌توجهی به راهبردهای پیشگیرانه جهت جلوگیری از اقدامات و فعالیت‌های فسادنا؛ موجب شده است تا به جای حذف زمینه‌های فساد، برای کشف آن، هزینه‌های قابل توجهی در فرآیند رسیدگی قضایی به اقتصاد کشور

مرکز اطلاعات مالی کشور یکی دیگر از نهادهای مصرف‌کننده اطلاعات تراکنش‌های مالی است؛ این نهاد یکی از مهمترین نهادهای تأمین‌کننده امنیت اقتصادی کشور است که مجموعه‌ای از اطلاعات را از نهادهای گزارش‌دهنده مشمول قانون مبارزه با پولشویی دریافت و شاخص ریسک اشخاص را محاسبه و مطابق ضوابط تعیین‌شده در این قانون با آنها برخورد می‌کند.

● وظایف ۴ بخش محوری تقویت حکمرانی در حوزه ریال

بازوی کارشناسی مجلس در انتها با تاکید بر اینکه بهره‌گیری از اطلاعات تراکنش‌های مالی کشور به دلیل بهبود شفافیت اقتصادی می‌تواند نقش موثری در پیشگیری از بروز فساد داشته باشد، نوشت: «به طور خلاصه حکمرانی در حوزه ریال لازم است حداقل در چهار بخش دنبال شود:

● دستگاه‌های حاکمیتی متولی سامانه‌های اطلاعاتی: به معنای تکمیل سامانه‌های مرتبط با اطلاعات هویتی اشخاص حقیقی و حقوقی و ارتباطات آنها، اطلاعات اقتصادی اعم از شغل و درآمد، اطلاعات اقامتی، اطلاعات مالی و بانکی، اطلاعات دارایی‌ها و مبادلات آنها و... و همچنین به اشتراک‌گذاری این اطلاعات بین دستگاه‌های ذی‌ربط.

● نظام بانکی: به معنای حصول اطمینان از شناسایی کامل مشتریان بانکی و مسدود شدن حساب‌های بانکی فاقد هویت مجاز معتبر، تمایز بین حساب‌های تجاری (مرتبط با فعالیت شغلی) و حساب‌های شخصی در بهره‌مندی از خدمات بانکی، برقراری ارتباط درگاه‌های پرداخت با اطلاعات اقتصادی و اقامتی دارندگان و نیز رعایت رویه‌های مبارزه با پولشویی.

● نظام مبارزه با پولشویی: به معنای اجرای ضوابط و مقررات مبارزه با پولشویی مبتنی بر تحلیل تراکنش‌های مالی.

● نظام مالیاتی-حمایتی: به معنای اصلاح رویه‌های محاسبه و اخذ مالیات و نیز تخصیص هزینه درآمدهای مالیاتی با بهره‌گیری از اطلاعات تراکنش‌های مالی، که بستری برای حمایت‌های هدفمند و دقیق از خانوارهای نیازمند نیز ایجاد می‌کند.

مرکز پژوهش‌ها در «جمع‌بندی» گزارش خود با اشاره به اینکه در سال‌های اخیر به ویژه در سال ۱۳۹۸ زیرساخت‌های قانونی مهمی در خصوص تولید، جمع و استفاده از اطلاعات اقتصادی به ویژه بهره‌گیری از ظرفیت اطلاعات تراکنش‌های بانکی برای ارتقای حکمرانی در زمینه‌های مختلف اعم از حوزه بانکی، حوزه اصلاح نظام مالیاتی و نیز حوزه مبارزه با پولشویی ایجاد شده، نوشت: «استفاده از این زیرساخت‌های قانونی و بهره‌برداری از ظرفیت‌های ایجادشده در مجموع می‌تواند شفافیت اقتصادی را به میزان قابل توجهی ارتقا داده و در راستای سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی از اقدامات، فعالیت‌ها و زمینه‌های فسادنا؛ به خصوص در حوزه پولی جلوگیری کند. در صورتی که قوانین و اصلاحات پیشنهادی به مرحله اجرا برسد و نظام تولید، جمع و تحلیل اطلاعات در حوزه‌های ذکر شده حاکم شود، حکمرانی اقتصادی به ویژه حکمرانی ریال به مرحله جدیدی از پیشرفت خواهد رسید.»

کاهش اختلاف طبقاتی، کنترل و ساماندهی بازارها، مبارزه با قاچاق کالا و حمایت از تولید داخلی کمک می‌کند و منجر به اثربخشی بیشتر اقدامات در این حوزه‌ها خواهد شد.»

● قوانین مهم برای تقویت حکمرانی در حوزه ریال

در ادامه این گزارش با اشاره به اینکه در سال‌های گذشته قوانین و مقررات متعددی در این حوزه توسط مجلس شورای اسلامی، دستگاه‌های مختلف دولتی، ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی، شورای عالی مبارزه با پولشویی، شورای پول و اعتبار و... تصویب شده، آمده است: «قانون اصلاح قانون صدور چک، بند (ح) تبصره ۱۶ قانون بودجه ۱۳۹۸، قانون پایه‌های فروشنده‌های و سامانه مودیان، اصلاح قانون مبارزه با پولشویی و آیین‌نامه اجرایی آن و دستورالعمل شفافیت تراکنش‌های اشخاص، نمونه‌هایی از تحولات قانونی و مقرراتی اخیر در حکمرانی ریال هستند که وظیفه اصلی ارکان حاکمیت، اعم از مجلس شورای اسلامی و نهادهای نظارتی، پیگیری اجرایی شدن آنهاست؛ علاوه بر این موارد، استقرار نظام مالیات بر مجموع درآمد شخصی (PIT) می‌تواند نقش موثری در افزایش شفافیت اقتصادی داشته باشد.» در پایان بخش «چکیده» گزارش بازوی کارشناسی مجلس آمده است: «موضوع قابل توجه آنکه حکمرانی در حوزه ریال نیازمند زیرساخت اطلاعاتی کامل، فراگیر، به روز و در دسترس در حوزه‌های مختلف، اعم از اطلاعات هویتی اشخاص حقیقی و حقوقی و ارتباطات آنها، اطلاعات اقتصادی اعم از شغل و درآمد، اطلاعات اقامتی، اطلاعات مالی و بانکی، اطلاعات دارایی‌ها و مبادلات آنها و... است. همچنین زیرساخت به اشتراک‌گذاری امن اطلاعات موجود بین ذی‌نفعان و نیز استفاده از فناوری‌های پیشرفته اعم از داده کای، هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و... جهت تحلیل و نتیجه‌گیری از انبوه اطلاعات موجود، امری ضروری است.»

● ۴ نهاد محوری برای تقویت حکمرانی در حوزه ریال

مرکز پژوهش‌ها با تاکید بر اینکه نظام بانکی، بانک مرکزی، سازمان امور مالیاتی و مرکز اطلاعات مالی کشور در حکمرانی ریال از اهمیت و جایگاه ویژه‌ای برخوردار هستند، نوشته است: «نظام بانکی کشور یکی از مهمترین بازیگران در حوزه حکمرانی پول و نیز مرکز اصلی گردش ریال است. علاوه بر این در میان مجموعه نهادهای موجود، نقش بی‌بدیلی به خصوص در تولید، ثبت و به اشتراک‌گذاری اطلاعات تراکنش‌های بانکی میان سایر نهادهای ذی‌ربط دارد.

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نیز به عنوان نهاد ناظر بر مجموعه معاملات نظام بانکی کشور نظارت می‌کند و ضمن دریافت اطلاعات دقیق عملیات بانکی و محاسبه شاخص‌های نظارتی شبکه بانکی، نقش واسطه را میان نظام بانکی و سایر نهادهای دریافت‌کننده اطلاعات شبکه بانکی ایفا می‌کند. سازمان امور مالیاتی نیز یکی از نهادهای است که از اطلاعات تولید شده در نظام بانکی به منظور دستیابی به اهداف مالیاتی خود استفاده می‌کند؛ در صورتی که این اطلاعات در توالی زمانی و قالب مناسبی در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار گیرند، امکان اخذ مالیات با حداقل هزینه، کمترین دخالت نیروی انسانی و نیز کمترین خطا برای سازمان امور مالیاتی فراهم خواهد شد.

آمارهای سال ۲۰۱۶ نشان می‌دهد

### سهام دانشجویان و اساتید از انتشارات علمی

حدود نیم اثر منتشر کرده‌اند. علاوه بر اعضای هیأت علمی، دانشجویان نیز در پدیده‌های انتشارات علمی نقش دارند. به ویژه دانشجویان کارشناسی ارشد و دکترا با پژوهش‌های خود که بیشتر به شکل پایان‌نامه/رساله انجام می‌شوند بخشی از آثار علمی ایران را منتشر می‌کنند. روی هم رفته، ۹۸۹ هزار و ۳۵۷ دانشجوی کارشناسی ارشد و دکترا توانسته‌اند به شکل میانگین ۰.۰۴ اثر در واس و ۰.۰۵ اثر در اسکوپوس منتشر کنند. نقش دانش‌آموختگان موسسه‌های ایرانی نیز در انتشار آثار علمی جهانی اهمیت دارد. روی هم رفته، ۱۶۶ هزار و ۶۲۶ دانش‌آموخته کارشناسی ارشد و دکترا توانسته‌اند به شکل میانگین ۰.۲۱ اثر در واس و ۰.۲۴ اثر در اسکوپوس منتشر کنند. شمار دانشجویان

اعضای هیأت علمی، دانشجویان و دانش‌آموختگان درحالی در پدیده‌های انتشارات علمی نقش دارند که در سال ۲۰۱۶ هر یک از اعضای هیأت علمی به شکل میانگین حدود نیم اثر علمی منتشر کردند. آمارهای آموزش عالی موسسه پژوهش و برنامه‌ریزی آموزش عالی در سال تحصیلی ۹۵-۹۶ نشان می‌دهد که روی هم رفته ۸۰۳۱۳ عضو هیأت علمی در موسسه‌های آموزش عالی دولتی و غیردولتی مشغول به کار بوده‌اند. براساس گزارش مشارکت دانش ایرانیان در جهان در سال ۲۰۱۶، سرانه انتشارات اعضای هیأت علمی موسسه‌های ایرانی در سال ۲۰۱۶ در نمایانه واس حدود ۰.۶۱ و در نمایانه اسکوپوس حدود ۰.۶۵ درصد بوده است. در واقع، هر یک از اعضای هیأت علمی به شکل میانگین

منتشر کنند.

شمار دانش‌آموختگان کارشناسی ارشد در سال تحصیلی ۹۵-۹۶ نیز ۱۳۲ هزار و ۴۴۴ نفر بوده است که به شکل میانگین توانسته‌اند حدود ۰.۰۴ اثر در اسکوپوس و ۰.۰۳ اثر در واس منتشر کنند. از سوی دیگر، شمار دانش‌آموختگان حرفه‌ای در این سال ۵۸۰۳ نفر بوده است که به شکل میانگین توانسته‌اند حدود ۰.۰۶ اثر در اسکوپوس و ۰.۴۸ اثر در واس منتشر کنند. علاوه بر آن، شمار دانش‌آموختگان دکتری تخصصی در این سال ۸۲۸۹ نفر بوده است که به شکل میانگین توانسته‌اند حدود ۰.۲۷ اثر در نمایانه اسکوپوس و ۰.۵۸ اثر در نمایانه اسکوپوس منتشر کنند.



استارت آپها

کسب و کارها چطور از چرخه بحران خارج می شوند؟

### آمادگی برای بحران‌های بعدی

در مواجهه با بدترین رکود اقتصادی از زمان رکود بزرگ اقتصادی جهان در دهه ۱۹۳۰ و اقتصادی که انتظار می‌رود تا پایان سال ۴٫۴ درصد کوچک شود، تیمی در شرکت «PwC» طرحی ۵ ماده‌ای ارائه کرده است تا اطمینان حاصل شود که کسب‌وکارها در چرخه بحران‌های بعدی گرفتار نشوند. «مجمع جهانی اقتصاد» این ۵ راه‌حل را منتشر کرده و نوشته است که ترس از فناوری‌هایی نظیر هوش مصنوعی مانع از گسترش ابزارهایی می‌شود که به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا نوفان اقتصادی بعدی را تحمل کنند.

■ با نگاه سخت و بلندمدت در نحوه پاسخ به همه‌گیری شروع کنید: بفهمید که بخش‌های مختلف کسب‌وکار شما (از کارمندان گرفته تا تأمین‌کنندگان) در بحران فعلی چه عملکردی داشته‌اند. این را به‌عنوان پایه‌ای برای ایجاد یک چشم‌انداز بلندمدت استفاده کنید که چگونه می‌توانید از فناوری برای به حداقل رساندن اختلال و استفاده از فرصت‌های جدید در بحران آینده استفاده کنید. داده‌های تولیدشده توسط فناوری می‌تواند برای برنامه‌ریزی تحول سازمانی استفاده شود که در آینده شرکت شما چابک‌تر شود و روش‌های جدید کار و خدمت به مشتریان را ایجاد کند.

■ فناوری را عضوی جدانشدنی در فرهنگ کسب‌وکار خود قرار دهید: این مورد چیزی فراتر از ادغام فناوری در شیوه‌های کار است. این یک تغییر در ذهن است. انسان‌ها و ماشین‌ها باید در آینده یکپارچه باشند و تصمیم‌گیری انسان باید براساس داده‌های تأییدشده توسط ماشین صورت بگیرد. برای رسیدن به این هدف، شما به فرهنگی احتیاج دارید که به ماشین‌ها به‌عنوان متحدان اعتماد کنند، نه اینکه آنها را به عنوان رقیب ببیند و از آن بترسند.

■ قابلیت داده‌ها در کلاس جهانی را توسعه دهید: شرکت‌های موفق بهترین افراد را پرورش می‌دهند، در کنار ارزش‌گذاری دانش و بینش تجزیه‌وتحلیل داده‌ها. در این میان هوش مصنوعی نقشی اساسی در کمک به تجزیه‌وتحلیل انبوه داده‌هایی که فناوری تولید خواهد کرد، دارد. استراتژی کسب‌وکارها باید توسط داده‌ها هدایت شود اما درعین‌حال شرکت‌ها باید افراد خود را قادر به استفاده از این داده‌ها برای حرکت شرکت به مسیرهای جدید و نوآوری باشد.

■ اعتماد به استفاده از داده‌ها را جلب کنید: مصرف‌کنندگان باید از اینم بودن داده‌های خود اطمینان داشته باشند. داده‌هایی که از طریق شرکت شما منتقل می‌شود را کنترل کنید. کسب‌وکارها باید خود را برای استفاده دموکراتیک‌تر از هوش مصنوعی با اطمینان از مسئولیت استفاده از آنها آماده کنند. یعنی ایمنی، عاری از تعصب، اخلاقی، قابل توضیح و به‌خوبی اداره شوند.

■ مهارت را در آغوش بگیرید: شرکت‌ها باید ترس خود از شکست را فراموش کنند. نوآوری باید در واحدهای تجاری و فرآیندها آغاز شود جایی که تغییر، پتانسیل ایجاد بیشترین بازده را دارند. در صورت لزوم شکست بخورید و پیروزی را رشد دهید و تکرار کنید. به‌طور مداوم قابلیت‌ها و نیازها را دوباره ارزیابی و تعیین کنید فناوری پیشرفته با چه سرعتی می‌تواند آن را ایجاد کند. مجمع جهانی اقتصاد در گزارش جدیدش پیش‌بینی کرده است که تا سال ۲۰۲۲، حجم کار میان کارگران انسانی و فرآیندهای خودکار تقسیم خواهد شد. درعین‌حال، فناوری، نقش‌های جدیدی را برای کارمندان انسانی ایجاد خواهد کرد.

چگونه آسیب‌ها را برای استارت‌آپ‌ها به حداقل برسانیم؟

## ۵ قدم برای عبور از بحران

تنها یک بحران است که تغییرهای واقعی ایجاد می‌کند. در زمان بحران، کارها به ایده‌ها بستگی دارد و ایده‌ها متناسب با شرایط بحران است که شکل می‌گیرند. وقتی بحرانی آغاز می‌شود، بسیاری از موسسان استارت‌آپ‌ها خود را در دریایی از مشکلات ناشناخته می‌بینند و بسیاری از آنها هیچ آمادگی برای رویارویی با بحران ندارند. آنها برای مقابله با شرایط غیرعادی آموزش ندیده‌اند و تجربه کافی برای شناسایی و مقابله با چالش‌های بحران ندارند. بحران‌های طبیعی در اقتصادها، آسیب خورن از کش‌های رقیب و مشکلات درون گروهی، از چالش‌هایی است که استارت‌آپ‌ها را متاثر می‌کند و هم چنین، از موضوعاتی است که هر موسس استارت‌آپی باید به آن به طور مداوم فکر کند. چند کار مهم برای ارزیابی بهتر موقعیت، گروه و سهامداران وجود دارد. به طور معمول، زمانی که بحرانی رخ می‌دهد باید عادت‌ها و رویه‌ها را تغییر داد. مهم‌ترین کار و شاید سخت‌ترین کار هم این است که گروه را بر جنبه‌های مختلف کار متمرکز نگاه داریم. برناردو آرنانو، در وین زندگی می‌کند و بیش از ۱۸ سال است که به کسب و کارها در زمینه‌های مختلف از جمله ارتباطات و تبادلات مالی مشاوره می‌دهد. او در مطلبی برای سایت «EU-STARTUP» به ۵ نکته اشاره می‌کند که می‌تواند آسیب بحران‌ها را برای استارت‌آپ‌ها کمتر کند.

■ با تک تک اعضای گروه صحبت کنید و نکته‌هایی که گفتند را به خاطر بسپارید. آگاهی از شرایط شرکت بسیار اهمیت دارد.

■ در دوره بحران جلسه بیش‌تری با کارکنان خود برگزار کنید. این جلسه‌ها به شما کمک می‌کند اهداف کوتاه مدت و بلندمدت را به افراد و بخش‌های شرکت یادآوری کنید و رفتار مسئولانه‌تری از کارکنان خود را در ادامه ببینید.

■ از یک خط ارتباطی استفاده کنید. داشتن یک خط ارتباطی اختصاصی باعث می‌شود کارکنان به اهمیت نقش خود در شرکت پی ببرند و سطح درگیری آنها با مسائل شرکت افزایش پیدا می‌کند. زمانی که یک کانال مشخص برای ارتباطات خارجی شرکت‌ها وجود داشته باشد، هیج اختلاطی در ارسال پیام به خارج از شرکت ایجاد نمی‌شود و همه چیز هماهنگ پیش می‌رود.

■ اگر قرار به فداکاری است، چه کسی نخستین فداکار است؟ رکودهای غیرقابل پیش‌بینی و کاهش نقدینگی در گردش، از مشکلاتی است که بارها شرکت‌ها را درگیر می‌کند و حل آن به فداکاری نیاز دارد. موسسان استارت‌آپ‌ها باید در زمان بروز این شرایط از کارکنان خود انتظار فداکاری دارند. به طور معمول، مردم باید برای تصمیم‌گیری در این باره آزاد باشند. زمان بحران، زمان خوبی برای شناختن طرز فکر گروه است و اینکه چه کسانی حاضر است در شرایط فشار با کمترین فشار به شما کمک کند؟ گاهی پیش می‌آید که کارکنان شرکت و حتی هم‌گروهی‌ها حاضر به فداکاری نباشند. در این شرایط، موسس استارت‌آپ باید به عنوان نمونه وارد میدان شده و دست به فداکاری بزند.

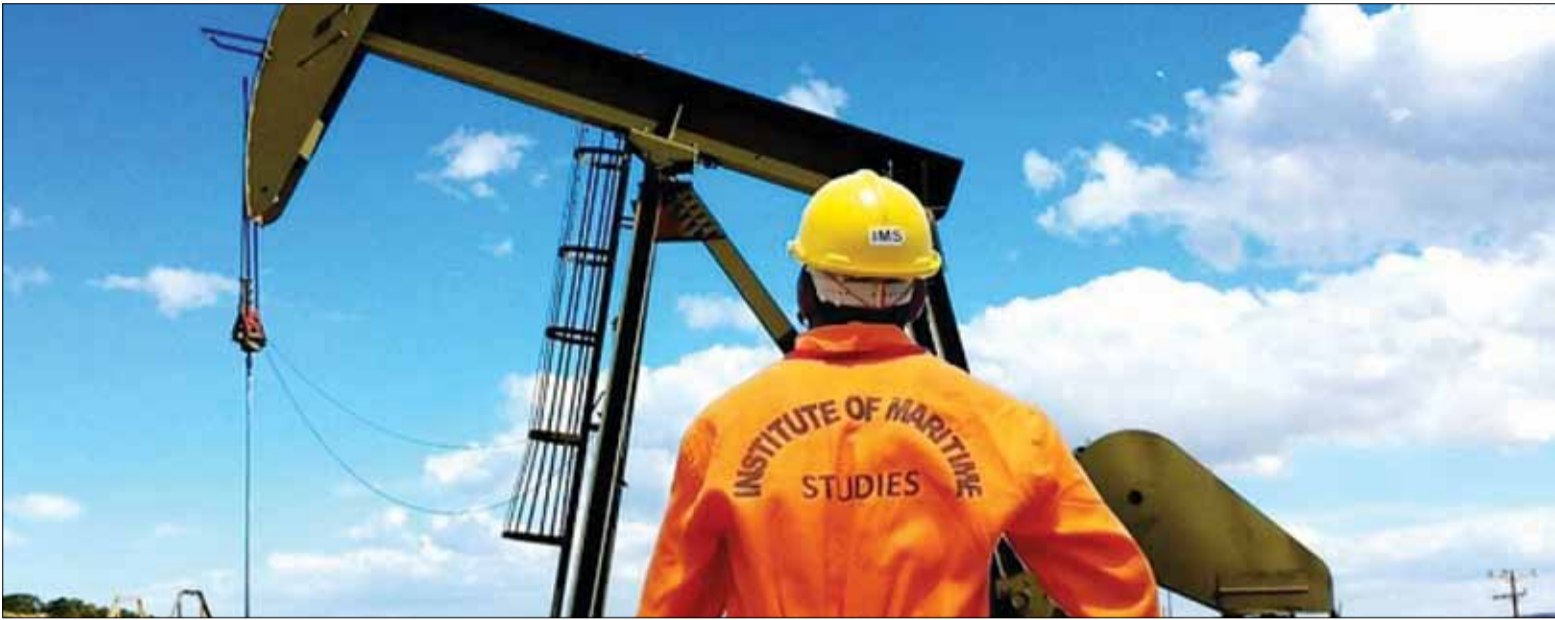
■ انتظارات را مدیریت کنید. زیاده‌روی در ارتباطات، از پراکندن اطلاعات غلط بهتر است.

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۷۳۳۹۰۸۶۰

آیا کاهش تقاضای نفت در دوران پساکرونا نیز ادامه خواهد داشت؟

# پایان بازی نفت



است که برای رسیدن به سطح قبلی حدود ۱۰ سال زمان نیاز است که البته با توجه به واقعیت‌های اقتصاد جهانی ازجمله سرمایه‌گذاری در انرژی‌های پاک، تحقق آن دور از انتظار است.»

مسئله این است که پیش‌بینی بازار نفت و آنچه در عمل محقق شده، نشان از یک تغییر جدی در روند مصرف نفت دارد. در یک دهه اخیر همیشه پیش‌بینی‌هایی که اوپک در مورد میزان تقاضا در سال ارائه می‌داد، بیشتر از میزانی بود که در انتهای سال محقق شده بود و دلیل آن‌هم پیشرفت‌های تکنولوژیکی و سرمایه‌گذاری‌های کلان در انرژی‌های پاک بود. حتی پیش‌بینی‌هایی که برای سال‌های آتی انجام می‌شود هم هر ساله تغییر می‌کند. مثلاً در سال ۲۰۰۷ پیش‌بینی شده بود میزان تقاضا در سال ۲۰۳۰ به مرز ۱۱۸ میلیون بشکه در روز برسد ولی در سال ۲۰۱۸ این پیش‌بینی تغییر کرد و اعلام شد در خوش‌بینانه‌ترین حالت در سال ۲۰۳۰ میزان تقاضای نفت به روزانه ۱۰۸ میلیون بشکه خواهد رسید. تحلیل‌گران در ماه جولای امسال پیش‌بینی میزان تقاضای نفت در سال ۲۰۳۰ را تغییر دادند و اعلام کردند که در خوش‌بینانه‌ترین حالت به مرز ۱۰۴ میلیون بشکه در روز خواهد رسید.

این پیش‌بینی‌هایی که بارها تغییر کرده است، تأیید می‌کند عصر حکومت نفت در اقتصاد دنیا در حال پایان است و منابع انرژی احیاشدنی به تدریج جایگزین منابع نفت و گاز خواهند شد. البته این تغییر به معنای از بین رفتن نقش سوخت‌های فسیلی در اقتصاد نیست بلکه به معنای کاهش تدریجی سهم آنها در تأمین نیاز انرژی دنیاست. البته برخی از مقامات نفتی از اظهارنظر در مورد میزان تقاضا در سال‌های آتی امتناع کردند ولی گفتند که بررسی تاریخ صنعت نفت دنیا نشان می‌دهد اوپک همیشه خود را با شرایط تطبیق داده و این قدرت بالای تطابق در بقای این سازمان نقش مهمی ایفا می‌کند.

#### سهم نفت در انرژی مصرفی دنیا کاهش یافت

مسئله جالب این است که نگرانی که مورد بازار نفت در میان تولیدکنندگان غیروپک بیش از تولیدکنندگان اوپکی است زیرا این گروه معتقدند بخش زیادی از تقاضای نفت برای همیشه از بین رفته است و بازار نفت در پساکرونا مختصاتی کاملاً متفاوت با بازار نفت در پیش از همه‌گیری کرونا خواهد داشت. در این زمینه، مرکز مطالعات بازار نفت «دیان وی» گزارش داد: «تقاضای نفت در سال ۲۰۱۹ به اوج خود رسید و ازاین‌پس ما شاهد کاهش میزان تقاضا خواهیم بود. البته سرعت کاهش تقاضا در فاصله سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۳ بالاتر خواهد بود و بعد از سال ۲۰۲۳ که انتظار می‌رود سفر در دنیا به سطح قبل از کرونا بازگردد و عملکرد صنعت حمل‌ونقل هوایی عادی شود، ما افزایش اندکی در تقاضا را تجربه می‌کنیم. افت سریع تقاضا در سه سال آتی به دلیل عرصه خودروهای الکتریکی و تکنولوژی‌های فعال با انرژی الکتریکی همسو با کاهش تقاضای سفرهای خارجی در دنیاست ولی از سال ۲۰۲۳ که به پیش‌بینی سازمان بین‌المللی حمل‌ونقل هوایی، این صنعت احیا خواهد شد، بازار نفت اندکی احیا خواهد شد.»

یکی از معیارهای دیگری که نشان می‌دهد عصر نفتی در دنیا پایان یافته است، کاهش سهم نفت در ترکیب انرژی مصرفی در دنیا است. طبق بررسی داده‌های انرژی در دنیا از سال ۱۹۹۴ میلادی تاکنون ما همواره شاهد کاهش سهم نفت در ترکیب انرژی مصرفی در دنیا بوده‌ایم و با توجه به تحولات اخیر در اقتصاد دنیا پیش‌بینی می‌شود

گزارش «بلومبرگ» از وضعیت تولیدات ایران در سایه تحریم

## «ساخت ایران» رونق می‌یابد؟

حاشیه سود خوبی باقی می‌گذارد. ایران سال‌هاست که به مقاومت خود افتخار می‌کند. رهبری ایران هم با دکتربین «اقتصاد مقاومتی» خود این سیاست را حفظ کرده است. قبیل از اینکه ترامپ به ریاست جمهوری آمریکا برسد و تحریم‌ها را دوباره علیه ایران وضع کند، توافق سال ۲۰۱۵ میان ایران و کشورهای ۵+۱ وعده بازگشت ایران به بازارهای بین‌المللی را داده بود. یکی از اولین چیزهایی که پس از اعمال مجدد تحریم‌ها در سال ۲۰۱۸ از خیابان‌های تهران ناپدید شد، فروشگاه‌های لباس بود. مراکز خرید معروف که سال‌ها میزبان نمایندگی‌های غیررسمی یا رسمی برندهایی مانند آدیداس و بنتون بودند، خالی شدند. ترکیبی از سقوط ناگهانی ارزش ریال، ضربه بزرگی به توان مصرفی مصرف‌کنندگان زد و درعین‌حال هم ممنوعیت واردات صدها کالای غیرضروری ازجمله پوشاک توسط دولت، این صنعت خرده‌فروشی را دچار مشکل کرد. کاهش واردات منجر به کمبود موارد پیش‌پافتاده مانند مارک‌های شامپوهای خارجی شد که باعث شد قیمت‌های آنها سر به فلک بکشد.

نازنین در این باره به «بلومبرگ» گفت که خرید شامپوی «زی» را آغاز کرده است، چراکه دیگر توانایی خرید شامپوی اورنال را ندارد.

سرعت این تغییر در آینده نزدیک افزایش یابد. در سال ۱۹۹۴ نفت سازنده ۴۰ درصد از انرژی مصرفی در دنیا بود و در سال ۲۰۱۹ سهم نفت در تأمین انرژی دنیا به کمتر از ۳۳ درصد رسید. این کاهش سهم نفت در ترکیب انرژی مصرفی دنیا در شرایطی اتفاق افتاده است که به دلیل توسعه صنعتی در دنیا و تغییرات بزرگی که در جهان ایجاد شده است، حجم نفت مصرفی روند افزایشی داشته است ولی سهم نفت در ترکیب انرژی مصرفی تنزل یافته است. انتظار می‌رود در سال ۲۰۳۰ نفت سازنده کمتر از ۳۰درصد انرژی مصرفی در دنیا باشد. در همین بازه زمانی سهم گاز طبیعی در ترکیب انرژی مصرفی در دنیا از حدود ۲۰ درصد به ۲۶ درصد افزایش یافته است و سهم انرژی‌های احیاشدنی هم از کمتر از ۲ درصد به حدود ۷ درصد رسید.

هال استوارت تحلیلگر مرکز مطالعات انرژی آمریکا به «رویترز» گفت: «یک دلیل مهم برای کاهش سهم نفت در ترکیب انرژی مصرفی دنیا را می‌توان افزایش توجه به مسائل زیست‌محیطی دانست. استفاده از نفت آلودگی‌های زیست‌محیطی زیادی به همراه دارد و جایگزین شدن آن با گاز طبیعی و انرژی‌های احیاشدنی می‌تواند کمک بزرگی باشد. دنیا به سمت کاهش انتشار کربن و رشد پایدار حرکت می‌کند ولی باید به یک نکته مهم توجه داشت. این تغییر یک‌شبه یا ظرف یک دوره کوتاه ایجاد نمی‌شود بلکه سال‌های سال و شاید دهه‌ها طول بکشد که این روند طی شود. یک یا دو دهه برای ایجاد تغییری بزرگ در نوع انرژی مصرفی در دنیا دوره کوتاهی است.»

#### افت تقاضای طلای سیاه دائمی خواهد بود

به‌رحال وضعیت این بار بازار نفت با شرایط قبلی کاملاً متفاوت است. این بار اوپک باید یک کاهش طولانی‌مدت در میزان تقاضا را شاهد باشد و قبول کند که قیمت به وضعیت باثبات و مطلوب این سازمان بازمی‌گردد. چاکبیل خلیل، وزیر نفت الجزایر که تاکنون دو بار ریاست اوپک را برعهده داشته است، معتقد است که وضعیت کنونی بازار نفت می‌تواند در روابط کشورهای غربی با این سازمان اختلال ایجاد کند. او گفت که «انتظار می‌رود هر یک از اعضا تلاش کنند تا سهم خود در بازار را حفظ کنند یا سهم‌شان را در این بازار تازه افزایش دهند. در این فضا احتمال می‌رود روابطی که پیش‌تر بین اعضا بود تغییر کند. البته طی سال‌های اخیر تلاش برای تغییر معادلات بازار نفت شروع شده است و آمریکا در این قضیه پیشگام بود. این کشور از زمانی که توانست تولید نفت خود را افزایش دهد، مستقیم در بازار نفت دخالت کرد، روابطش را با برخی از کشورها کاهش داد و روابط تازه‌ای با کشورهای دیگر برقرار کرد. آمریکا قراردادهای زیادی با هند بست و تلاش کرد تا با روسیه ارتباط بیشتری داشته باشد. در سال‌های آتی هم ازاین‌دست تغییرات در بازار نفتی دنیا زیاد خواهیم دید.»

یکی دیگر از نمایندگان اوپک نیز به «رویترز» گفت: «به نظر می‌رسد سال‌های آتی سال‌های پرتنشی در اوپک باشد زیرا هم تنش در میان اعضا افزایش خواهد یافت و هم کشورهای خارج از این سازمان مانند روسیه و آمریکا در بازار نفت نقش پررنگ‌تری ایفا خواهند کرد. این دوره گذر می‌تواند تعیین کند که آینده بازار نفت دنیا چگونه است ولی نکته مهم اینجاست که هم سازمان اوپک و هم بازار نفت می‌توانند با همواره شاهد کاهش سهم نفت در ترکیب انرژی مصرفی در دنیا باشند و به خوبی پشت سر گذاشته است.»

حتی اگر او بتواند یکی از این شامپوها را پیدا کند، قیمتش ۶ برابر بیشتر از دو سال گذشته شده است. به گفته او، کیفیت تا حدی یکسان است. مقامات ایرانی گفته‌اند که بخش خصوصی باید گسترش یابد و صادرات به کشورهای همسایه را انجام دهند، اما بزرگ‌ترین صنایع تولید بومی ایران، مانند خودروسازان هنوز هم متأثر از تحریم‌ها و گرفتار فساد هستند. در همین حال، ویروس کرونا تجارت مرزی را مختل کرده است. البته بیشتر شرکت‌های کوچک‌تر بهتر عمل کرده‌اند حتی در شرایطی که تولید ناخالص داخلی ایران ۱۲ درصد کمتر از سال ۲۰۱۸ قرار دارد. امیرعلی صبوره مدیر ارتباطات بازاریابی سایت خرید آنلاین «باسلام» می‌گوید: «طی دو سال گذشته مردم ایران به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکارهای کوچک و فروش اجناسی بوده‌اند که خودشان تولید کرده‌اند.» «باسلام» پلتفرم خرید از تولیدکننده ایرانی است و به گفته صبوره، این وب‌سایت خریداران را در تماس مستقیم با تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان قرار می‌دهد. تاکنون ۴۸ هزار نفر در این پلتفرم ثبت‌نام کرده‌اند درحالی‌که سال گذشته این آمار ۴ هزار نفر بود.

## خبرنامه



## رئیس جمهور در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت: به دنبال مقابله با نوسانات قیمتی هستیم

رئیس جمهور، حمایت از معیشت خانوار را از بزرگترین دغدغه‌های کنونی دولت دانست و گفت برنامه‌های دولت در حوزه معیشت مردم و اقتصاد خانوار ایجاد ثبات و توازن منطقی در قیمت کالاهاست. با تشدید نظارت‌ها به دنبال مقابله با نوسانات قیمتی هستیم که غالباً با ایجاد جو روانی کاذب از سوی برخی سودجویان رقم می‌خورد. حسن روحانی روز یکشنبه در یکصد و هفتاد و چهارمین جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، با اشاره به برنامه‌های دولت برای مقابله با جنگ اقتصادی آمریکا افزود: اگرچه تحریم‌های غیرانسانی و غیرقانونی آمریکا موجب کاهش درآمدهای ارزی کشور شده است و درآمدهای ارزی کشور در سال ۹۹، قابل قیاس با درآمدهای ارزی کشور در اوایل دهه ۹۰ نیست، اما با گذشت بیش از ۲،۵ سال از این تحریم‌ها، دولت با برنامه‌ریزی‌هایی که انجام داده، مانع از تحقق هدف شوم آمریکا یعنی فروپاشی کشور شده است. روحانی با تأکید بر ضرورت حفظ آرامش سیاسی و لزوم انسجام در کشور، اظهار داشت: از جمله محورهایی که دشمنان این سرزمین و بوم در کنار جنگ پرفشار و سخت اقتصادی روی آن به عنوان مقوم تحریم‌ها سرمایه‌گذاری ویژه کرده‌اند، منازعات و اختلافات داخلی است. رئیس جمهور با اشاره به ضرورت هوشیاری در برابر توطئه دشمنان تصریح کرد: از همه مسئولان، فعالان، دلسوزان نظام و کشور دعوت می‌کنم که با حفظ آرامش و عقلانیت سیاسی مانع از اختلافات و منازعات شوند و اجازه ندهند برخی افراد معذور با انگیزه‌های گروهی، جناحی، مقطعی و زودگذر سیاسی زمینه‌ساز تحقق ارزوهای شوم بدخواهان این سرزمین شوند. روحانی در ادامه با بیان اینکه دولت بخش خصوصی را موتور محرک اقتصاد کشور می‌داند، اظهار داشت: حمایت‌های همه‌جانبه از افزایش نقش این بخش در اقتصاد و واگذاری میدان تولید و صادرات، به‌ویژه شرکت‌های دانش‌بنیان، جایگاه مهمی در سیاست‌های اقتصادی دولت خواهد داشت. در این جلسه رئیس کل بانک مرکزی، گزارشی از روند تحولات در بازار بین بانکی و عملیات بازار باز توسط بانک مرکزی ارائه نمود. رئیس جمهور نیز با اشاره به اینکه سیاست‌گذاری پولی در دهه‌های گذشته با بی‌ثباتی همراه بوده است، تصریح کرد: اقدام بانک مرکزی تدبیری به‌موقع و مهم برای مدیریت نرخ بازار را بر هم می‌زند. روحانی خاطر نشان کرد: بانک مرکزی برای هدایت نرخ سود بین بانکی از ابزارهای قانونی و بازار باز استفاده کند. عملیات بازار باز، حرکتی مفید برای به جریان انداختن اوراق دولتی و نقدینگی و تدبیری مهم برای ترغیب مشارکت مردم و پویایی آنها در بازار محسوب می‌شود. رئیس جمهور با تأکید بر اینکه این راهبرد باید کماکان با قوت بیشتر ادامه یابد، گفت: بانک مرکزی باید از طریق تسهیل‌گری پولی و اعتباری، در تعامل با وزارت اقتصادی و دارایی آسیب‌های وارده به اقتصاد را مهار و تعدیل کند. در این زمینه، بایستی، گزارش‌های منظم از روند عملیات بازار باز و دستاوردهای آن به اطلاع عموم برسد. روحانی عملکرد دولت در ایفای تعهدات ابزارهای مالی اسلامی را تاکنون قابل اتکا دانست و اضافه کرد: بخش خصوصی در عرضه اوراق مالی اسلامی جدید طی دهه اخیر همواره در بازار سرمایه حضور داشته است و چنانچه خواهان حضور دائم بخش خصوصی و دولت در بازار سرمایه هستیم، ابزارسازی‌های نوین برای تأمین مالی آنها استفاده شود. رئیس جمهور با بیان اینکه در عرضه بازار انتشار و عرضه اوراق مالی اسلامی هنوز پتانسیل‌های زیادی برای استفاده وجود دارد، اظهار داشت: با استفاده از این فرصت‌ها فصل جدیدی از تأمین مالی بازارها را می‌شود. روحانی تصریح کرد: دولت در راستای جابجایی‌سازی، اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و حمایت از بازار سرمایه به‌ویژه هدایت نقدینگی به سوی اشتغال مولد، مردم‌محور کردن اقتصاد و شفاف‌سازی فعالیت‌های اقتصادی عرضه سهام شرکت‌های دولتی در بازار سرمایه را بجد در دستور کار قرار داده که بدون تردید تا پایان دولت دوازدهم ادامه خواهد یافت.

در گزارش وزارت کار بررسی شد

## تأثیر واحدهای تحقیق کارگاه‌های صنعتی در اشتغال

نتایج یک پژوهش نشان می‌دهد که ایجاد واحد تحقیق و توسعه در کارگاه‌های صنعتی علاوه بر فراهم کردن فرصت‌های شغلی برای دانش‌آموختگان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی، موجب افزایش ارزش افزوده، فروش و رقابت‌پذیری در بازار کالا می‌شوند. کارگاه‌های صنعتی جدا از آنکه به عنوان تولیدکننده عمده محصولات نهایی و میانی در بازار کار حائز اهمیت هستند، در ایجاد فرصت شغلی نیز اثرگذارند چراکه عمده شغل‌های ایجادشده توسط این کارگاه‌ها از پایداری لازم برخوردار است و در دوره‌های رکود و رونق کمتر تأثیر می‌پذیرند. در حال حاضر در برخی از کارگاه‌های صنعتی مانند صنایع خودروسازی مراکز تحقیقاتی در سطح پژوهشگاه‌ها تأسیس شده و این واحدها ضمن تضمین بقای کارگاه در بازار کار می‌توانند به عنوان تولیدکنندگان فرصت‌های شغلی برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی به شمار آیند. بر این راستا، مرکز آمار و اطلاعات راهبردی وزارت کار در گزارشی به بررسی وضعیت کارگاه‌های صنعتی با تکیه بر وجود واحد تحقیق و توسعه در آنها پرداخت و گزارش داد: طی سال ۱۳۹۶ تعداد کارگاه‌های صنعتی دارای ۵۰ نفر کارکن و بیشتر در کل کشور ۶۱۷۱ کارگاه بوده که از این تعداد ۱۲۵۶ کارگاه معادل ۲۰،۴ درصد دارای واحد تحقیق و توسعه و ۴۹۱۵ کارگاه فاقد واحدهای مذکور بوده‌اند. متأسفانه طی بازه زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۶ سهم کارگاه‌های فاقد واحد تحقیق و توسعه افزایش یافته و فقط در استان‌های ایلام، خراسان جنوبی، خراسان شمالی، خوزستان، فارس، قزوین، قم، لرستان، مرکزی، همدان و یزد کاهش یافته است. نتایج این گزارش نشان می‌دهد که تعداد کارگاه‌های صنعتی ۵۰ نفر کارکن و حقوق فاقد واحد تحقیق و توسعه در سال ۱۳۹۱، ۳۳۱۴ واحد بوده که طی فرآیندی به ۴۹۱۵ واحد در سال ۱۳۹۶ رسیده است. برآوردها حاکی است که چنانچه طی سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۶ واحدهای تحقیق و توسعه در کارگاه‌های صنعتی ۵۰ نفر کارکن و بیشتر ایجاد می‌شد دست‌کم بین ۲۶ هزار و ۱۵۲ تا ۴۰ هزار فرصت شغلی به وجود می‌آمد که بخشی از هزینه مستمر اشتغال این افراد (مزد و حقوق نقدی و غیرنقدی) ۲ میلیون و ۶۸۸ هزار و ۷۴۰ میلیون ریال تا ۹ میلیون و ۸۴۴ هزار و ۲۱۶ میلیون ریال بود که با توجه به برآورد فرصت‌های شغلی و تعداد بیکاران دارای تحصیلات کارشناسی ارشد و بالاتر، در صورت اشتغال این افراد در فرصت‌های مذکور، تعداد بیکاران دارای تحصیلات کارشناسی ارشد و بالاتر طی این مدت به حدود ۸۰ هزار نفر تا ۲۰۰ هزار نفر می‌رسد.

«اکنونیست» از تأثیر محدود تحریم‌های آمریکا علیه ۱۸ بانک ایرانی گزارش داد

## رشد مثبت ۲ درصدی در سال ۲۰۲۱



تجارت کالاها غیرنفتی ایران نیز طی دو سال گذشته کاهش داشته است بنابراین تحریم‌های اخیر وضع شده علیه کل سیستم بانکی ایران تأثیری محدود خواهد داشت.»

به گفته «اکنونیست»، ۱۸ بانک ایرانی هدف تحریم‌های جدید آمریکا قرار گرفته‌اند و تنها مجاز به همکاری با بانک‌های خارجی در زمینه مبادلات مالی برای غذا و سایر اقلام بشردوستانه هستند. محروم کردن دولت ایران از منابع مالی برای توسعه برنامه هسته‌ای و موشکی خود و ترویج تروریسم و حمایت از شبکه‌های تروریستی، هدف اعلامی این تحریم‌ها عنوان شده است اما در واقع بخش اندکی از تجارت بین‌المللی ایران از طریق کانال‌های رسمی مالی انجام می‌شود (به‌جز اقلام معاف شده از تحریم‌ها). پیچیدگی قوانین و مقررات تحریمی ضد ایران و ترس شرکت‌ها از نقض حتی سهوی تحریم‌های ایران، تبادلات مالی رسمی با ایران را بسیار محدود کرده است.»

«اکنونیست» می‌گوید که ترامپ با وضع این تحریم‌ها خواسته قدرت خود در صحنه سیاست خارجی را نمایش دهد: «دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا با وضع این تحریم‌ها در واقع خواسته است در آستانه انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا قدرت خود در عرصه سیاست خارجی را به رخ بکشد. او و تئودورهای ضدایرانی حاضر در دولت وی همچنین از این خشمگین هستند که تلاش‌های‌شان در ماه سپتامبر برای فعال کردن مکانیسم ماشه و تمدید تحریم تسلیحاتی سازمان ملل علیه ایران بی‌نتیجه مانده است و دیگر امضاکنندگان برجام و شورای امنیت اعتنایی به این خواست آمریکا نکرده‌اند.»

به باور «اکنونیست»، تحریم‌های جدید از یک سو با بی‌اعتنایی علنی دیگر کشورها مواجه شده و از سوی دیگر به خاطر تأثیر منفی بر مبادلات بشردوستانه مورد انتقاد شدید قرار دارد: «محمدجواد ظریف وزیر خارجه ایران اخیراً از تلاش غیرانسانی آمریکا برای مسدودکردن دسترسی محدود ایران به غذا و دارو سخن گفت و موضع وی با ابراز همدردی قابل توجهی در سطح بین‌المللی مواجه شد، چه اینکه همه‌گیری ویروس کرونا نیز تأثیری شدید بر ایران گذاشته است.»

سلمان» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک سرمایه» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک توسعه تعاون» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته و «بانک گردشگری» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است.

حالا «اکنونیست» در گزارش اخیر خود به بازخورد این تحریم‌ها در اقتصاد ایران پرداخت و گفت که تازه‌ترین دور تحریم‌های آمریکا علیه بخش مالی ایران تأثیر چندانی بر وضعیت اقتصاد ایران و رشد آن نخواهد داشت. واحد اطلاعات اقتصادی «اکنونیست» در خصوص تحریم‌های جدید آمریکا که ۱۸ بانک ایرانی را هدف قرار داده، نوشت: «انتظار نداریم که تحریم‌ها و محدودیت‌های جدید آمریکا علیه ایران تأثیر فزاینده مهمی بر تجارت و اقتصاد ایران داشته باشد. بر این اساس، ما در پیش‌بینی خود مبنی بر رشد منفی ۱۲ درصدی اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ را تغییر نمی‌دهیم. تحریم‌های گسترده و شیوع ویروس کرونا دو عاملی هستند که رشد منفی ۱۲ درصدی اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ را موجب می‌شوند.»

«اکنونیست» با پیش‌بینی اینکه اقتصاد ایران در سال آینده از رشد منفی خارج شده و به رشد مثبت ۲درصدی دست خواهد یافت، در تشریح علت محدود بودن تأثیر تحریم‌های جدید می‌گوید: «بانک‌های مهم ایران در جمع ۷۰ مؤسسه مالی قرار داشتند که نوامبر ۲۰۱۸ در پی خروج یک‌جانبه آمریکا از برجام تحت بعضی محدودیت‌ها قرار گرفتند. آمریکا شش ماه قبل از این تاریخ از توافق هسته‌ای خارج شده بود و در این تاریخ به معافیت‌های تحریمی ایران که با اجرایی شدن توافق هسته‌ای حاصل شده بود پایان داد. بر این اساس بخش مالی ایران از استفاده از سیستم تبادلات مالی بین‌المللی موسوم به سوئیفت که بر پایه دلار قرار دارد محروم شد. در فوریه سال جاری نیز نام ایران به فهرست سیاه گروه اقدام مالی موسوم به اف ای تی اف بازگشت و نسبت به هرگونه تبادل مالی با ایران هشدار داده شد. علاوه بر اینها، انبوه مقررات تحریمی ضد ایران، تجار و بانک‌های خارجی را حتی برای انجام معاملات مجاز با این کشور بی‌میل کرده است و

آیا بازارساز برای بدترین سناریو در بازار ارز آماده است؟

## سمت و سوی بازار ارز در نیمه دوم ۹۹

است، از کشور گرفته است. به اعتقاد او، بازار ارز ایران طی سه سال گذشته بسیار پرتلاطم بوده است. در چنین بازاری که با صعودهای غیرقابل پیش‌بینی و گاه‌ها سقوط‌های مقطعی همراه بوده، اتخاذ تاکتیکی که با کمک آن بتوان به سلامت از این بازار عبور کرد، کار بسیار پیچیده‌ای است. تجربه متفاوت سه سال اخیر باعث شد که معامله‌گران ارزی در سال ۹۹ هوشمندانه‌تر از قبل فعالیت کنند. بسیاری از آنها در حالی به نرخ‌های بالای ۳۰ هزار تومان فکر می‌کنند که آمادگی ورود به فازهای نزولی تا کانال ۲۰ هزار تومان را نیز دارند.

سلیمی‌پروچنی با اشاره به اینکه مجموعه حوادث سیاسی و نگاه سیاسیون کشور به نتیجه انتخابات ماه آینده آمریکا موجب ایجاد یک شرایط بسیار نامن و پرتلاطم در بازار ارز شده است، گفت: در حال حاضر نزدیک به ۱۰۰ درصد رشد دلار از ابتدای سال، انتظارات افزایشی را در بازار قوی نگه داشته است. از سوی دیگر، تشدید تحریم‌های آمریکا شامل تحریم ۱۸ بانک و تلاش یک‌سویه برای فعال کردن مکانیسم ماشه، دیگر متغیری است که از لحاظ سیاسی دست نوسان‌گیرها برای جوسازی در بازار ارز را باز گذاشته است.

این کارشناس اقتصادی ادامه داد: کاهش صادرات در دوران کرونا، افت قیمت نفت و محدود شدن صادرات نفت، همگی دست به دست یکدیگر دادند که سمت عرضه تضعیف شود. از این رو می‌توان گفت که رشد قیمتی دلار در بهار بیشتر از جنس ضعف سمت عرضه بود. بعد از آن و در تابستان شاهد خلق پول به دلیل کسری بودجه دولت، تشدید مضیق در سمت منابع ارزی و دسترسی به آنها، در کنار بالا رفتن ریسک‌ها و تنش‌های سیاسی از جمله عواملی بودند که سرعت رشد دلار را افزایش قابل توجهی دادند.

به اعتقاد وی، بسیاری از کارشناسان معتقدند که بازگشت ایران به لیست سیاه گروه ویژه اقدام مالی، عامل اصلی جهش نرخ ارز بوده است. دسترسی به منابع و درآمدهای ارزی نیز پس از رفتن ایران به لیست سیاه اف‌ای‌تی‌اف سخت‌تر از قبل شده است. در مجموع می‌توان گفت

فرصت امروز: «اکنونیست» در گزارش تازه خود به بازخوردهای تحریم جدید آمریکا علیه ۱۸ بانک ایرانی پرداخت و پیش‌بینی کرد که اقتصاد ایران در سال آینده از رشد منفی خارج شده و به رشد مثبت ۲درصدی دست خواهد یافت. «اکنونیست» همچنین با اشاره به تحریم‌های تازه آمریکا علیه نظام بانکی ایران نوشت: «این تحریم‌ها تأثیر چندانی بر اقتصاد ایران نخواهد داشت و دونالد ترامپ با وضع این تحریم‌ها در آستانه انتخابات ریاست‌جمهوری خواسته است که قدرت خود در عرصه سیاست خارجی را نمایش دهد.»

هشتم اکتبر (۱۶ مهرماه) بود که دولت دونالد ترامپ در راستای سیاست فشار حداکثری، کل بخش مالی ایران را هدف تحریم‌ها قرار داد و بر این اساس هرگونه تبادل بانکی با ایران با استفاده از سیستم مالی آمریکا را به‌جز تبادلات بشردوستانه ممنوع کرد. طبق بیانیه وزارت خزانه‌داری آمریکا، ۱۸ بانک ایرانی مشمول این تحریم شدند: «تامین سرمایه امین» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک کشاورزی» که تمامی شعب آن در سراسر جهان تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته‌اند، «بانک مسکن» که تمامی شعب آن در سراسر جهان تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته‌اند، «بانک رفاه کارگران»، که تمامی شعب آن در سراسر جهان تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته‌اند، «بانک شهر» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک اقتصاد نوین» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک قرض‌الحسنه رسالت» که تمامی شعب آن در سراسر جهان تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته‌اند، «بانک حکمت ایرانیان» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک ایران زمین» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک تعاون منطقه‌ای اسلامی» که شعبه‌های ایران و عراق آن تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک کارآفرین» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک خاورمیانه» که تمامی شعب آن در سراسر جهان تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته‌اند، «بانک قرض‌الحسنه مهر ایران» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک پاسارگاد» که تحت تحریم‌های ثانویه قرار گرفته است، «بانک

این روزها بازار ارز نه‌تنها آرامش ندارد، بلکه آرامش را از سایر بازارها نیز ربوده است؛ تا جایی که در حال حاضر دلار وارد کانال ۳۱ هزار تومان شده و معامله‌گرها و نوسان‌گیرها از این شرایط به نفع خود بهره می‌برند. اگرچه برخی تحلیلگران اقتصادی معتقدند همان‌طور که نرخ دلار با رشد بالایی همراه شده، اما می‌توان همانند بازار سرمایه، شاهد اصلاح و نزول آن بود و اشتباه است که مردم سرمایه‌های خود را به سمت این بازار هدایت کنند.

در این زمینه، مجید سلیمی‌پروچنی با اشاره به نتایج انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا می‌گوید: به نظر می‌رسد بازارساز باید انتظار خود را روی بدترین سناریو تنظیم کند. چنین دیدگاهی باعث می‌شود که سیاست‌گذار حتی در صورت انتخاب دوباره ترامپ، آمادگی لازم را برای مقابله با نوسانات ارزی داشته باشد.

این تحلیلگر اقتصادی با ارزیابی بازار ارز در نیمه دوم سال ۹۹ به خیرآندالین گفت: قدیمی‌های بازار ارز تکه کلامی دارند با این مضمون که «همیشه با بازار هماهنگ باش». جمله‌ای با این مفهوم ساده که همیشه شرایط و موقعیت خود را با روندهای قیمت‌ها تنظیم کن.

او با بیان اینکه موضوع نرخ ارز طی چند دهه گذشته همواره اقتصاد ایران را دستخوش تلاطمات اقتصادی و رشد شتابزده قیمت‌ها در اکثر بازارها کرده است، افزود: از ابتدای دهه ۵۰ که پای دلارهای نفتی به بودجه دولت‌ها باز شد، تغییرات نرخ ارز و اصرار دولت‌ها در تعیین دسترسی آن، هزینه‌های گزافی را بر ما تحمیل کرده و فرصت‌های بی‌شماری را به جهت رها شدن از آنچه محصول این قفس خودساخته

## بانک نامه

موافقت نمایندگان با یک فوریت اصلاح قانون چک

## صدور چک در وجه حامل ممنوع شد

نمایندگان مجلس با لایحه ممنوعیت صدور چک تضمینی در وجه حامل به صورت یک فوریتی موافقت کردند.

به گزارش خانه ملت، نمایندگان در نشست علنی یکشنبه در جریان بررسی لایحه دو فوریت الحاق یک تبصره به قانون صدور چک مبنی بر ممنوعیت صدور چک تضمینی در وجه حامل که به دو سوم آرای نمایندگان نیاز داشت، مخالفت کرده و سپس با یک فوریت این لایحه با ۱۷۰ رأی موافق، ۱۹ رأی مخالف و ۷ رأی ممتنع از مجموع ۲۴۵ نماینده حاضر در جلسه موافقت کردند. نماینده دولت که در صحن علنی حضور داشت در تشریح این لایحه گفت: بعد از گسترش بانکداری الکترونیک و ایجاد شفافیت در نقل و انتقالات پولی، اشخاصی که می‌خواستند نقل و انتقالات خودشان را غیرقانونی انجام دهند مرادوات را بر استفاده از چک‌های تضمینی در وجه حامل متمرکز کردند. با توجه به فوریت مبارزه با این موضوع بانک مرکزی با مراجعه به سران سه قوه مصوبه‌ای اخذ کرد که صدور این نوع چک‌ها ممنوع شده و تکلیف کرد چک تضمینی حتماً باید در وجه شخصی معین صادر شود و غیرقابل ظهرنویسی باشد، اما از آنجا که اعتبار این مصوبه در دی امسال منقضی می‌شود و نمایندگان گفتند به جای مراجعه به سران سه قوه به مجلس مراجعه کنیم، خواستیم به جای تمدید مصوبه درخواست تصویب آن را مطرح کنیم.

خبری از تزریق ریالی نیست

## بورس منتظر ارز نباشد

با وجود توافقات صورت گرفته و مجوزهای صادرشده برای تزریق بخشی از منابع صندوق توسعه ملی به بازار سرمایه، این کار تاکنون انجام نشده و جریان آن همچنان در ابهام پیش می‌رود. این در حالی است که اگر منابع ریالی صندوق نزد بانک‌ها پاسخگو نباشد، ورود منابع ارزی با توجه به خط قرمزهای موجود بعید به نظر می‌رسد.

به گزارش ایسنا، بیش از یک ماه پیش بود که مسئولان بورس اعلام کردند با پیگیری‌های وزارت اقتصاد، انتقال یک درصد از منابع صندوق توسعه ملی به صندوق تثبیت بازار انجام می‌شود. این ماجرا از همان اول مهم بود و مسئولان در بخش بورس، وزارت اقتصاد و صندوق توسعه ملی با هیأت امنای صندوق توسعه ملی در این رابطه به صراحت صحبت نکردند که قرار است این منابع از کجا و به چه میزان تامین و به بورس تزریق شود و بعد از صدور مجوزها چه روالی در حال طی شدن است و فقط به توافق و حل ابهام و وعده‌های هر هفته‌ای برای انتقال منابع بسنده کردند.

بر این اساس به مجوزی که از گذشته برای سرمایه‌گذاری صندوق در بازار سرمایه وجود داشته است، اشاره شده بود ولی ادعای آن مشخص نشد. به هر حال موضوع در ابهام پیش رفت تا اینکه صندوق توسعه ملی اعلام کرد آماده همکاری برای انتقال منابع به بورس است.

چندی قبل هم پورمحمدی، معاون اقتصادی سازمان برنامه و بودجه -گفت که ابهاماتی در رابطه با منابع وجود داشته که در جلسه هیأت امنای صندوق توسعه ملی مطرح و برطرف شده است.

در حالی از چند هفته گذشته مسئولان فقط اعلام می‌کنند که انتقال منابع به زودی انجام می‌شود و در جریان است که در رابطه با منابعی که قرار است از صندوق توسعه ملی به بورس آمده و از آن حمایت کند، دو مورد وجود دارد؛ اول اینکه مجوزی که مسئولان از آن صحبت کرده‌اند به منابع ریالی صندوق توسعه ملی برمی‌گردد. این در حالی است که هر ساله بخشی از درآمد نفت به حساب صندوق توسعه ملی واریز می‌شود که از منابع آن به صورت ریالی و ارزی در قالب تسهیلات در اختیار متقاضیان مشمول قرار می‌گیرد. از ابتدا بخشی از منابع براساس تکالیف قانونی به صورت تسهیلات ریالی اختصاص پیدا می‌کرد که طبق قوانین بودجه‌سنجی تا انتهای سال ۱۳۹۲ از طریق انعقاد قرارداد عاملیت ریالی با بانک‌های عامل پرداخت برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت (۲) صندوق نسبت به سپرده‌گذاری ریالی در بانک‌های دولتی و خصوصی جهت اعطای تسهیلات ریالی به طرح‌های اقتصادی موضوع این حکم اقدام کرد. حال مجوزی که قرار است طی آن منابع از صندوق به بورس برود، همین سپرده‌گذاری ریالی در بانک‌ها از سال ۱۳۹۴ به بعد است که هنوز انجام نشده و رقم آن مشخص نیست ولی ظاهراً رقم به ۱۰ هزار میلیارد تومان هم نمی‌رسد.

میکند دیگر اینکه اگر منابع ریالی صندوق توسعه ملی پاسخگوی نیاز بازار سرمایه در حد تعیین شده نباشد، ممکن است پای منابع ارزی صندوق به میان آید که این در مرحله اول نیاز به مجوز داشته و بعد باید بانک مرکزی منابع ارزی صندوق را به ریال تبدیل کرده و در اختیار بازار سرمایه قرار دهد. به نظر نمی‌رسد با توجه به حواشی که طی مدت اخیر در مورد تبدیل منابع ارزی صندوق توسعه ملی وجود داشته، این روال در مورد تزریق به بورس عملیاتی می‌شود. به هر صورت زمانی که منابع صندوق توسعه ملی در دسترس نیست هرگونه الزامی برای تبدیل منابع آن به ریال به نوعی استقراض از بانک مرکزی خواهد بود که از عوامل افزایش پایه پولی و به دنبال آن رشد تورم است.

موضوعی که چندی پیش همتی در رابطه با ماجرای پیش آمده برای کسری بودجه دولت به آن اشاره کرده و گفته بود زمانی که دولت طبق مصوبه قانونی بخشی از منابع صندوق توسعه ملی را به ریال تبدیل کرد تا در بودجه مورد استفاده قرار دهد، عاملی برای افزایش پایه پولی و به دنبال آن افزایش تورم در ماه‌های بعد شده بود.

حتی در ماجرای اختصاص یک میلیارد یورویی منابع صندوق توسعه ملی به هزینه‌های کرونا به وزارت بهداشت نیز همین مسئله مطرح است و تزریق منابع و تبدیل منابع صندوق به ریال به صورت تدریجی و هر زمان که ارز در اختیار بانک مرکزی قرار می‌گیرد انجام می‌شود، چراکه مسئولان بانک مرکزی تاکید دارند هرگونه تبدیل دلار به ریال با توجه به در دسترس نبودن منابع صندوق توسعه ملی عاملی برای افزایش تورم و اختلال در سیاست‌های پولی می‌شود.

در این شرایط به نظر نمی‌رسد احتمالاً برای تزریق منابع ارزی صندوق توسعه ملی به بازار سرمایه وجود داشته باشد و از سوی دیگر اینکه منابع ریالی چه میزان بوده و آیا یک درصد آن پاسخگوی نیاز بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری صندوق توسعه ملی در بازار است یا نه، جای سوال دارد که تاکنون مسئولان از هرگونه توضیحی در این رابطه خودداری کرده و ماجرا را در ابهام پیش برده‌اند.

بانک مرکزی از سال ۱۳۸۲ تاکنون ۲۸۲ میلیارد دلار ارز مداخله‌ای به بازار تزریق کرده است

## کارنامه ارزیابی ۵ رئیس کل

ابزارهایی که بانک مرکزی از آن صحبت می‌کند، «اوراق بدهی، تامین ارز موردنیاز واردات و بازبینی در سپرده قانونی» است که تاکنون نیز مورد استفاده قرار گرفته است. هم‌زمان با این گزارش تفصیلی بانک مرکزی درباره نرخ تورم، عبدالناصر همتی نیز در جدیدترین یادداشت اینستاگرامی خود از «بازگشت نرخ کنترل متغیرهای نقدینگی به قبل از شیوع کرونا» خبر داد و اعلام کرد که از اول مهرماه با هدف کاهش ضریب فزاینده و کنترل بیشتر رشد نقدینگی، نرخ سود سپرده قانونی به وضعیت اولیه آن بازگردانده شد.

پس از شیوع کرونا بانک مرکزی با هدف افزایش قدرت «وام‌دهی بانک‌ها» برای جلوگیری از اثرات تخریبی شیوع کرونا بر کسب و کارها، اقدام به کاهش نرخ سپرده قانونی بانک‌ها کرد. با این سیاست بانک‌ها امکان وام‌دهی بیشتر داشتند، اما مشکل بزرگ‌تر جایی رخ داد که «نرخ ضریب فزاینده» پس از این سیاست افزایش قابل ملاحظه‌ای پیدا کرد، طوری که عدد ضریب فزاینده به بالاترین حد خود در این دوره رسیده بود. ضریب فزاینده پولی حاصل نسبت حجم نقدینگی به پایه پولی است که قدرت خلق پول را در یک دوره نشان می‌دهد.

## هزینه گزافی که کرونا به شبکه بانکی تحمیل کرد

این متغیر در مردادماه مطابق با پایه پولی و نقدینگی به عددی معادل ۷،۵ واحد رسیده است که در دهه‌های گذشته بی‌سابقه بوده و در واقع این عدد به این معناست که برای جبران خسارت‌های شیوع کرونا از طریق تامین مالی کسب و کارها، نظام پولی ایران چه هزینه گزافی پرداخت کرده است. اثرات این سیاست را امروز نیز می‌توان در افزایش نرخ تورم و کاهش قدرت خرید ریال مشاهده کرد. حالا همتی خبر داده است که با توجه به انجام تعهدات بانک مرکزی نرخ سپرده قانونی به حالت عادی برگردانده شده است تا امکان کنترل نقدینگی و ضریب فزاینده فراهم شود.

همچنین باید به این موضوع نیز اشاره کرد که رشد ۶ ماهه نقدینگی همچنان در مسیر چند ماهه اخیر خود قرار داشته و به رقم ۱۷،۱ درصد در شهریور ماه سال جاری رسیده است. پایه پولی نیز در ۶ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۹ معادل ۵،۴ درصد رشد داشته است که نسبت به رقم مشابه سال قبل (۱،۱ درصد) معادل ۵،۷ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین رشد ۱۲ ماهه نقدینگی و پایه پولی در پایان شهریور ۱۳۹۹ به ترتیب معادل ۳۶،۲ و ۲۶،۱ درصد بوده است.

همانطور که از این اعداد و ارقام پیداست، بیشترین میزان ارزیابی بانک مرکزی با مبلغ ۱۶۰ میلیارد دلار در دوره مدیریت محمود بهمنی (طی سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۲) در دولت محمود احمدی‌نژاد اتفاق افتاد و پس از او با اختلافی فاحش و قابل توجه، ابراهیم شیبانی با مبلغ ۵۷ میلیارد دلار (طی سال‌های ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۶)، ولی الله سیف با مبلغ ۳۵ میلیارد دلار (طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۷) و طهماسب مظاهری با مبلغ ۳۰ میلیارد دلار (طی سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۷) قرار دارند. عبدالناصر همتی نیز طی دوره دوساله مدیریتش در بانک مرکزی (سال ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹) به گفته پژوهشکده پولی و بانکی نه‌تنها



ارزپاشی نکرده است بلکه تاکنون بیش از یک میلیارد دلار از بازار ارز نیز جذب کرده است.

## بانک مرکزی در نیمه دوم سال ترمز نقدینگی را می‌کشد؟

بانک مرکزی همچنین هفته گذشته در گزارشی با عنوان «تحلیل تحولات اقتصاد کلان» به بررسی روند تورم در ماه‌های گذشته و همینطور پیش‌بینی خود از تورم هدف ۲۲ درصدی در پایان سال جاری پرداخت و اعلام کرد که «متغیرهای برونزا بیشترین اثر را بر تورم داشته‌اند» و «عوامل متعددی شامل افزایش قیمت مسکن، ارز و... تورم هدف اعلام شده توسط بانک مرکزی را تهدید می‌کند.» از این رو، بانک مرکزی باید «برای دستیابی به تورم هدف اعلام شده، از کلیه ابزارهای سیاستی در اختیار خود استفاده کند.»

دلالتان خارج‌نشین چگونه بازار ارز را ملتهب می‌کنند؟

## اسم رمز «معاملات شبانه»

دل خوش کرده‌اند. آنها برای دستیابی به هدف خود، به صورت عمد از دو حربه روانی بهره می‌برند. در مرحله نخست، پمپاژ نگرانی در بستر جامعه با انتشار گسترده اخبار منفی یا در بسیاری از مواقع شایعات بی‌اساس و اما در مرحله دوم آنها از بازار میهم و بدون کنترلی به نام معاملات شبانه و روزهای تعطیل استفاده می‌کنند.

معاملات شبانه اصطلاح به معاملاتی اطلاق می‌شود که توسط شبکه‌های مجازی بازار ارز در ساعاتی که صرفی‌ها و کارگزاری‌های بانکی تعطیل هستند و امکان انجام هیچ‌گونه معامله رسمی ارز وجود ندارد، انجام می‌شوند. به گفته فعالان بازار، گردانندگان این حلقه‌های مجازی در این ساعات که حضور رقیب خود را در بازار احساس نمی‌کنند، با ترتیب دادن معاملات کاغذی یا همان سفتهاب‌های ارز را طی معاملات فردایی، به نوعی تنظیم می‌کنند تا بتوانند سود خود را از نوسان‌گیری روز آینده بازار به دست آورند. در همین راستا طی هفته‌های اخیر اگر به معاملاتی که در محدوده ساعت ۱۸ تا ۲۳ انجام شده است نگاهی بیندازیم، مشخص می‌شود در اکثر ایام، قیمت ارز در این ساعات، شیب صعودی شدیدی پیدا کرده است. با این کار دلالتان بازار ارز می‌توانند در آغاز معاملات روز

**«آگهی تجدید مناقصه شماره ۴۴-۹۹ (به شماره فراخوان ۱۲۱۰۰۴۰۰۰۱۰۰۹۹۰۰ در سامانه)»**

**بر اساس ماده ۱۳ قانون برگزاری مناقصات عملیات اجرایی پروژه بشرح زیر بصورت مناقصه عمومی یک مرحله ای واگذار میگردد:**

- ۱- دستگاه مناقصه گزار ؛ شرکت ساخت و توسعه زیر بناهای حمل و نقل کشور به نشانی تهران - بزرگراه مدرس - خیابان وحید دستگردی - خیابان فرید افشار - نبش بلوار آرش.
- ۲- شرح پروژه: تجدید مناقصه تهیه و تأمین ۶۰ کیلومتر کابل فیبر نوری خاکی سینگل مد ۴۸ کر و ۳۰ عدد مفصل مربوطه برای محور راه آهن میانه- تبریز. با مدت اجرای ۳ ماه.
- ۳- سیر مراحل دریافت اسناد و برگزاری فرآیند مناقصه: صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سناد) به آدرس <http://www.sectadiran.ir> و مهلت دریافت اسناد از سامانه مذکور حداکثر لغایت تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۰۷ (ساعت ۱۲:۳۰) میسر خواهد بود. ضمناً مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه مذکور، مراحل ثبت نام در سایت فوق و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه به انجام رسانند. تلفن پشتیبانی سامانه : ۴۱۹۲۴
- ۴- محل تحویل پاکتات شرکت در مناقصه (صرفاً پاکتات الف) اداره کل امور پیمانها و رسیدگی فنی - شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور حداکثر تا ساعت ۱۴/۳۰ روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۷ و تاریخ جلسه مناقصه ساعت ۱۳ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۸ می باشد.
- مدت اعتبار پیشنهادهات ۳ ماه از تاریخ فوق و یکبار قابل تمدید حسب تشخیص کارفرما می باشد.
- ۵- برآورد: براساس فهرست بهای پایه تأسیسات برقی سال ۱۳۹۹ به مبلغ ۲۰,۳۷۹,۷۸۰,۰۰۰ ریال میباشد.
- ۶- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۱۱۰۰ میلیون ریال تعیین میگردد.
- ۷- مهندسین مشاور طرح: مترا- تلفن: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ و ۲۶۷۶۵۷۱۳

**ضمناً آگهی مناقصه از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://liets.mporg.ir> نیز قابل دسترسی است.**

م.الف: ۲۱۹۸



## اخبار

### نیاز سرمایه‌گذاری ۱۴.۲ میلیارد دلاری برای تحقق هدف چشم‌انداز فولاد

براساس طرح جامع فولاد و برابر با هدف پیش‌بینی شده در افق ۱۴۰۴، دستیابی به ظرفیت ۵۵ میلیون تن فولاد، زنجیره نیازمند ۱۴.۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری است. گزارش روز یکشنبه روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) حاکی است، زیربنایا بیشترین نیاز به سرمایه‌گذاری را دارند و حمل ونقل در این ارتباط به ویژه بخش ریلی ضرورتی جدی است. بر پایه این گزارش، در بخش کنسانتره سنگ آهن، با اضافه شدن ۲۴ میلیون تن زنجیره کامل شده و تحقق این هدف، نیاز به ۵۵۵ میلیون یورو سرمایه‌گذاری است. همچنین در گندله‌سازی، ظرفیت ۱۹ میلیون تن برای تکمیل زنجیره نیاز به حجم سرمایه‌گذاری ۸۷۵ میلیون یورو دارد. در حوزه آهن اسفنجی افزایش ۱۱ میلیون تنی در قالب واحدهای جدید یا توسعه موردنیاز است که مستلزم یک میلیارد و ۴۲۳ میلیون یورو سرمایه‌گذاری است. همچنین در فولادسازی هدف، تولید ۱۷ میلیون تن است که نیاز به تکمیل سرمایه‌گذاری ۲میلیارد و ۱۳۰ میلیون یورو است. در بخش فولادسازی تاکنون حدود ۲میلیون تن و در بخش گندله حدود ۷ میلیون در شش ماه نخست امسال در مدار تولید قرار گرفته است. از سوی دیگر، در بخش زیرساخت‌ها، ۹ میلیارد و ۲۸۰ میلیون یورو سرمایه‌گذاری مورد نیاز است که شامل بخش حمل و نقل ۵ میلیارد و ۲۵۱ میلیون یورو (ریلی ۳میلیارد و ۸۵۶ میلیون یورو، جاده ۴۵۰ میلیون یورو)، آب ۴۵۰ میلیون یورو، برق ۲ میلیارد و ۸۰۴ میلیون یورو، گاز ۵۵ میلیون یورو) و تجهیزات معدنی ۷۲۰ میلیون یورو است. به گزارش ایرنا، ایران اکنون با دستیابی به ظرفیت بیش ۴۰ میلیون تن فولاد و تولید پارسل که به رقم نزدیک ۲۸ میلیون تن بود، در بین فولادسازان جایگاه دهم را دارد و انتظار می‌رود در افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ به جایگاه هفتم جهانی برسد.

نظام صنفی رایانه‌ای اعلام کرد

### برگزاری مجازی بخش جانبی نمایشگاه کامپ

نظام صنفی رایانه‌ای از برگزاری آنلاین بخشی از برنامه‌های جانبی نمایشگاه بین‌المللی کامپ خبر داد. به گزارش روز یکشنبه ایرنا، شیوع کرونا بزرگ‌ترین نمایشگاه بین‌المللی خاورمیانه در بخش ارتباطات را به تعطیلی کشاند و بیست و ششمین سال برگزاری آن به زمان نامعلومی موکول شد. نمایشگاه بین‌المللی کامپ که قرار بود ۲۸ تا ۳۱ شهریورماه در ابعاد کوچک‌تر برگزار شود به اعلام سازمان نظام صنفی رایانه‌ای اعلام پایان امسال برگزار خواهد شد. تصمیم به تعویق نمایشگاه در راستای رعایت کلیه پروتکل‌های بهداشتی و توصیه‌های ستاد عملیات مدیریت بیماری کرونا و طی فرآیندی مشترک با شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی گرفته شده است. اما از آنجایی که هنوز مشخص نیست این بیماری چطور و کجا قرار است کره زمین را به حالت عادی برگرداند، سازمان نصر تصمیم گرفت برخی از برنامه‌های جانبی این نمایشگاه را به صورت آنلاین برگزار کند. سازمان نصر (سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور) در تازه‌ترین گزارش خود اعلام کرد: برنامه‌های جانبی ششمین دوره کامپاستارز شامل کامپیچ، پایون سرمایه و شتاب، ماه آینده به صورت برخط برگزار می‌شود. این برنامه‌ها در راستای هدف توانمندسازی زیست‌بوم کسب‌وکارهای نوپا (استارت‌آپ‌ها)، توسط «سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور» و با حمایت «سازمان فناوری اطلاعات ایران» و «معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری» برگزار می‌شود. متقاضیان شرکت در این رویدادهای برخط می‌توانند برای ثبت‌نام و کسب آخرین اخبار و اطلاعات به نشانی http://elecom-starsir، مراجعه کنند.

### ابلاغ دستورالعمل وحدت رویه در فعال سازی معادن

وزیر صنعت، معدن و تجارت دستورالعمل ایجاد وحدت رویه در فعالسازای معادن و محدوده‌های معدنی غیرفعال را به رؤسای سازمان صنعت، معدن و تجارت ۳۱ استان، اداره کل جنوب کرمان و نیز مناطق آزاد ماکو، ارس و قشم ابلاغ کرد. به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران ( ایمیدرو)، دستورالعمل ایجاد وحدت رویه در فعال سازی معادن و محدوده‌های معدنی غیرفعال در ۱۱ بند و پنج تبصره تدوین شده و ضوابط حسن اجرای این دستورالعمل و پاسخگویی به نهادهای نظارتی با رؤسای سازمان صنعت، معدن و تجارت استان‌هاست. براساس بند یک این دستورالعمل، به دارندگان مجوز همه پهنه‌های اکتشافی واگذار شده- که مهلت ارائه گزارش نهایی آنها به اتمام رسیده، از زمان ابلاغ این دستورالعمل، سه ماه مهلت داده شده تا در صورت تمایل، مختصات مناطق امیدبخش شناسایی شده را معرفی و نسبت به دریافت پروانه، پروانه‌های اکتشاف مواد معدنی گروه ۶ اقدام کنند. طبق بند دو این دستورالعمل، به همه محدوده‌های مورد درخواست صدور پروانه اکتشاف که به هر دلیل ابطال و بلوکه شده‌اند هم اشاره شده تا برابر مقررات و با اطلاع‌رسانی کامل (به وسیله رسانه‌ها، جراید، پورتال، تابلوی اعلانات و …) و آزاد، امکان ثبت بری متقاضیان در سامانه کاداستر میسر شود. برابر بند پنج این دستورالعمل، محدوده پروانه‌های اکتشافی لغو، ابطال یا سلب صلاحیت شده، با رعایت مقررات مربوطه، حداکثر در مدت سه ماه از تاریخ ابلاغ این دستورالعمل به وسیله مزایده عمومی به متقاضیان واگذار نشده و چنانچه در مزایده متقاضی نداشتت برابر مقررات و با اعلام قبلی (به وسیله رسانه‌ها، جراید، پورتال و …)، نسبت به آزادسازی آنها اقدام شود. به گزارش ایرنا، رضا عظیمی مدیرکل امور اکتشاف وزارت صنعت، معدن و تجارت در مهرماه ۱۳۹۰ گفته بود: محدوده‌هایی که عملا به لحاظ اکتشافی غیرفعال باشند، شناسایی و به وسیله مزایده به متقاضیان واجد شرایط فنی و مالی واگذار می‌شوند. شبکه اطلاع‌رسانی وزارت صنعت به نقل از وی گزارش داده بود، حمایت از بخش خصوصی در حوزه اکتشاف و تشکیل کنسرسیوم‌های تخصصی برای سرمایه‌گذاری و حفاری در طرح‌ها و پروژه‌های اکتشافی از اولویت‌های این وزار تخانه محسوب می‌شود. وی پیرامون افزایش عمق اکتشافات معادن هم گفته بود: افزایش عمق در اکتشاف معادن نیازمند تجهیزات و دستگاه‌های حفاری مدرن است، بر این اساس با توجه به بالا بودن قیمت این تجهیزات سیاست بر این استوار است که با تشکیل کنسرسیوم‌هایی متشکل از فعالان این حوزه، تجهیزات موردنیاز برای افزایش عمق اکتشافات تامین شود.

عظیمی تاکید بر حمایت از شرکت‌های تخصصی حفاری، کرده بود و اینکه جذب منابع از صندوق توسعه ملی برای خرید تجهیزات

حفاری و همچنین بومی‌سازی ساخت قطعات یدکی تجهیزات حفاری در دستور کار قرار دارد.

عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران گفت جای سوال است که چرا علی‌رغم واردات مناسب ذرت در سال جاری همچنان در بازار نهاده‌های دامی با کمبود این محصول مواجه هستیم؟ در این بین اصل شفافیت و سلامت روند توزیع با نظارت و سیاست‌گذاری وزارت جهاد کشاورزی نیاز قطعی برای اصلاح بازار نهاده‌هاست. به گزارش ایسنا، محمدهمدی نهاوندی اظهار کرد: برای واردات کنجاله سویا از ابتدای سال جاری تا ۱۲ مهرماه حدود ۴۶۰ میلیون دلار ارز تامین شده که تاکنون ۱۵۰ میلیون دلار از این رقم در بازه زمانی ۱۵ شهریور تا ۱۲ مهرماه صورت گرفته است. وی افزود: تاخیر در تامین ارز موردنیاز از یک سو و تخصیص ارزهای بعضا غیرقابل انتقال برای واردات کنجاله سویا از سوی دیگر باعث از دست رفتن فرصت خرید به موقع این نهاده شده و واردکنندگان را با افزایش چشمگیر قیمت‌های جهانی مواجه کرده است. این عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران اظهار کرد: هرچند بخشی از ارزهای موردنیاز برای واردات کالاهای اساسی از سوی بانک مرکزی تامین شده است ولی مسئله اساسی این است که با زمانبر بودن جابه‌جایی ارز به ویژه ارزهای نامرغوب و تحمیل هزینه بعضا ۱۰درصدی برای نقل و انتقال چنین ارزهایی نمی‌توان انتظار داشت که مشکلات قیمت و کمبود کنجاله سویا در بازار به سرعت برطرف شود. طبق اعلام اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام

اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور تاکید کرد

# ضرورت شفاف شدن توزیع خوراک دام و طیور



و طیور ایران، نهاوندی گفت: اغلب ارزهای تخصیص یافته برای واردات کالا یا قابلیت جابه‌جایی ندارد یا در صورت جابه‌جایی این پروسه چندین ماه زمانبر خواهد بود به همین دلیل در کوتاه مدت نمی‌توان انتظار داشت که مشکل کمبود کنجاله سویا در بازار داخلی برطرف شود. وی تصریح کرد: نرخ خرید نهاده‌های دامی باید به تایید کار گروه ارزی برسد اما افزایش چشمگیر قیمت‌های جهانی کنجاله سویا موجب شده برای واردکنندگان امکان خرید این محصول با نرخ‌هایی که قبلا به تایید کارگروه ارزی رسیده است، مهیا نباشد. او با اشاره به افزایش ۲۵درصدی قیمت کنجاله سویا در بازارهای جهانی خاطر نشان کرد: عبور از بحران‌های ایجادشده در بازار کنجاله سویا مستلزم تامین ارز به موقع و مرغوب از سوی بانک مرکزی برای واردات است. نهاوندی تصریح کرد: مشکلاتی که برای حلقه‌های مختلف زنجیره تامین تا مصرف نهاده‌های دامی ایجادشده ناشی از این است که متأسفانه تصمیم گیرندگان کماکان به نظرات کارشناسی تشکل‌های تخصصی کم‌توجهی می‌کنند که این امر در شرایط حساس کنونی هزینه‌های بسیاری را به اقتصاد ملی کشور تحمیل می‌کند.

**منشأ نهاده‌های موجود در بازار آزاد شناسایی شود**

عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران با تاکید بر ضرورت اصلاح نظام توزیع و نظارت بسر این فرآیند گفت: از

کاهش ۱۰ برابری ثبت سفارش موبایل در ۲ ماه

## واردات موبایل پاسخگوی نیاز داخلی نیست

بازگشایی مدارس بیشتر از حد انتظار بوده، تا جایی که در شهریورماه ۹۹ تعداد یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه موبایل خریداری و وارد شبکه ارتباطی کشور شده است. به این ترتیب با مقایسه میزان واردات در شهریور و مصرف در همان م‌ماه می‌توان دریافت که تقاضا از عرضه پیشی گرفته است و این اتفاق پیامدهای خوشایندی برای آینده بازار ندارد.

**برهم خوردن عرضه و تقاضا**

وی با اشاره به برهم خوردن تعادل بین عرضه و تقاضا گفت: با توجه به اتفاقات پیش‌آمده ناشی از همگرایی ویروس کرونا و مشکلات ارزی کشور، طی ماه‌های اخیر تعادل بین عرضه و تقاضا برهم خورده، به شکلی که آمارها از واردات ۱۵ میلیون و ۳۸۰ هزار دستگاه موبایل طی ۱۲ ماه اخیر خبر می‌دهند در حالی که طی همین مدت ۱۵ میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه موبایل در کشور مصرف شده است. درواقع می‌توان گفت بازار موبایل با خطر جدی کمبود کالا مواجه است.

دبیر انجمن واردکنندگان موبایل درخصوص راه‌حل ایجاد تعادل در بازار موبایل گفت: مشکلات جدی در تخصیص ارز از سوی بانک مرکزی و موانع پیش‌آمده در برخی اصلاحیه‌های ثبت سفارش باعث بروز مشکلاتی در زنجیره تامین شده است. با توجه به محدودیت‌های ارزی کشور، پیشنهاداتی به بانک مرکزی و وزارت صمت داده‌ایم تا موانع پیش روی شرکت‌های واردکننده موبایل به منظور تامین این کالای کاربردی برطرف شود. این پیشنهادات شامل اصلاح در بخشی

از قانون سقف و سابقه واردات مختص شرکت‌های واردکننده موبایل و نظام‌ندسازی تخصیص ارز است.

اسحاقی ادامه داد: انتظار می‌رود دولت با توجه به نیاز جدی کاربران ایرانی به موبایل، اقدامات ویژه‌ای برای حل مشکلات این حوزه انجام دهد تا با تسهیل فرآیند واردات موبایل (تایید مجوزهای ثبت سفارش و سایر مجوزها و تخصیص سریع ارز)، موانع فعلی رفع و بازار از خطر قریب‌الوقوع کمبود عرضه دور بماند. به گزارش ایسنا، براساس گزارش‌های دریافتی از سامانه همتا، سهم بازار برندها در بازار ایران به غیر از یک جابه‌جایی، تغییرات محسوس دیگری نداشته است. به این ترتیب که سامسونگ همچنان رتبه اول سهم بازار را با ۵۲ درصد در دست دارد و پس از آن شیائومی با ۱۵ درصد در جایگاه دوم قرار دارد. نوکیا، هواوی و اپل نیز جایگاه‌های بعدی را در سهم بازار موبایل کشور به ترتیب با ۱۳، ۱۰ و ۵ درصد به خود اختصاص داده‌اند.

این در حالی است که در مردادماه پس از سامسونگ، نوکیا بیشترین سهم بازار را در اختیار داشته است و پس از آن شیائومی و هواوی قرار داشتند. البته به لحاظ ارزش مالی، اپل با ۱۹درصد پس از سامسونگ قرار می‌گیرد و نوکیا با وجود کسب ۱۳ درصد از سهم بازار، تنها ۲ درصد ارزش مصرف کشور را به خود اختصاص داده است. سامسونگ مدل A۱۰S برمصرف‌ترین تلفن همراه در بین کاربران ایرانی است و در بین مدل‌های مختلف اپل نیز آیفون ۱۱ با تعداد ۱۴۸ هزار دستگاه برمصرف‌ترین مدل این برند آمریکایی طی ۱۲ ماه اخیر بوده است.

## جزئیات ترانزیت ۱۶۵۴ تنی دارو از ایران به عراق

۹۲تن از امارات متحده عربی پس از ورود به گمرک شهید رجایی و ترانزیت از کشورمان از طریق مرزهای غربی به کشور عراق منتقل شده است.

این در حالی است که بررسی داروهای خریداری شده تجار عراقی از پنج کشور ترکیه، هندوستان، اندونزی، چین و امارات متحده عربی، از این حکایت دارد که حدود ۶۴ درصد لیست داروهای خارجی عراق در ایران امکان تولید داشته است. با این وجود داروی ایرانی در بین این کالاهای ترانزیت شده وجود نداشته و همه داروی خارجی بوده‌اند. ظن قاچاق و صادرات دارو از ایران در حالی مطرح شده که مسئولان گمرک ایران در واکنش‌هایی تاکید داشتند تجار عراقی از کشورهای دیگر برای مصرف در عراق خریداری کردند و صرفا این محموله‌ها از کشورمان طبق قوانین بین المللی ترانزیت شدند و تمام اسناد و کالاها در ورودی و خروجی در ایران کنترل شده و با انجام کامل تشریفات ترانزیتی و کنوانسیون‌های بین‌المللی ترانزیتی و رعایت استانداردها اجازه عبور از قلمرو کشورمان به مقصد عراق را دریافت کرده‌اند.

## کمبود و گرانی نهاده دلیل اصلی افزایش قیمت مرغ

مرغداران نیست و به نظر آنها در شرایط فعلی قیمت هر کیلوگرم مرغ زنده حداقل ۱۶ هزار و ۵۰۰ تومان است. مرغ زنده با طی فرآیند کشتار، با ضریب قیمت ۱.۵ (۱.۵ برابر قیمت مرغ زنده) به دست مصرف‌کننده می‌رسد. به گفته این منبع آگاه، قیمت مرغ گرم با در نظر گرفتن قیمت ۱۳ هزار تومان برای هر کیلوگرم مرغ زنده، برای مصرف‌کننده حدود ۲۱ هزار تومان خواهد بود اما احتمالا دولت برای اینکه به مصرف‌کننده فشار وارد نشود قیمت مصوب مرغ گرم (برای فروش به مصرف‌کننده) را زیر ۲۰ هزار تومان تعیین و اعلام می‌کند.

سرعت بیشتر و قیمت کمتری به دست تولیدکنندگان برسد، سهمیه اختصاصی مرغداران افزایش یابد می‌توان به کاهش قیمت در بازار امیدوار بود در غیر این صورت شاهد افزایش مجدد نرخ خواهیم بود.

این‌ فعال بخش خصوصی تصریح کرد: ظاهراً نرخ مصوب جدید مرغ هم در ستاد تنظیم بازار به تصویب رسیده و احتمالا تا آخر هفته جاری رسماً ابلاغ می‌شود. پیش از این یک منبع آگاه به خبرنگار مهر گفته بود: قیمت جدید هر کیلوگرم مرغ زنده ۱۳ هزار تومان با ۱۰ درصد افزایش و کاهش در استان‌ها تصویب شده که این رقم مورد رضایت

نایب رئیس سراسری مرغداران گوشتی با بیان اینکه کمبود و گرانی نهاده‌های دامی دلیل گرانی مرغ است، گفت در صورتی که تامین نهاده تسهیل نشود قیمت بالاتر هم می‌رود.

حبیب اسدالله نژاد در گفت‌و گو با خبرنگار مهر، با اشاره به افزایش قیمت مرغ به کیلویی ۲۵ هزار تومان، گفت: افزایش هزینه‌های تولید و کمبود نهاده‌های مورد نیاز تولیدکنندگان دلیل اصلی این مسئله است. وی دربراره اینکه چه پیش‌بینی برای روزهای آینده در این زمینه دارید؟ افزود: اگر تامین نهاده‌ها تسریع شود و این‌ محصولات با

## اخبار

با عرضه یک پلنفرم خودرویی جدید

### فاکسکان به اندروید خودروهای برقی

#### تبدیل می‌شود

شرکت تایوانی فاکسکان که تولیدکننده گوشی‌های آیفون اپل است، پلنفرمی را جهت کمک به شرکت‌های خودروسازی برای ساخت خودروهای برقی عرضه کرده است. به گزارش ایسنا، این غول فناوری در زمینه تولید محصولات الکترونیکی مصرف کننده نظیر تلفن‌های هوشمند شناخته شده اما اکنون به دنبال ورود به بازاری است که طبق برآورد شرکت الاید مارکت ریسرچ، بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار تا سال ۲۰۲۷ ارزش خواهد داشت.

ویلیام وی، یکی از مدیران شرکت فاکسکان با اشاره به سیستم عامل موبایل گوگل، گفت: فاکسکان قصد دارد به اندروید خودروهای برقی تبدیل شود.

اندروید بزرگ‌ترین سیستم عامل موبایل جهان از نظر سهم بازار است و این موقعیت را مروهون ماهیت کد باز خود است. یعنی سازندگان تلفن هوشمند می‌توانند از یک نرم‌افزار تقریباً آماده در محصولات تلفن هوشمند خود استفاده کنند و آن را برای اساس نیازهای‌شان شخصی‌سازی کنند، اما سیستم عامل iOS اپل تنها برای آیفون است و به شدت توسط این شرکت آمریکایی کنترل می‌شود. در این راستا، فاکسکان پلنفرم MIH Open را معرفی کرده که مجموعه‌ای از ابزارهاست و به یک شرکت اجازه می‌دهد قسمت‌های بزرگی از یک خودروی برقی را که توسط فاکسکان تولید خواهد شد، طراحی کند.

خودروسازان می‌توانند طراحی شاسی خودروهای‌شان از شاسی بلند گرفته تا سدان را انجام داده و براساس خواسته‌شان شخصی‌سازی کنند. فاکسکان پلنفرم خود را مدولار خوانده یعنی برخی از بخش‌ها ممکن است بعداً تعویض شده و ارتقا پیدا کنند.

فاکسکان همچنین نرم‌افزاری عرضه کرده که سازندگان می‌توانند براساس آن محصول‌شان را بسازند و بخشی از آن مربوط به عملکردهای مهم و خودروهای خودران است.

به نظر می‌رسد فاکسکان تلاش می‌کند همه قطعات موردنیاز برای ساخت یک خودروی کامل را گردهم بیاورد.

براساس گزارش شبکه سسی آن بی سی، همچنین فاکسکان روی باتری‌هایی کار می‌کند که می‌توانند برد حرکت و کارآمدی خودروهای برقی را افزایش دهند و پیش‌بینی کرده این باتری‌ها در سال ۲۰۲۴ عرضه خواهند شد.

### تکذیب کاهش زمان ذخیره بنزین در کارت‌های سوخت

با نزدیک شدن به زمان واریز سهمیه بنزین در آبان ماه، شایعاتی مبنی بر کاهش ذخیره بنزین در کارت‌های سوخت در شبکه‌های اجتماعی به گوش می‌رسد؛ موضوعی که البته از سوی سخنگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی تکذیب می‌شود.

به گزارش ایرنا، آبان ماه سال گذشته بود که بنزین با هذف کنترل مصرف و ایجاد فرصت برای صادرات، سهمیه‌بندی شد.

با این اقدام، بنزین سهمیه‌ای ۱۵۰۰ تومان و بنزین آزاد نیز ۳ هزار تومان قیمت‌گذاری شد. در آن زمان تصمیم بر آن شد تا ۶ ماه سهمیه بنزین در کارت‌های سوخت قابل ذخیره باشد و افراد با مدیریت مصرف، سهمیه بنزین را برای مواردی مانند مسافرت ذخیره کنند. اما همانگونه که کرونا به عنوان ناخوانده

بسیاری از مناسبات اقتصادی و اجتماعی را تغییر داد، سهمیه بنزین نیز از شر این ویروس در امان نماند. شیوع کرونا در ایران که از اسفند آغاز شده، باعث شد تا مسافرت‌های توروزی نسبت به سال قبل آن کاهش داشته باشد. همچنین سهمیه بنزین نوروزی نیز به کارت‌ها واریز نشد و مقرر شد با عادی شدن شرایط، این سهمیه راهی کارت‌های سوخت شود.

از سوی دیگر، محدودیت‌های ایجادشده برای مقابله با کرونا نیز مصرف بنزین در کشور را به شدت کاهش داد و حتی در روزهایی به حدود ۴۰ میلیون لیتر در روز رساند.

این در حالی بود که تا پیش از سهمیه‌بندی و شیوع کرونا مصرف به حدود ۹۰ میلیون لیتر در روز نیز رسیده بود.

این عوامل باعث شد تا افرادی که سهمیه بنزین خود را از آبان سال ۹۸ مصرف نکرده بودند، نگران حذف این سهمیه از کارت‌های سوخت یا سررسید شدن ۶ ماه باشند.

از همین رو دولت تصمیم گرفت تا سقف ذخیره بنزین را از اردیبهشت ماه به جای ۶ ماه به ۹ ماه تغییر دهد.

سقفی که تاکنون نیز رعایت شده و تغییری در آن ایجاد نشده است. با این حال با نزدیک شدن به زمان واریز سهمیه بنزین آبان، شایعاتی مبنی بر کاهش سقف ذخیره بنزین در کارت‌های سوخت به گوش می‌رسد. شایعاتی که البته از سوی سخنگوی شرکت ملی

پخش فرآورده‌های نفتی ایران تکذیب می‌شود.

«فاطمه کاهی» روز یکشنبه در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، با بیان اینکه تصمیمی برای تغییر در میزان ذخیره بنزین در کارت‌های سوخت گرفته نشده، گفت: تغییر در این مورد به شدت تکذیب می‌شود. وی تاکید کرد: هر تصمیمی در این رابطه در سایت این شرکت اطلاع‌رسانی خواهد شد.

به گزارش فارس، محسن صالحی‌نیا که تاکنون رئیس سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران بود، با حکم رزم حسینی وزیر صنعت به عنوان مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران منصوب شد.

محسن صالحی‌نیا با حکم وزیر صنعت به عنوان مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران منصوب شد. به گزارش فارس، محسن صالحی‌نیا که تاکنون رئیس سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران بود، با حکم رزم حسینی وزیر صنعت به عنوان مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران منصوب شد. تا پیش از این امیر بیات، سرپرست سازمان گسترش بود که با حکم مدرس خیابانی، سرپرست وزارت صنعت منصوب شده بود.

# قیمت بالای دلار چه بر سر خودروسازی کشور می‌آورد؟



توان تأمین را از دست می‌دهند و به تدریج از میدان خارج می‌شوند.

این فعال صنعت خودرو تصریح کرد: متأسفانه ما در صنعت خودرو و قطعه دچار انحصار هستیم، در صنعت خودرو بیشتر و در صنعت قطعه کمتر. ولی با تصمیماتی که گرفته شده صنعت قطعه را نیز به این سمت بردند. این انحصار هم باعث جلوگیری از رشد فنی و کیفی است و هم موجب خودکامگی و گران‌فروشی شده. قطعاً با این شرایط ارزی این انحصار بیشتر هم خواهد شد وقتی قطعه‌سازان کوچک از دایره خارج می‌شوند آنهایی که باقی می‌مانند آنهایی هستند که ارتباطات خود را دارند و آن را گسترده‌تر می‌کنند، در واقع فساد این حوزه را هم گسترش می‌دهند که این باعث به‌هم‌ریختگی بیش از پیش این حوزه نیز خواهد شد.

شهریاری متذکر شد: پارادوکسی که به نظر من به هر حال در آن گیر خواهند کرد این است که قیمت‌ها بالا می‌رود به طوری که الان قیمت پراید به حدود ۱۵۰ میلیون تومان رسیده است، قشر آسیب‌پذیر و ضعیف جامعه چقدر باید کار کند تا آن را بخرد؟ یعنی عملاً قدرت خرید خودرو از مردم گرفته شده است، یعنی خریداری وجود نخواهد داشت مثل بقیه مسائل اقتصادی کشور که در بن‌بست گیر می‌کند در این مورد هم در بن‌بست گیر خواهند کرد. وقتی خریدار کم می‌شود تیراژ خودرو هم پایین می‌آید که این موضوع هم قیمت خودرو را بالا می‌برد و هم کیفیت آن را پایین می‌آورد، خودرو با کیفیت پایین‌تر و قیمت بالاتر که مشتری نخواهد داشت چراکه مردم پول ندارند تا آن بخزنند. پراید ۲۰۰- ۱۵۰ میلیون تومانی یا سمند چند صد میلیون تومانی روی دست سازندگان می‌ماند.

وی تصریح کرد: اینها بن‌بست‌هایی است که بر سر راه صنعت خودرو وجود دارد، دو راه بیشتر باقی نمی‌ماند یکی اضمحلال کامل صنعت خودرو و از بین بردن آن است و دیگری که نه فقط برای صنعت خودرو بلکه برای بقیه بخش‌های اقتصادی نیز نیاز است اینکه به بخش سیاسی موضوع وابسته است و راهکاری غیر از این به نظر من وجود نخواهد داشت. درگیری‌هایی که در خارج داریم و درهای کشورهای دیگر به روی ما بسته است، تحریم‌های ناعدالانه آمریکا و قدرت اقتصادی آن توانسته است دیگر کشورها را راضی به این کند که با ما وارد معامله و ترانکنش نشوند. با اینکه اتحادیه اروپا می‌خواست در برجام باقی بماند آمریکا به تنهایی بازی را به هم زده و توانسته فشار را بیشتر و بیشتر کند. ما باید بتوانیم محصولات‌مان را به خارج از مرزهای کشور ببریم و بازارگشایی کنیم ولی متأسفانه این راهکار به دلایل مسائل سیاسی مسدود است.

**کریعی: فرعه‌کشی به تقاضاهای کاذب دامن زده است**

حسن کریعی سنجری، کارشناس صنعت خودرو، در این مورد به ایلنا گفت: هیچ‌وقت امکان‌پذیر نیست که خودرو به خودکفایی ۱۰۰درصد برسد، تولید بسیاری از قطعات توجیه اقتصادی و فنی ندارد و تولید برخی مواد اولیه هم به صورت خودکفا امکان‌پذیر نیست. یعنی همیشه صنعت خودروسازی وابستگی ارزی خواهد داشت. هیچ کشوری در دنیا نه توانسته و نه تلاش کرده که صرفاً تصا خودرود و قطعات خودرو را تولید کند. طبیعتاً این وابستگی ارزی باعث می‌شود که هرچه قیمت ارز افزایش پیدا کند، قیمت خودرو نیز زیاد می‌شود. جدا از این با افزایش قیمت ارز تورم عمومی در کشور نیز افزایش پیدا می‌کند. بسیاری از محصولات در کشور ما وابستگی ارزی دارد و تأثیر ارز در روند تورم خارج از مسیر منطقی یک تأثیر غیرمنطقی هم دارد. یعنی تأثیر روانی و حبابی افزایش قیمت ارز را نمی‌توان نادیده گرفت. افزایش قیمت ارز چه در قالب منطقی و چه قالب حبابی و غیرمنطقی تأثیر خود را روی صنعت خودرو می‌گذارد.

## نقدشوندگی خودرو به زودی کاهش می‌یابد

مواجه خواهد کرد. برخی کارشناسان معتقدند وقتی استقبال از خرید خودرو از کارخانه کم شود، بازار نیز با چالش مواجه می‌شود و قیمت‌ها ریزش شدیدی خواهد داشت.

**شرایط اقتصادی، جذابیت خودرو را از بین خواهد برد**

پویا عباسیان، کارشناس بازار خودرو می‌گوید: بازار خودرو این روزها شرایط بسیار ویژه‌ای پیدا کرده است؛ شاید در گذشته و در شرایط عادی بودن قیمت‌ها و البته درآمد‌ها، بسیاری از مصرف‌کنندگان از این بازار به‌منظور تأمین خودرو استفاده می‌کردند، اما درحال‌حاضر به دلیل جهش قیمتی شدید خودرو در بازار و جا ماندن درآمد‌ها، بازار خرید و فروش قفل شده و عملاً معامله‌ای در آن انجام نمی‌شود. درحال‌حاضر اگر خریدی هم انجام می‌شود، از سوی کسانی است که صرفاً برای حفظ ارزش پول‌شان این کار را انجام می‌دهند. از سوی دیگر، کسانی اقدام به فروش خودرو می‌کنند که در شرایط سختی قرار دارند و به‌اصطلاح «پول‌لازم» هستند. چراکه بسیاری معتقدند فروش خودرو درحال‌حاضر برابر با زیان خواهد بود. به نظر می‌رسد در این شرایط، حتی افزایش عرضه خودرو نیز با چالش مواجه شود، چراکه اساساً بسیاری توانایی خرید خودرو ندارند و اگر خریدی هم از خودروسازان

عضو سابق هیأت مدیره انجمن قطعه‌سازان اظهار داشت وقتی نرخ ارز به ۳۲ هزار تومان می‌رسد همه حوزه‌ها تغییر می‌کند و خیلی از تولیدکنندگان ما از میدان خارج می‌شوند چون توان تأمین را ندارند و نمی‌توانند از پس آن بر بیایند.

به گزارش ایلنا، با افزایش قیمت دلار و رسیدن آن به ۳۲ هزار تومان نگرانی‌ها در مورد حوزه‌های مختلف اقتصادی قوت گرفته است. در این بین شاید حوزه خودرو یکی از صنایعی است که تأثیر مستقیمی روی زندگی روزمره مردم دارد و بیشتر مورد رصد قرار می‌گیرد. در گفت‌وگو با بهرام شهریاری، عضو سابق هیأت مدیره انجمن قطعه‌سازان و حسن کریعی سنجرى، کارشناس خودرو به تأثیرات نرخ بالای دلار بر صنعت خودرو و قطعه‌سازی پرداخته است. شهریاری با تأکید بر وابستگی شدید تولید در کشور به محصولات خارجی برای تأمین مواد اولیه، صنعت خودروسازی کشور را در خطر می‌بیند و راه برون‌رفت از مشکل را حل مشکلات سیاسی می‌داند. کریعی سنجرى اما مشکل را بیشتر متوجه قیمت‌گذاری دستوری می‌داند و می‌گوید با حل این موضوع نحوه توزیع نیز اصلاح خواهد شد.

**شهریاری: تا خرخره به نرخ ارز وابسته هستیم**

بهرام شهریاری، عضو سابق هیأت مدیره انجمن قطعه‌سازان گفت: فرقی نمی‌کند قطعات خودرو باشد یا هر محصول دیگری، ما تا خرخره وابسته به نرخ ارز هستیم و حتی شرایط روزمره زندگی مردم به نرخ ارز وابسته است، با این شرایط ارز تأثیر خود را روی تولید می‌گذارد. عوامل تولیدی مانند زنجیر به هم وصل و به هم وابسته هستند وقتی یکی از این عوامل مثل ارز دچار تنش می‌شود دیگر بخش‌ها نیز دچار نوسان خواهد شد. مواد اولیه تولیدی که وارداتی است، مستقیم تأثیر می‌گیرد، کالایی هم که وارداتی نیست باز تأثیر می‌گیرد، چون آن هم برای تولید مواد اولیه‌اش به نرخ ارز وابسته است. مثلاً رشد قیمت و تغییر مواد اولیه فولادی یا پتروشیمی را نگاه کنید، می‌بینید که مواد اولیه ایرانی چون تابع نرخ ارز است، باز گران شده است.

وی ادامه داد: فکر می‌کنم ما فقط از واژه بی‌معنا خودکفایی استفاده کرده‌ایم اما در عمق ساخت داخل کمترین تلاش را کرده‌ایم. با تلاشی که در گذشته شده بود توانسته بودیم بخشی را تولید داخل کنیم اما آن را هم سوداگران این حوزه به‌خصوص مدیران بخش دولتی با ایجاد رقابت‌های غیراصولی از بین بردند. قطعه‌سازان‌های جدیدی را وارد عرصه کردند که فقط واردکننده بودند و تنها برند ایرانی روی آن می‌زدند، قطعات را هم وابسته به ارز و خارج از کشور کردند. در حوزه داخلی کمترین تلاش را کردیم و فقط از واژه بی‌معنای خودکفایی استفاده کرده و تا مغز استخوان وابسته باقی ماندیم، به همین دلیل

نرخ ارز در همه حوزه‌های تولید ما اثر خود را دارد.

وی با اشاره به مشکلات گردش نقدینگی و انحصار در بازار خودرو اضافه کرد: بنابراین وقتی نرخ ارز به ۳۲ هزار تومان می‌رسد همه چیز ما تغییر می‌کند و خیلی از تولیدکنندگان ما از میدان خارج می‌شوند چون توان تأمین را ندارند و نمی‌توانند از پس آن بربیایند. از زمان دولت آقای احمدی‌نژاد مشکل گردش نقدینگی در صنعت و قیمت خودرو فراوان شد، قبل از آن هم بود اما کمتر و نامحسوس. از آن دوران

به بعد گردش نقدینگی در صنعت خودروسازی به دلیل تصمیمات ناجبایی که گرفته شد مثل اینکه سرمایه در گردش را در سرمایه ثابت محبوس کردند و در کشورهای دیگر در جاهای مختلف کارخانه ایجاد کردند و سرمایه‌گذاری نابجایی کردند، مشکل گردش نقدینگی در قطعه‌سازی به وجود آمد و نطفه آن از همان موقع گذاشته شد و هرچه جلوتر آمدیم، عمیق‌تر و عمیق‌تر شد. وقتی قیمت ارز به این شدت بالا می‌رود بسیاری از قطعه‌سازان به خصوص قطعه‌سازان کوچک

قیمت‌ها با سبقتی برق آسا از توان خرید مردم دور شده‌اند و بیشتر افرادی هم که اقدام به فروش خودرو می‌کنند، به‌اصطلاح «پول لازم» هستند. به گزارش «اخبار خودرو»، بازار خودرو در حالی روزهای ملتئهی را پشت سر می‌گذارد که قیمت مدام در حال افزایش است، اما عملاً خرید و فروش چندانی انجام نمی‌شود. درصد سفته‌بازی در بازار خودرو نسبت به خرید و فروش برای استفاده افزایش پیدا کرده است. در گذشته و با ثبات نسبی اقتصادی، بسیاری اقدام به خرید و فروش خودرو در بازار خودرو می‌کردند، اما با تورم شدیدی که در حال‌حاضر در اقتصاد کشور دیده می‌شود، بسیاری صرفاً برای جلوگیری از افت ارزش سرمایه خود اقدام به خرید خودرو می‌کنند و اصولاً سفته‌بازی در بازار رواج بیشتری پیدا کرده است.

بسیاری معتقدند التهاب بازار خودرو دیگر خیلی به کمبود عرضه مرتبط نیست و بازار در حال از دست دادن مشتریان خود است. هرچند در پیش‌فروش‌های خودروسازان شاهد خرید تمام خودروهای عرضه‌شده از سوی مشتریان هستیم. یکی از دلایل اصلی این اتفاق، پابرجایی تفاوت قیمتی بین نرخ کارخانه تا بازار است. البته به نظر می‌رسد ادامه روند فعلی، بازار خودرو را با مشکلات بسیار بزرگ‌تری



## درآمد ۳.۵ میلیارد دلاری فروش

مقایسه بد نیست به این موضوع هم اشاره فروشندگان آمازون ۶۰ درصد در آمد بیشتری سایر فروشندگان روی آمازون، از خود آما سال ۲۰۲۰ نزدیک به ۱۸ میلیارد دلار روی کسب و پرایم دی هم برای همین کسب و کاره ویژه آنها صورت بگیرد. این شرکت در طول پرایم

در پرایم دی ۲۰۲۰ کسب و کارهای کوچک در ۱۹ کشور دنیا، توانستند با استفاده از پلتفرم فروش آمازون در آمد ۳.۵ میلیارد دلاری کسب کنند. به گزارش زومیت، با وجود به اتمام رسیدن پرایم دی، آمازون هنوز نگفته در مدت زمان برگزاری پرایم دی چقدر سود کرده است و حتی آمار کل فروش آن مشخص نیست. این شرکت تنها به این موضوع اشاره کرده است که فروشندگان مختلف که در سایت آمازون محصولات خود را می فروشند، در مدت زمان برگزاری پرایم دی توانستند ۳.۵ میلیارد دلار در آمد داشته باشند. برای

## ۸۵۰ شرکت دانش بنیان معافیت بیمه دریافت کردند

دانش بنیان ایجاد کرد. علی رغم بهره‌وری قابل توجه این خدمات، برای شرکت‌های دانش بنیان، برخی مسائل و مشکلات نیز در جریان کار به وجود آمد. در صدر این مشکلات، نبود شعبات تخصصی تامین اجتماعی، ویژه شرکت‌های دانش بنیان قرار داشت. این خواسته شرکت‌های دانش بنیان و زیست بوم نوآوری کشور در جلسات دو طرفه، به اطلاع مسئولین امر رسانده شد. مسئولین سازمان تامین اجتماعی نیز در این رابطه قول همکاری دادند. در نهایت این سازمان، راه اندازی شعبات تخصصی تامین اجتماعی، ویژه شرکت‌های دانش بنیان را در دستور کار قرار داد. این شعب تخصصی در ابتدا در شهر تهران راه اندازی شد. پس از آن شهر اصفهان میزبان تاسیس شعب تخصصی تامین اجتماعی ویژه شرکت‌های دانش بنیان بود و خوزستان نیز از این خدمت بهره‌مند شد. در ادامه در دیگر شهرها و استان‌های کشور نیز به صورت تدریجی، شعب تخصصی تامین اجتماعی تاسیس شد.



تدوین بسته معافیت‌های بیمه‌ای در قراردادهای دانش بنیان یکی از مطالبات مهم شرکت‌های دانش بنیان محسوب می‌شود. بر این اساس معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با انعقاد قراردادی با سازمان تامین اجتماعی، زمینه‌های فراهم کرد تا شرکت‌های دانش بنیان در این زمینه از معافیت برخوردار شوند. تاکنون ۸۵۰ شرکت دانش بنیان از این معافیت بیمه‌ای بهره‌مند شده‌اند. با صدور بخشنامه ۱۴۰۱۲ تامین اجتماعی در سال ۱۳۹۷ یکی از مهمترین حمایت‌ها از شرکت‌های دانش بنیان رقم خورد. براساس این بخشنامه، تمام قراردادهای دانش بنیانی که به تایید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برسد، از پرداخت حق بیمه قراردادهای معاف می‌شوند. از سال ۱۳۹۷ که معافیت حق بیمه قراردادهای دانش بنیان به جریان افتاد، تا به امروز بیش از ۸۵۰ شرکت توانستند از این معافیت‌های بیمه‌ای بهره‌مند شوند. تصویب این بخشنامه و تدوین این بسته حمایتی، یک مزیت بزرگ برای شرکت‌های

## کدام کشورها از لوازم خانگی ایرانی استفاده می‌کنند؟

دبیر انجمن صنایع لوازم خانگی ایران گفت که در صنعت لوازم خانگی سالانه به طور متوسط ۱۶۰ تا ۱۷۰ میلیون دلار صادرات انجام می‌شود. به گزارش ایسنا، عباس هاشمی با بیان اینکه در حال حاضر اطلاعات مربوط به صادرات لوازم خانگی تا آخر سال ۱۳۹۷ در دسترس است، تصریح کرد: کولر آبی، یخچال و آبگرمکن کالاهای اصلی صادرات ایران هستند و سالانه و بسته به شرایط به طور متوسط ۱۶۰ تا ۱۷۰ میلیون دلار صادرات در صنعت لوازم خانگی انجام می‌شود. وی همچنین عراق، افغانستان و ترکیه، پاکستان، امارات و اردن را مقاصد صادرات لوازم خانگی عنوان کرد و گفت: با توجه به ملاحظات امنیتی ناشی از تحریم‌ها اطلاعات دقیقی از میزان صادرات در سال وجود ندارد.



## دریچه

پژوهشگر اقتصادی در گفت و گو با ایرنا مطرح کرد

## ریشه‌کنی فقر با کنترل تورم و حرکت به سمت رونق اقتصادی

مجتبی خدایپرست پژوهشگر اقتصادی، فقر را به عنوان آسیب اجتماعی جدی و دارای ماهیتی چندگانه دانست و اظهار داشت اثرات فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی این پدیده، افزایش انواع مختلفی از آسیب اجتماعی را به دنبال دارد. در این میان رویکرد دولت برای ساماندهی اقتصاد، باید تمرکز بر آرام کردن فضای اقتصادی کشور یا به عبارتی کنترل تورم و حرکت به طرف رونق اقتصادی باشد.

فقر همواره یکی از معضلات جامعه بشری به شمار می‌رود. این پدیده در دناک تاکنون نه تنها تحت کنترل درنیامده بلکه به طور مداوم با پیشرفت‌های جوامع بشری در عرصه‌های مختلف از جمله اقتصاد شدت یافته است. مطالعات اندکی برای اندازه‌گیری فقر از اوایل سده بیستم آغاز شده و این واژه به صورت‌های مختلفی تعریف شده و مفهوم آن در طول زمان و بر اثر تحولات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی تغییر یافته است. این مقوله تنها شامل افرادی نیست که از نیاز مداوم و عمیق رنج می‌برند، بلکه افرادی را که در سطحی کمتری از استانداردهای قابل قبول در یک دوره زمانی زندگی کنند و از ارزش‌های اجتماعی محروم باشند، نیز دربر می‌گیرد.

توجه به ریشه فقر و مبارزه با آن امری ضروری به نظر می‌رسد و تا زمانی که این عوامل از میان نرود، فقر به شکل‌ها و قالب‌های گوناگون آن بازتولید خواهد شد. از این رو در ۱۷ اکتبر ۱۸۹۷ میلادی گردمایی به یاد قربانیان فقر، گرسنگی، خشونت و ارباب و سرکوب و «ابتکار» «وزف ورزینسکی» روحانی فرانسوی لهستانی تبار در میدان حقوق و آزادی بشر در پاریس برگزار شد که پنج سال بعد سازمان ملل متحد در ۱۹۹۲ میلادی روز ۱۷ اکتبر را به عنوان «روز جهانی مبارزه با فقر» نام‌گذاری کرد. موضوع فقر در سال‌های گذشته از ایران هم از لحاظ نظری و هم از جنبه عملی، اهمیت خاصی یافته است و به همین دلیل ادبیات فقر، خط فقر و روش‌های اندازه‌گیری آن مورد توجه محققان، اقتصاددانان و جامعه‌شناسان قرار گرفته است. در این میان پژوهشگر گروه اطلاع‌رسانی ایرنا با مجتبی خدایپرست دکترای اقتصاد و پژوهشگر اقتصادی به گفت و گو پرداخته است. متن این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانیم.

در نوسانات اقتصادی، نخستین گروهی که متضرر می‌شوند، کدام اقشار هستند؟

خدایپرست: دستیابی به رشد اقتصادی و تلاش در جهت کاهش نوسانات اقتصادی از اصلی‌ترین اهداف دولت‌هاست. حمایت از افراد و حقوق قانونی آنها مهمترین عنصر در کنش‌های اقتصادی محسوب می‌شود. همچنین حمایت و اطمینان افراد در خصوص حمایت دولت از داشته‌های آنها سبب ایجاد انگیزه برای سرمایه‌گذاری شده و به افزایش تولید و اشتغال در جامعه منجر می‌شود. فعالان اقتصادی با مشاهده شرایط نامناسب اقتصادی به سرعت در صدد تبدیل دارایی‌های خود به دارایی‌های مطمئن یا انتقال آن به یک کشور دیگر می‌شوند و همین خود عاملی برای ایجاد موج منفی شده و دامنه بحران‌ها را گسترش می‌دهد.

سرمایه‌گذاری در هر صنفی تحت تاثیر مستقیم نوسانات اقتصادی و تورم قرار دارد. البته باید گفت تا زمانی که تورم قابل پیش‌بینی است، دیگر سرچشمه ناپایداری و بی‌اطمینانی وجود ندارد و می‌توان ریسک سرمایه‌گذاری را بازگو کرد. نوسانات و سیاست‌های ارزی سبب می‌شود تا عده‌ای صاحب درآمد ناپایه‌ای شوند، نرخ تورم نیز افزایش یافته و این موضوع گروه‌های پایین درآمدی را بیشتر متأثر می‌کند. این موضوع فقر را تعمیق بخشیده و افزون بر آن نابرابری را نیز افزایش داده و شکاف درآمدی را نیز افزایش می‌دهد.

چه ارتباطی میان فقر با افزایش ناهنجاری‌های اجتماعی وجود دارد؟ خدایپرست: بدون شک اثرات منفی بلندمدت و میان مدت نوسانات اقتصادی

مجتبی خدایپرست پژوهشگر اقتصادی، فقر را به عنوان آسیب اجتماعی جدی و دارای ماهیتی چندگانه دانست و اظهار داشت اثرات فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی این پدیده، افزایش انواع مختلفی از آسیب اجتماعی را به دنبال دارد. در این میان رویکرد دولت برای ساماندهی اقتصاد، باید تمرکز بر آرام کردن فضای اقتصادی کشور یا به عبارتی کنترل تورم و حرکت به طرف رونق اقتصادی باشد.

فقر همواره یکی از معضلات جامعه بشری به شمار می‌رود. این پدیده در دناک تاکنون نه تنها تحت کنترل درنیامده بلکه به طور مداوم با پیشرفت‌های جوامع بشری در عرصه‌های مختلف از جمله اقتصاد شدت یافته است. مطالعات اندکی برای اندازه‌گیری فقر از اوایل سده بیستم آغاز شده و این واژه به صورت‌های مختلفی تعریف شده و مفهوم آن در طول زمان و بر اثر تحولات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی تغییر یافته است. این مقوله تنها شامل افرادی نیست که از نیاز مداوم و عمیق رنج می‌برند، بلکه افرادی را که در سطحی کمتری از استانداردهای قابل قبول در یک دوره زمانی زندگی کنند و از ارزش‌های اجتماعی محروم باشند، نیز دربر می‌گیرد.

توجه به ریشه فقر و مبارزه با آن امری ضروری به نظر می‌رسد و تا زمانی که این عوامل از میان نرود، فقر به شکل‌ها و قالب‌های گوناگون آن بازتولید خواهد شد. از این رو در ۱۷ اکتبر ۱۸۹۷ میلادی گردمایی به یاد قربانیان فقر، گرسنگی، خشونت و ارباب و سرکوب و «ابتکار» «وزف ورزینسکی» روحانی فرانسوی لهستانی تبار در میدان حقوق و آزادی بشر در پاریس برگزار شد که پنج سال بعد سازمان ملل متحد در ۱۹۹۲ میلادی روز ۱۷ اکتبر را به عنوان «روز جهانی مبارزه با فقر» نام‌گذاری کرد. موضوع فقر در سال‌های گذشته از ایران هم از لحاظ نظری و هم از جنبه عملی، اهمیت خاصی یافته است و به همین دلیل ادبیات فقر، خط فقر و روش‌های اندازه‌گیری آن مورد توجه محققان، اقتصاددانان و جامعه‌شناسان قرار گرفته است. در این میان پژوهشگر گروه اطلاع‌رسانی ایرنا با مجتبی خدایپرست دکترای اقتصاد و پژوهشگر اقتصادی به گفت و گو پرداخته است. متن این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانیم.

در نوسانات اقتصادی، نخستین گروهی که متضرر می‌شوند، کدام اقشار هستند؟

خدایپرست: دستیابی به رشد اقتصادی و تلاش در جهت کاهش نوسانات اقتصادی از اصلی‌ترین اهداف دولت‌هاست. حمایت از افراد و حقوق قانونی آنها مهمترین عنصر در کنش‌های اقتصادی محسوب می‌شود. همچنین حمایت و اطمینان افراد در خصوص حمایت دولت از داشته‌های آنها سبب ایجاد انگیزه برای سرمایه‌گذاری شده و به افزایش تولید و اشتغال در جامعه منجر می‌شود. فعالان اقتصادی با مشاهده شرایط نامناسب اقتصادی به سرعت در صدد تبدیل دارایی‌های خود به دارایی‌های مطمئن یا انتقال آن به یک کشور دیگر می‌شوند و همین خود عاملی برای ایجاد موج منفی شده و دامنه بحران‌ها را گسترش می‌دهد.

سرمایه‌گذاری در هر صنفی تحت تاثیر مستقیم نوسانات اقتصادی و تورم قرار دارد. البته باید گفت تا زمانی که تورم قابل پیش‌بینی است، دیگر سرچشمه ناپایداری و بی‌اطمینانی وجود ندارد و می‌توان ریسک سرمایه‌گذاری را بازگو کرد. نوسانات و سیاست‌های ارزی سبب می‌شود تا عده‌ای صاحب درآمد ناپایه‌ای شوند، نرخ تورم نیز افزایش یافته و این موضوع گروه‌های پایین درآمدی را بیشتر متأثر می‌کند. این موضوع فقر را تعمیق بخشیده و افزون بر آن نابرابری را نیز افزایش داده و شکاف درآمدی را نیز افزایش می‌دهد.

چه ارتباطی میان فقر با افزایش ناهنجاری‌های اجتماعی وجود دارد؟ خدایپرست: بدون شک اثرات منفی بلندمدت و میان مدت نوسانات اقتصادی

## تیم‌های فناوری رقابت می‌کنند

توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری، آزمایشگاه ملی نقشه‌برداری مغز و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار شده است. این چالش رقابتی برای ارائه روشی کارآمد به منظور تحریک غیرتهاجمی

نواحی عمیق مغزی است. اهمیت این چالش دریافتن جایگزینی برای روش DBS که مبتنی بر کاشت پروب درون مغز طی یک عمل جراحی است که ضمن حذف خطرات ناشی از فرآیند جراحی و کاهش صدمات و عوارض جانبی، بتوان نواحی موردنظر را به صورت غیرتهاجمی تحریک کرد. مطالعات انجام‌شده در سال‌های اخیر، تحریک سلول‌های عصبی مغز با روش‌های مختلف غیرتهاجمی شامل تحریک الکتریکی، الکترومغناطیسی، نوری و فراصوتی را به عنوان راه‌حلهایی باارزش برای بهبود اختلالات حرکتی ناشی از سکته، اعتیاد، میگرن، افسردگی، زوز گوش، دردهای مزمن

و سایر موارد مشابه پیشنهاد کرده است. با توجه به میزان شیوع این اختلالات در کشور، فعالیت در حوزه ساخت ابزارهای تحریک غیرتهاجمی مغز، می‌تواند اقدامی نویدبخش برای افزایش کیفیت زندگی بیماران باشد.

داوری تیم‌های برتر چالش غیرتهاجمی نواحی عمیق مغز در مدالیته‌های غیرالکتریکی را مشخص کرد. توسعه پژوهش و ایجاد رقابت برای ساخت ابزارهای نوین در حوزه دانش علوم شناختی هدفی است که این چالش

دنبال می‌کند. داوران در نخستین روز داوری چالش تحریک غیرتهاجمی نواحی عمیق مغز، تیم‌های برتر در ارائه مدالیته‌های غیرالکتریکی در این مرحله از ارزیابی دستاوردهای پژوهشی محققان شرکت‌کننده در این رویداد سه تیم از دانشگاه‌های تهران، خواجه نصیرالدین طوسی و علم و صنعت ایران برای ارائه مدالیته‌های تحریک الکترومغناطیسی، تحریک نوری و تحریک فراصوت به عنوان تیم‌های برتر انتخاب شدند. در نخستین روز داوری ارزیابی دستاوردهای محققان در این چالش، تیم دانشگاه تهران به واسطه ارائه مدالیته تحریک الکترومغناطیسی

موفق به کسب بیشترین آرای مثبت داوران در این چالش شد. چالش تحریک غیرتهاجمی نواحی عمیق مغز با هدف توسعه پژوهش و ایجاد رقابت برای ساخت ابزارهای نوین در حوزه دانش علوم شناختی و با حمایت ستاد







## سنگاپور از راهنمای مرجع مدیریت و استفاده اخلاقی از هوش مصنوعی رونمایی کرد

سنگاپور برای شرکت‌های فناوری که قصد استفاده مسئولانه از هوش مصنوعی را دارند، یک راهنمای مرجع با در نظر گرفتن مسائل اخلاقی تهیه کرده است. به گزارش دیجیاتو، سازمان Singapore Computer Society سنگاپور با کمک گرفتن از بالغ بر ۶۰ متخصص با دیدگاه‌ها و عقاید متفاوت، یک راهنمای مرجع برای توسعه و به کارگیری هوش مصنوعی توسعه داده تا شرکت‌ها از این فناوری به شکل «مسئولانه، اخلاقی و انسان محور» استفاده کنند. این راهنما به نتایج مثبت و منفی استفاده از هوش مصنوعی اشاره کرده و در صورت استفاده صحیح، آن را پشتیبان یک اکوسیستم «ایمن» می‌داند.

### یادداشت



## کوچه معماری

از آنها را نه یک معمار، بلکه مردم بومی و محلی ساخته‌اند. آنها نیز این موضوع را دریافته‌اند که ساخت یک ساختمان از فولاد و سیمان فکر مناسبی نیست و باید گردشگر را با استفاده از جذابیت کومه‌های روستایی و خانه‌های چوبی جذب کرد.

با توجه به اینکه گردشگری یکی از محورهای اصلی صنایع خلاق و فرهنگی محسوب می‌شود، لازم است تا در ساخت هرگونه مرکز خلاقانه و یا حتی مراکز نوآوری و پارک‌های علم و فناوری نیز برخی الزامات معماری در نظر گرفته شود. تلفیق فناوری و معماری سنتی ایرانی، می‌تواند پیامی بسیار مهم در خود داشته باشد.

در واقع این بدان معنا است که همانگونه که ژاپنی‌ها فناوری را به قیمت عبور از ارزش‌های جامعه خود به دست نیاوردند، در ایران نیز فرهنگ فناوریانه با فرهنگی بومی و سنتی تلفیق خواهد شد و فناوری در نهایت در خدمت فرهنگ درخواهد آمد.

حوزه معماری و ساخت‌وساز می‌تواند ارزش افزوده قابل توجهی به همراه داشته باشد. استارت‌آپ‌های بسیار موفقی در جهان در بخش معماری شکل گرفته‌اند. برای نمونه Parade Staffing یک استارت‌آپ است که در زمینه یافتن افراد کاربلد در حوزه معماری و ساخت و ساز فعالیت دارد، البته نمونه‌های مشابه این استارت‌آپ در ایران تاسیس شده است یا استارت‌آپ UpCodes که در زمینه کدها و طراحی معماری، خدمات ارائه می‌دهد.

در ایران نیز زمینه‌های بسیار گسترده‌ای برای تولد استارت‌آپ‌های سودآور در حوزه معماری، طراحی داخلی، مبلمان شهری، نمای ساختمان‌ها و بسیاری موارد مشابه دیگر وجود دارد.

فعالان فناوری، علاقه‌مند به این رشته تنها کافی است که به خوبی مشاهده و نیازهای این حوزه را بررسی کنند و در پاسخ به این نیازها یک کسب و کار راه‌اندازی کنند.

محمود فکری / کارشناس حوزه معماری و صنایع خلاق؛ یکی از راهکارهای مهم برای شناساندن ظرفیت‌های بی‌بدیل فرهنگ، تمدن و تاریخ ایرانی به جهانیان از کوچه معماری می‌گذرد. یک بنای معماری، یک دیوار خشتی یا یک گنبد لاجوردی کاشی‌کاری شده، بهتر از هزاران دقیقه تصویر و بروشورهای تبلیغاتی می‌تواند نمایانگر فرهنگ و تمدن ایران باشد.

با این همه، این بدین معنا نیست که برای جذب گردشگر تنها باید بر روی آثار به جای مانده از اعصار گذشته تکیه کرد، بلکه ساخت بناهای نوین با تکیه بر داشته‌های فرهنگی، یکی دیگر از روش‌های پذیرفته شده برای جذب توریست خارجی است.

امروزه، مفاهیمی مانند معماری گردشگری وارد فضای این رشته شده است. این مفهوم هم فرصت است و هم تهدید. از این رو تهدید است که ممکن است سفارش‌دهندگان، برای جذب گردشگر بیشتر سعی کنند طرح‌های نه چندان اصیل را به معمار تحمیل کنند.

همچنین معماری گردشگری می‌تواند فرصت باشد، زیرا سرمایه لازم را فراهم می‌کند تا یک معمار با تکیه بر اندوخته‌های عظیم فرهنگی در کشور، نسبت به ساخت بناهای جدید اقدام کند.

بی‌شک گردشگران اروپایی در کشورهای خودشان به اندازه کافی ساختمان‌های مدرن و سیمانی دیده‌اند، معماری در ایران در صورتی برای آنها جذاب است که بر گرفته از «بین‌مایه‌های» اصیل ایرانی باشد.

ساخت یک هتل رستوران و مجموعه فرهنگی گردشگری در کویر یزد، با استفاده از مصالح خشت و گلی، نقشه‌های قدیمی و بادگیرهای بلند، ایده‌های جذاب و عالی برای گردشگری است. در سال‌های اخیر در شمال و غرب کشور نیز اقامتگاه‌های بوم‌گردی زیادی با توجه به معماری سنتی آن منطقه تاسیس شده است.

نکته جالب در مورد این اقامتگاه‌های بوم‌گردی این است که بسیاری

## توانمندی‌ها و ظرفیت‌های حوزه حمل و نقل ترویج شد

جمهوری منتشر شده است. در این فصلنامه تلاش شده است تا ضمن آگاهی‌بخشی مفاهیم اصلی حمل و نقل هوشمند، مهم‌ترین رویدادهای فناوریانه و فعالیت‌های صورت گرفته در سطوح ملی و بین‌المللی معرفی شود. یکی از مهمترین راهکارهای پیشرفت فناوریانه در حوزه حمل و نقل ارتباط تعاملی با اجزای زیست‌بوم حمل و نقل هوشمند کشور و انعکاس دیدگاه‌ها و نقطه نظرات آنان است، براساس همین ضرورت گفت‌وگو با صاحب‌نظران، مهمترین برنامه‌های ستاد مانند وینارها و تفاهم‌نامه‌های منعقدشده در حوزه هوشمندسازی نیز مرور شده است.

دگرگونی اقتصاد دیجیتال

### زیست‌بوم اینترنت اشیا را توسعه دهیم

و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کرده است. این دوره آموزشی بین‌المللی به صورت مجازی برگزار می‌شود. در این دوره آموزشی پس از آشنایی شرکت‌کنندگان با مفهوم زیست‌بوم اینترنت اشیا، بازیگران این زیست‌بوم مانند سیستم نفهته، شبکه، پلتفرم اینترنت اشیا و کسبوکار در این حوزه را هم می‌شناسند. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی <http://ictc.isti.ir> مراجعه کنند.

اینترنت اشیا یکی از پایه‌های اصلی انقلاب صنعتی چهارم است؛ موضوعی که بهانه برگزاری یک دوره آموزشی بین‌المللی شده است. دوره‌ای با عنوان توسعه زیست‌بوم اینترنت اشیا که با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود.

اینترنت اشیا از پایه‌های اصلی تحول اقتصاد دیجیتال است. آکادمی اینترنت اشیا هم با توجه به اهمیت این موضوع، اقدام به برگزاری دوره‌ای آموزشی با همکاری ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال

## تحول در صنعت واکسن؛ ۱۲ طرح اجرایی می‌شود

مردم زیادی را به کام مرگ کشانده‌اند. به همین دلیل ایران یکی از کشورهای پیشرو در حوزه طرح‌های جهانی و ملی واکسیناسیون است. بیماری‌های واگیر قدیمی به اندازه تاریخ بشر دارند و در ایران نیز قرن‌ها شیوع داشته‌اند. در مقابل سابقه ریشه‌کنی آنها به ۵۰ سال هم نمی‌رسد. در ایران برنامه رسمی برای واکسیناسیون سراسری از سال ۵۳ آغاز شد و همچنان ادامه داد. ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم از ابتدای شکل‌گیری خود به دنبال توسعه صنعت واکسن در کشور است؛ برنامه‌ای برای تولید بومی انواع واکسن‌های حیوانی و انسانی. مثلا خط تولید واکسن سرطان دهانه رحم یکی از این واکسن‌های بومی است که چند هفته پیش با تلاش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و توسط



شرکتی دانش‌بنیان، با حضور رئیس جمهوری افتتاح شد. در این مراسم اعلام شد که ۵ واکسن انسانی دیگر تا پایان دولت توسط شرکت‌های خصوصی تولید می‌شود.

صنعت واکسن را رگ حیات نظام سلامت می‌دانند؛ صنعتی که اگر نبود همچنان بیماری‌هایی مانند فلج اطفال، دیفتی، کزاز و ... نفس بشر را بریده بودند. بیماری‌هایی که طی تاریخ به یکی از کشنده‌ترین قاتلان بین‌المللی تبدیل شدند.

اما اهمیت استفاده از واکسن برای کنترل برخی بیماری‌های همه‌گیر دانشمندان را به تکاپوی ساخت ماده‌های انداخت که بتواند منجی بشر شود و عوارض بروز بیماری‌ها و مرگومیر انسان و حیوانات را کاهش دهد. امروز هم با شیوع بیماری ناشناخته کرونا، باز ضرورت دستیابی به این ماده حیاتی‌بخش صدچندان شده است؛ درمانی قطعی که نجات‌دهنده جان تعداد قابل توجهی از انسان‌ها است. واکسیناسیون باعث می‌شود سیستم ایمنی بدن، پادتن‌هایی را تولید کند که بدن را در برابر میکروب‌های بیماری‌زا

محافظت می‌کنند. به همین دلیل این طرح، به یکی از برنامه‌های ملی و جهانی در تمام کشورها بدل شده است. ایران هم از سال‌ها پیش با انواع بیماری‌ها دست به گریبان بوده و در طول تاریخ بیماری‌هایی بودند که

# پوشندگان آمازون در پرایم دی

این کسب‌وکارها هزینه کرده است. آمازون با منتشر کردن این آمار قصد دارد به این موضوع اشاره کند که نقش بزرگ و مثبتی در حوزه خرده‌فروشی و کسب‌وکارهای کوچک دارد. چند ماه پیش گزارشی منتشر شد که در آن گفته شده بود آمازون با اطلاعات به‌دست‌آمده از فروش کسب‌وکارهایی کوچک، سعی دارد یک سری محصولات خاص خود را تولید کند. این شرکت از آن تاریخ به بعد کاملا دفاعی عمل کرده است و سعی دارد روی کسب‌وکارهای کوچک بیشتر سرمایه‌گذاری کند.

کنیم که در مقایسه با پرایم دی سال ۲۰۱۹، کسب کرده‌اند؛ این اتفاق یعنی اینکه فروش زون بیشتر بوده است. آمازون قصد دارد در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط سرمایه‌گذاری طراحی شده است تا پشتیبانی بیشتری از دی نزدیک به ۹۰۰ میلیون دلار برای تبلیغات

## حمایت از طرح‌های فناورانه حوزه بذور و اندام تکثیری گیاهان دارویی توسعه می‌یابد

دانش فنی روز و نوین با تاکید بر بذور دانه ریز و تولید تجاری اندام تکثیری گونه‌های قارچ‌های خوراکی قابل استفاده در تولید داروی گیاهی و محصولات آرایشی و بهداشتی، از دیگر پروژه‌هایی هستند که در صورت ارائه علمی و مناسب، مورد استقبال این ستاد قرار خواهد گرفت.

ذکر نام گیاهان دارویی مورد استفاده در پروپوزال ارائه شده الزامی است. بدیهی است در همه موارد، تولید و ارائه نمونه حاصل از یافته تحقیقاتی همراه با کلیه مجوزهای قانونی لازم از مراکز و موسسات ذی‌ربط ضروری است تا پس از بررسی‌های فنی و کارشناسی و در صورت تایید کارگروه تخصصی با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی، امکان حمایت برای تولید انبوه و تجاری‌سازی آن فراهم شود.

شرکت‌های تولیدکننده و موسسات و مراکز تحقیقاتی فعال در حوزه بذور و اندام‌های تکثیری گیاهان دارویی، از جمله مخاطبین این طرح هستند.

با توجه به سیاست‌های ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری این ستاد برای حمایت از طرح‌های نوآورانه حوزه بذور و اندام‌های تکثیری گیاهان دارویی اعلام آمادگی کرد. بذور و اندام‌های تکثیری گیاهان دارویی، یکی از مهمترین حوزه‌های علمی در علم کشاورزی و زنجیره ارزش گیاهان دارویی است. با توجه به اهمیت این موضوع در صنعت گیاهان دارویی، ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی، طرح‌های فناورانه در این حوزه را مورد حمایت قرار می‌دهد.

تولید بذور هیبرید و اندام تکثیری گیاهان دارویی دارای اولویت مانند، زعفران، گل محمدی، زیره سیاه، زیره سبز، سیاهدانه، بابونه، آویشن، اسطوخودوس، نعنائلفلی و موسسیر، با استفاده از روش‌های فناورانه و نوین علمی از جمله طرح‌هایی هستند که مورد حمایت ستاد قرار می‌گیرند. همچنین طراحی و تولید تجاری سامانه فرآوری بذور شامل بوجاری، بسته‌بندی و عرضه گیاهان دارویی با استفاده از



## کارگاه برندینگ

BRAND

## استفاده برند کروگر از هوش مصنوعی در بازاریابی

<b>به قلم: سم سیلووستین کارشناس بازاریابی و تبلیغات</b>
<b>ترجمه:علی اعلی</b>

برند کروگر در تازه‌ترین کمپین بازاریابی‌اش اقدام به استفاده نوآورانه از فناوری هوش مصنوعی کرده است. فعالیت تازه کروگر در توئیتر شامل استفاده از فناوری هوش مصنوعی برای تبدیل عکس‌های کاربران پیرامون مواد غذایی و ابزارهای در دسترس‌شان به دستورالعمل طبخ غذا و انواع دسرهای خوشمزه است. پلتفرم اصلی بازاریابی کروگر در این زمینه فقط محدود به توئیتر است. دلیل این انتخاب امکان تعامل متنی بهتر با مخاطب هدف در این شبکه اجتماعی است.

ربات مشهور Chef Bot در زمینه ارائه نسخه‌های مربوط به تهیه غذا در توئیتر شهرت بالایی دارد. همین امر برند کروگر را به سوی یکی از جذاب‌ترین کمپین‌های بازاریابی چند سال اخیرش سوق داده است. تجربه تهیه غذا بدون هیچ‌گونه برنامه قبلی برای هر فردی خسته‌کننده است. همین امر با کاربست فناوری هوش مصنوعی بدل به تفریحی جالب برای مردم در سراسر دنیا شده است. نکته جالب در این میان نرخ بالای تولید محتوا پیرامون برند کروگر در طول ماه‌های اخیر است. با این حساب کمپین موردنظر موفقیت فراتر از انتظاری برای این برند به همراه داشته است.

**منبع:** **mobilemarketer.com**

## اسنپ چت و تبدیل خیابان‌های لندن به گزینه بازاریابی

<b>به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات</b>
<b>ترجمه: علی اعلی</b>

اسنپ چت در تازه‌ترین اقدام بازاریابی‌اش از فناوری واقعیت افزوده برای استقبال از پاییز استفاده کرده است. بر این اساس کاربران اسنپ چت در شهر لندن امکان استفاده از دوربین گوشی‌های هوشمندشان به منظور مشاهده محتوای بازاریابی واقعیت افزوده را دارند. این امر علاوه بر افزایش تمایل کاربران برای همکاری با اسنپ چت موجب افزایش تقاضای برندها به منظور نمایش محتوای تبلیغاتی‌شان می‌شود.

بسیاری از شبکه‌های اجتماعی در طول دوران قرنطینه همکاری نزدیکی با برندها داشته‌اند. این روند با توجه به بازگشایی کسب و کارها همچنان ادامه داشته است. با این حساب اسنپ پت در طول ماه‌های پیش روی امکانات بازاریابی و تبلیغاتی‌اش را بیشتر و بیشتر خواهد کرد.

کاربران اسنپ چت با اسکن خیابان‌های لندن امکان رنگ‌آمیزی گسترده خیابان‌ها و دیگر بخش‌های شهر را خواهند داشت. بدون تردید نسخه اولیه کمپین اسنپ چت امکانات محدودی دارد. نکته مهم در این میان قول امکانات بیشتر از سوی تیم بازاریابی اسنپ چت است. بر این اساس به زودی تمام کاربران این پلتفرم امکان بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف با استفاده از فناوری واقعیت افزوده و رنگ‌آمیزی خیابان‌های شهرهای مختلف را خواهند داشت. به احتمال زیاد نسخه دارای امکانات بیشتر این سرویس برای بازه زمانی کریسمس و بازاریابی بهتر برندها رونمایی خواهد شد.

**منبع:** **mobilemarketer.com**

## تنوع به سبک آیفون

<b>به قلم: اسکالر گونزالس خبرنگار</b>
<b>مترجم:امیر آل‌علی</b>

آیفون ۱۲ هفته گذشته با بزرگ‌ترین تغییرات در تاریخ خود عرضه شد. در این راستا مهمترین آنها را باید حذف ایرپاد و شارژر دانست. اگرچه این موضوع مورد توجه اکثر رسانه‌ها قرار گرفته است، با این حال نباید از بسایر بخش‌های جدید نیز غافل شویم. در این راستا یکی از بخش‌های پرطرفدار، کاورهایی است که در طرح‌های مختلف توسط مشتری‌ها خریداری می‌شود که معمولا قیمتی بیشتر از نمونه‌های مشابه برای سایر برندها دارد. به همین خاطر اپل سعی کرده است تا با عرضه این محصول، سودآوری این بخش را نیز در اختیار بگیرد. در این راستا شاهد کاور سیلیکونی در ۸ رنگ مختلف و یک نمونه شفاف آن هستیم. در کنار این موضوع طرحی خلاقانه نیز به چشم می‌خورد که یک کیف چرمی بوده و به بدنه متصل می‌شود.
بااین محصول، افراد می‌توانند کارت‌های خود را درون آن قرار داده و دیگر نیازی به جا به جایی مداوم کیف پول نباشد. با این حال جذاب‌ترین بخش را باید اضافه شدن شارژر بی‌سیم دانست که به قیمت ۳۹ دلار در آمریکا و ۴۵ یورو در اروپا، به فروش خواهد رسید. در این راستا باید دید که تا چه حد این تجهیزات جدید می‌توانند نظر مشتریان را به سمت خود جلب نمایند.
درواقع در صورت فروش مناسب، اپل این شانس را دارد که طلایی‌ترین سال از نظر کسب درآمد را داشته باشد.

**منبع:** **cnet.com**



# تبلیغات و برندینگ

استفاده از افراد مشهور و تاثیرگذار به عنوان سفیر برند ایده جذابی به نظر می‌رسد. امروزه بسیاری از برندها برای بهبود جایگاه‌شان در بازار و جلب نظر هرچه بیشتر مشتریان اقدام به استفاده از چنین شیوه‌ای می‌کنند. شاید در نگاه نخست این شیوه سختی‌های بسیار زیادی داشته باشد. بدون تردید در این مورد حق با کارشناس‌ها و کارآفرینان سختگیر است. با این حال امکان موفقیت در الگوی انتخاب سفیر برند با استفاده از تکنیک‌های کاربردی وجود دارد.

شروع فرآیند استفاده از سفیر برند در طول ۲ دهه گذشته صورت گرفته است. دلیل این امر تمایل کسب و کارها برای تعامل با مشتریان فراتر از شیوه‌های سنتی است. بسیاری از برندها براساس شیوه‌های سنتی اقدام به تعامل با مخاطب هدف و دسترسی به برخی از اطلاعات پیرامون سلیقه‌شان می‌کنند. نکته مهم در این میان امکان جلب نظر مشتریان و ترغیب‌شان برای خرید بیشتر با استفاده از چهره‌های محبوب است. امروزه علاوه بر سلبریتی‌های دنیای ورزش و هنر، بخش قابل توجهی از اینفلوئنسرها در شبکه‌های اجتماعی نیز مدنظر برندها قرار گرفته‌اند. دلیل این امر شهرت بالای اینفلوئنسرها در میان کاربران شبکه‌های اجتماعی است.

کسب و کارها به طور معمول توانایی تاثیرگذاری کافی بر روی مخاطب هدف ندارند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها ایجاد می‌کند بنابراین جهت‌گیری به سوی همکاری با سلبریتی‌ها و افراد شناخته شده گزینه‌ای منطقی خواهد بود. مهمترین مسئله در این میان هماهنگی میان ماهیت کسب و کار و زمینه تخصصی سلبریتی یا اینفلوئنسر موردنظر است. مشتریان در بازارهای مختلف واکنش یکسانی به سفیر برندها ندارند. این نکته نیاز به بررسی بیشتر موضوع و انتخاب سفیرهای حرفه‌ای را افزایش می‌دهد. در ادامه پیش از بررسی شیوه‌های تاثیرگذاری بر روی مشتریان باید به یک نکته مهمت بپردازیم. پروژه انتخاب سفیر برند دقیقا به چه معناست؟ پاسخ به این پرسش مهم شاید در نگاه نخست ساده باشد، اما بسیاری از کسب و کارها توانایی پاسخگویی مناسب به این پرسش را ندارند. در ادامه برخی از نکات مهم در این زمینه مورد بررسی قرار خواهد گرفت. هدف اصلی در بخش بعدی فهم نسبی از مفهوم و سپس اهمیت این حوزه بازاریابی و برندسازی است.

### پروژه انتخاب سفیر برند به چه معناست؟

کار در مورد مفهوم سفیر برند باید با آگاهی دقیق از معنای این امر صورت گیرد. بسیاری از برندها نسبت به مفهوم سفیر برند آگاهی ندارند. درست به همین خاطر در عمل توانایی اجرای درست این استراتژی را از دست می‌دهند. در یک معنای مناسب، سفیر برند به معنای شخصی یا توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان برند است. فرد موردنظر در همکاری با یک برند اقدام به ارائه تصویری جذاب و مورد پسند مشتریان از برند می‌کند. نتیجه نهایی این همکاری امکان ارتقای جایگاه برند در بازار و افزایش آگاهی مشتریان از آن خواهد بود. با این حساب بازاریابی و برندسازی براساس الگوی سفیر برند گزینه‌ای جذاب محسوب می‌شود.

طرفدارهای هر برند براساس ماهیت فعالیت آن به حوزه‌های مشخصی علاقه دارند. به عنوان مثال، اگر کسب و کار شما در زمینه تولید لوازم ورزشی تخصص دارد، باید به دنبال همکاری با ورزشکاران حرفه‌ای برای فعالیت به عنوان سفیر برندتان باشید. این امر به خوبی از سوی برند نایک دنبال می‌شود. این برند به طور مداوم با قهرمان‌های ورزشی برای توسعه ارزش‌های کاری‌اش همکاری می‌کند. نتیجه این همکاری نزدیک موفقیت مداوم آنها در بازارهای جهانی است.

فرآیند انتخاب سفیر برند بسیار حساس است. انتخاب افراد نامناسب اعتبار برندها را مخدوش می‌کند بنابراین پیش از همکاری رسمی با افراد موردنظر باید دقت بسیار زیادی به فرآیند همکاری داشت. جست‌وجوی عرصه‌های مختلف هنری، ورزشی و همچنین شبکه‌های اجتماعی برای یافتن سفیرهای مناسب امری ضروری خواهد بود. مهمترین نکته در این میان نیاز به استفاده از معیارهایی مشخص برای ارزیابی گزینه‌های مختلف در دسترس است. در غیر این صورت کمتر برندی توانایی یافتن افراد دلخواه‌اش را خواهد داشت.

امروزه نمونه‌های بسیار موفقی از انتخاب سفیر برند در نقاط مختلف جهان قابل مشاهده است. این امر کار برندهای کوچک و تازه کار را ساده می‌کند. الگوبرداری از برندهای بزرگ همیشه گزینه جذابی محسوب می‌شود. بسیاری از کارآفرینان برای شروع فعالیت در عرصه کسب و کار و بازاریابی به سراغ تجربه برندهای بزرگ می‌روند بنابراین در اینجا نیز باید به دنبال راهکارهایی برای الگوبرداری از برندهای بزرگ بود.

تاثیر سفیر برند بر روی مشتریان تا حد زیادی مشخص است. اغلب مشتریان مشکل انتخاب برند مناسب برای خرید محصولات را دارند. این امر بستگی به کیفیت محصولات ندارد. امروزه سطح رقابت بالای میان برندها موجب افزایش کلی کیفیت محصولات‌شان شده است بنابراین ارزش‌های دیگر در زمینه تعامل با برندها برای مشتریان اهمیت یافته است. همین امر موجب افزایش نظرات مشتریان از برندها در طول دو دهه اخیر شده است. فعالیت برندها براساس شیوه‌های سنتی دیگر امکان جلب نظر مشتریان را فراهم نمی‌سازد. با این حساب باید ایده‌ای تازه برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مشتریان داشت.

نسل جوان به عنوان یکی از مهمترین گزینه‌های بازاریابی برندها دارای اهمیت بسیار زیادی هستند. مسئله اساسی سختی‌های تعامل با نسل جوان در حوزه بازاریابی و برندسازی است. انتخاب سفیر برند مناسب شانس برندها برای تعامل با نسل جوان را افزایش می‌دهد. به این ترتیب مشتریان امکان بازاریابی و تعامل بهینه با مشتریان را خواهند داشت.

نسل جوان بیش از سایر گروه‌های مشتریان تمایل به وفاداری به برندها دارد. با این حساب جلب نظر آنها در گام نخست به معنای افزایش شانس به کسب و کارها برای تبدیل‌شان به مشتریان وفادار است. متأسفانه بسیاری از برندها نسبت به تفاوت سلیقه نسل جوان و ضرورت بازاریابی متفاوت برای آنها آگاهی ندارند. همین امر مشکلات بسیاری زیادی در فرآیند بازاریابی آنها ایجاد می‌کند.

سفیرهای برند به طور معمول دارای جلوهای معتبر و محبوب در میان کاربران شبکه‌های اجتماعی هستند بنابراین همکاری با آنها چهره کسب و کار و وضعیتش در شبکه‌های اجتماعی را بهبود خواهد بخشید. با توضیحات فعلی به نظر استفاده از سفیر برند برای هر کسب و کار ضروری خواهد بود. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این زمینه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

### تفاوت میان سفیر برند و اینفلوئنسر چیست؟

بحث از سفیر برند همیشه پرسش‌های متعددی را برمی‌انگیزد. شاید در

بررسی کامل فرآیند انتخاب و همکاری با سفیر برند

# چالش‌های پروژه انتخاب سفیر برند

نگاه نخست برندها آگاهی بالایی از این حوزه داشته باشند، اما در عمل شرایط بسیار دشوار است. کارآفرینان زیادی تمایل به استفاده از پروژه سفیر برند دارند. وقتی یک الگوی بازاریابی و برندسازی شهرت بسیار زیادی پیدا می‌کند، احتمال بروز خطا نیز افزایش خواهد یفت. همین امر برای برندها دغدغه زیادی ایجاد خواهد کرد. نخستین پرسش اساسی در این میان تفاوت میان مفهوم سفیر برند یا اینفلوئنسرهای همکار کسب و کارهاست. این پرسش اهمیت بسیار زیادی دارد و پاسخگویی به آن موجب روشن‌تر شدن بحث می‌شود.

سفیر برند به طور کلی رابطه بلندمدتی با یک کسب و کار دارد. این امر به طور معمول در قالب قراردادهای همکاری بلندمدت مدنظر قرار می‌گیرد. اینفلوئنسرها در سوی دیگر مسئله به طور معمول رابطه کوتاه‌تری با برندها دارند. همکاری میان برندها و اینفلوئنسرها اغلب برای دستیابی به اهداف کوتاهمدت تنظیم می‌شود. با این حساب مشاهده همکاری بلندمدت اینفلوئنسرها و برندها امری نادر خواهد بود.

سطح شهرت سفیر یک برند به مراتب از اینفلوئنسرهای معمولی در شبکه‌های اجتماعی بیشتر است. البته در این میان استثناهای زیادی نیز قابل مشاهده است. برخی از برندها مانند مایکروسافت اقدام به همکاری با برخی از اینفلوئنسرها در زمینه بازی‌های رایانه‌ای می‌کند. مشهورترین نمونه در این



میان گیرمی به نام نینجا است. این گیرم در طول سال‌های اخیر همکاری قابل توجهی با مایکروسافت برای تبلیغ بازی‌های این برند و همچنین کمک به طراحی بازی‌های جذاب‌تر داشته است.

همکاری با سفیر برند همیشه نیازمند بودجه بالاتری از سوی کسب و کارهاست. دلیل این امر شهرت بالای سفیر یک برند و نیاز به ارائه دستمزد بالا برای جلب همکاری وی است. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارهای کوچک ایجاد می‌کند. بودجه در دسترس کسب و کارهای کوچک همیشه با محدودیت مواجه است بنابراین نیاز کسب و کارها برای همکاری با سفیر برند همراه با مسائل مختلفی خواهد بود. توصیه اساسی در این میان برای برندهای کوچک اقدام به همکاری با چهره‌های شناخته شده در سطح محلی است. این امر علاوه بر کاهش بار مالی کسب و کارها موجب تاثیرگذاری بهتر بر روی بازارهای محلی می‌شود.

امروزه یکی از همکاری‌های مناسب در زمینه سفیر برند مربوط به نایک و لبران جیمز است. لبران جیمز در طول بیش از یک دهه اخیر به عنوان قهرمان بسکتبال حرفه‌ای شناخته شده است. این امر برندهای بسیار زیادی را به سوی همکاری با او سوق داده است. نایک در این میان با ارائه پیشنهاد همکاری بلندمدت در عمل لبران جیمز را بدل به سفیر برندش کرد. این امر نقش مهمی در توسعه برند نایک و تعامل بهینه با مشتریان داشته است.

برخی از کسب و کارها مانند گو پرو برای انتخاب سفیر برند به دنبال افراد مشهور نیستند. گو پرو به عنوان تولیدکننده دوربین‌های مخصوص فیلمبرداری در شرایط سخت هدف اصلی‌اش را انتخاب سفیرهایی با توانایی ثبت لحظه‌های شگفت‌انگیز اعلام کرده است بنابراین در مورد برند گو پرو ما با شمار بالایی از سفیرهای نه چندان مشهور و ویدئوهای بسیار جذاب هستیم. این امر علاوه بر کاهش هزینه‌های همکاری با سفیری رای گو پرو امکان دسترسی به ویدئوهای جذاب را نیز افزایش داده است.

### چه نوع کمپین‌های بازاریابی دارای پروژه سفیر برند هستند؟

مزیت اصلی استفاده از سفیر برند امکان همکاری با آنها در هر حوزه‌ای است. این امر در مورد الگوهای بازاریابی نیز صحت دارد. امروزه برندهای مشهور در کمپین‌های اصلی شان اقدام به همکاری با سفیر یا سفیرهای برندشان می‌کنند. این امر جذابیت بسیار زیادی برای مخاطب هدف به همراه دارد. به هر حال، همه ما علاقه‌مند به مشاهده چهره‌های مشهور در کمپین‌های بازاریابی برندها هستیم.

یکی از نکات جالب در مورد همکاری میان افراد مشهور و برندها در قالب سفیر مربوط به سختگیری چهره‌های مشهور در انتخاب همکارشان است. اعتبار بالای سلبریتی‌ها موجب وسواس بالا در زمینه همکاری با برندها می‌شود. نکته مثبت این امر برای مشتریان امکان بهره‌مندی از محصولات باکیفیت با تبلیغ سلبریتی‌هاست. البته شاید این نکته مهم در برخی از موارد مورد بی‌توجهی قرار گیرد، اما در بیشتر موارد صحت دارد.

امروزه حضور برندها در شبکه‌های اجتماعی به شدت افزایش یافته است بنابراین مشاهده کمپین‌های مختلف و حضور شخصیت‌های مشهور در آنها کاملا طبیعی است. نکته جالب اینکه برخی از برندها برای انتخاب سفیر برند به سراغ شخصیت‌های داستانی فیلمها یا انیمیشن‌های مشهور نیز رفته‌اند. این امر مزیت بسیار زیادی برای برندها در نظر دیده‌ی به همراه دارد. دلیل این امر امکان دریافت عایدی مالی قابل توجه در پی امضای قرارداد استفاده تجاری برخی از برندها از شخصیت‌های کارتونی‌شان است.

رونمایی از کنسول‌های بازی نسل جدید مایکروسافت و سونی در طول ماههای اخیر به خوبی پیشرفت حوزه همکاری با سفیر برند را نشان می‌دهد. تعطیلی اغلب مراکزهای حضور در پی شیوع کرونا شرایط رونمایی از کنسول‌های تازه را دشوار کرده است. بر این اساس سونی و مایکروسافت در اقدامی جالب از سفیرهای اصلی برندشان برای رونمایی از ویژگی‌های محصولات‌شان استفاده کردند. این امر نقش مهمی در جلب نظر مشتریان و همچنین همکاری هرچه بهتر با آنها داشته است.

صحبت از مزیت‌های همکاری با سفیر برند اغلب کارآفرینان را نسبت به همکاری با چهره‌های مشهور ترغیب می‌کند. مسئله اساسی در این میان چگونگی همکاری با چنین افرادی است. یافتن افراد مناسب برای همکاری با برند به هیچ وجه ساده نیست. همچنین باید به ضرورت همکاری بلندمدت با سفیر برند نیز توجه داشت. این امر امکان همکاری با سفیر برند در کوتاهمدت را از بین می‌برد. با این حساب پشیمانی پس از انتخاب سفیر برند فایده چندانی برای برندها نخواهد داشت.

### چگونه سفیر برندمان را پیدا کنیم؟

صحبت از مزیت‌های همکاری با سفیر برند اغلب کارآفرینان را نسبت به همکاری با چهره‌های مشهور ترغیب می‌کند. مسئله اساسی در این میان چگونگی همکاری با چنین افرادی است. یافتن افراد مناسب برای همکاری با برند به هیچ وجه ساده نیست. همچنین باید به ضرورت همکاری بلندمدت با سفیر برند نیز توجه داشت. این امر امکان همکاری با سفیر برند در کوتاهمدت را از بین می‌برد. با این حساب پشیمانی پس از انتخاب سفیر برند فایده چندانی برای برندها نخواهد داشت.

توجه به خواسته مشتریان در زمینه انتخاب سفیر برند گزینه مهمی محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در عمل توجه چندانی به مشتریان‌شان ندارند. همین امر کمپین‌های بازاریابی آنها را بدل به گزینه‌هایی غیرجذاب برای مشتریان می‌سازد. یکی از بهترین راهکارها برای آگاهی از نظر مشتریان مراجعه به بخش نظرات مشتریان است. نظرات مشتریان در بخش‌هایی نظیر کامنت، چت خصوصی و همچنین اظهارنظر با استفاده از هشتگ یا تگ کردن برند قابل مشاهده است. برندهای بزرگ همیشه برنامه منظمی برای مشاهده وضعیت برندها دارند.

تلاش تردید ارزیابی مداوم وضعیت مشتریان دشواری‌های خاص خود را دارد. بسیاری از برندها زمان کافی برای توجه به این مسئله را ندارند بنابراین ارزیابی وضعیت برند با استفاده از ابزارهای هوشمند باید مدنظر برندها قرار گیرد. استفاده از ابزار هوشمند موسسه Sprout Social امکان گردآوری اطلاعات مهم و جمع‌بندی‌شان در کمترین زمان ممکن را فراهم می‌سازد.

با این حساب دیگر نیازی به استفاده از نیروی انسانی گسترده و اختصاص زمان زیاد نخواهد بود.

تلاش اصلی برندها در طول سال‌های اخیر کاهش هزینه‌ها و سختی‌های گردآوری اطلاعات پیرامون مشتریان بوده است. با این حساب هر کارآفرینی باید در این زمینه اقدام به استفاده از فناوری‌های سه روز نماید. توجه به شبکه‌های اجتماعی برای آگاهی از نظرات مشتریان امری ضروری است. اشتباه برخی از برندها تلاش برای یافتن سفیر برند در این فضاست. بدون تردید سلبریتی‌های بسیار زیادی در شبکه‌های اجتماعی عضویت دارند، اما باید فراتر از این حوزه محدود به دنبال سفیر برند بود.

بسیاری از چهره‌های شناخته شده در سراسر دنیا حضور رسمی در شبکه‌های اجتماعی ندارند بنابراین ارزیابی وضعیت گزینه‌های مناسب برای سفیر برند فراسوی این عرصه ضروری خواهد بود. سازگاری میان زمینه فعالیت و علایق سفیر موردنظر با برند اهمیت بالایی دارد. برخی از برندها بدون توجه به این نکته مهم اقدام به همکاری با افراد مختلف می‌کنند. نتیجه این امر ناتوانی کسب و کارها برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف خواهد بود.

همکاری با سفیر برند به معنای تهیه محتوای بازاریابی و سپس درخواست از وی برای حضور در بخشی از فرآیند ضبط ویدئو نیست. اشتباه برخی از برندها دقیقا در همین نقطه روی می‌دهد. کسب و کارها باید ارتباط بسیار نزدیکتری با مخاطب هدفشان داشته باشند. پیش از این امر رابطه مناسب با سفیر برند به منظور بازنمایی تصویری واقعی از سوی تبلیغات است. اگر تصویر سلبریتی طرف قرارداد برند شما جذابیت چندانی برای مشتریان نداشته باشد، تمام همکاری‌ها و تلاش‌های قبلی نابود خواهد شد. سلبریتی‌ها به خاطر چهره شناخته‌شده‌شان دارای شهرت هستند بنابراین کسب و کارها باید به چهره‌های موردنظر احترام بگذارند.

مطالعه پیرامون سابقه همکاری سلبریتی‌ها با برندهای مختلف اطلاعات مفیدی در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهد. هرچه انتخاب سفیر برند هوشمندانه‌تر صورت گیرد، بازگشت سرمایه کسب و کارها ساده‌تر خواهد شد. همین امر موجب بررسی چند ماهه وضعیت سلبریتی‌ها از سوی برندها و سپس ارائه پیشنهاد رسمی به آنها می‌شود.

گام‌های اساسی در فرآیند تهیه برنامه همکاری با سفیر برند در شبکه‌های اجتماعی همکاری با سفیر برند برای هر کسب و کاری جذاب است. معنای این امر امکان استفاده از سفیر برند در هر موقعیت و شیوه‌ای است. مزیت اصلی الگوی مورد بحث نیز دقیقا همین نکته است. انتخاب شیوه تعامل میان برند و مشتریان بر اساس نوع سفیر صورت می‌گیرد. اگر کسب و کار شما به دنبال ایجاد هیجان بالا در میان مشتریان است، همکاری با ستارهای فیلم‌های اکشن گزینه جذابی خواهد بود. همچنین اگر در زمینه موسیقی فعالیت دارید، باید به دنبال چهره های شناخته شده و محبوب این حوزه باشید. در ادامه برخی از نکات مهم برای همکاری مناسب میان برندها و سفیرهای احتمالی شان مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

### ۱.تعریف اهداف اصلی برنامه سفیر برند

همکاری با افراد مشهور همیشه هزینه قابل توجهی برای برندها به همراه دارد. بنابراین باید برنامه مشخصی در زمینه همکاری موردنظر داشت. در غیر این صورت بخش قابل توجهی از بودجه برند به هدر خواهد رفت. اشتباه برخی از برندها هماهنگی کامل با سفیر موردنظر و سپس شروع فرآیند برنامه‌ریزی است. این امر بیشتر شبیه به نوعی کابوس از نظر بازاریابی و برندسازی خواهد بود.

تعیین اهداف بازاریابی برای جلب نظر بهینه مخاطب هدف اهمیت بسیار زیادی دارد. در این میان برخی از کسب و کارها وضعیت سخت‌تری دارند. دلیل این امر عدم تجربه قبلی همکاری با سفیر برند است. بهترین نکته در این میان تلاش برای همکاری با سفیر برند براساس الگوهای موفق سایر برندهاست. تلاش برای ایجاد شیوه همکاری تازه در نخستین امتحان اغلب با شکست‌های سنگین رو به رو می‌شود.

### ۲.تعیین معیارهای برند برای انتخاب سفیر

انتخاب سفیر بدون معیارهای مناسب امکان‌ناپذیر است. برخی از برندها فقط به دلیل شهرت یک فرد اقدام به همکاری با وی می‌کنند. این امر موجب بی‌توجهی برندها به زمینه تخصصی فعالیت فرد موردنظر و همچنین نظر مشتریان می‌شود. با این حساب همکاری میان برندها و سفیرهای‌شان باید براساس معیارهای مشخص و دقیق صورت گیرد. این امر میزان ذکات سایر متغیرها و احساسات شخصی افراد را کاهش خواهد داد.

### ۳.ایجاد قوانین مربوط به همکاری با سفیر برند

قوانین و مقررات مناسب برای همکاری با سفیر برند نقش مهمی در پیشبرد مناسب امور دارد. برخی از برندها به طور مداوم در این زمینه با مشکل مواجه هستند. توصیه اساسی در بخش کنونی تعیین برخی از قوانین همکاری با سفیرهای برند و سپس وفاداری به آنهاست.

بدون تردید گاهی اوقات قوانین برند باید مورد ارزیابی دوباره قرار گیرد. در این صورت با همکاری افراد متخصص و استفاده از نظرات کاربردی مشتریان اقدام به بهبود وضعیت نمایید.

**منبع:** **sproutsocial.com**



## ۸ دلیل برای خرید آیفون ۱۲

به قلم: جفری فاولر  
کارشناس حوزه تکنولوژی  
مترجم: امیر آل علی

با توجه به این امر که آیفون در مقایسه با سایر رقبا، هر ساله تنها یک سری از تلفن‌های هوشمند خود را معرفی می‌کند، بدون شک توجهات بسیاری طی چند روز اخیر متوجه این برند بوده است. در واقع امسال اپل علی‌رغم کنار گذاشتن عرضه ایرپاد و شارژر که با انتقادهای بسیاری همراه بوده است، تغییرات فوق‌العاده‌ای را داشته که باعث می‌شود که از همین الان، آیفون ۱۲ را بهترین گوشی هوشمند سال معرفی نماییم. در واقع اگر حذف لوازم جانبی شما را با تردید در خرید مواجه ساخته است، در ادامه ۸ دلیل را بررسی خواهیم کرد که بدون شک در تصمیم‌گیری شما تاثیرگذار خواهد بود. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که این ۸ ویژگی، منحصر به فرد این برند بوده و سایر برندها از آن برخوردار نیستند.

## ۱-بیشترین باندهای 5G

اگرچه برخی از افراد بر این باور هستند که مسئله زیست محیطی تنها بهانه‌ای برای اپل بوده است تا هزینه‌های خود در زمینه فناوری 5G را با حذف لوازم جانبی تا حد زیادی جبران نماید، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که این برند در این رابطه بهترین وضعیت موجود را دارد. در واقع اپل سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های بسیار خوبی را برای بهترین عملکرد در این زمینه داشته و این امر باعث خواهد شد تا کاربران حتی با کوچک‌ترین مشکلی نیز مواجه نباشند. این امر در حالی است که سایر برندها، در چنین وضعیتی قرار نداشته و تعداد باندهای آنها در مقایسه با اپل، به مراتب محدودتر است.

## ۲-قابلیت Smart Data Mode

با توجه به این امر که نسل پنجم اینترنت گوشی‌های تلفن همراه باتری بیشتری را نیز مصرف می‌کند، وجود بخشی که بتواند این موضوع را مدیریت کند، بسیار ضروری خواهد بود. در این راستا هیچ برندی به غیر از اپل، اقدامی تخصصی را انجام نداده است. در واقع بخش Smart Data Mode، سیستم هوشمندی محسوب می‌شود که قادر است تا براساس فعالیت شما، نوع اینترنت را تعیین نماید. در واقع در شرایطی که شما به اینترنت 5G نیازی نداشته باشید، به صورت خودکار تنظیمات بر روی 4G خواهد بود. با این حال شما می‌توانید در صورت نیاز، این بخش را غیرفعال نمایید.

## ۳-تراشه A14 Bionic

در رابطه با قدرت تراشه به کار رفته در آیفون ۱۲ تنها کافی است بدانید که از آن برای آپدیت جدید نیز استفاده شده است. در این راستا آمارها حاکی از آن است که این تراشه ۵۰ درصد سریع‌تر از قدرتمندترین نمونه آن برای گوشی‌های اندرویدی است. به همین خاطر نیز از نظر سرعت دستگاه، هیچ برندی قادر به رقابت با اپل نخواهد بود. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که اپل به علت آنکه سیستم عامل مخصوص خود را دارد، قادر است که بهترین هماهنگی لازم را برای بخش‌های مختلف دستگاه خود ایجاد نماید. در این راستا اگر تجربه کار با آیفون ۱۱ را داشته باشید، به خوبی افزایش سرعت آن را حس خواهید کرد.

## ۴-شیشه محافظ Ceramic Shield

طی همکاری با برند کورینگ که در زمینه تولید محافظ‌های صفحه برندی شناخته شده محسوب می‌شود. اپل به نمونه‌ای جدید از محافظ‌ها دست پیدا کرده است که قدرت محافظتی ۴ برابر نمونه‌های موجود در بازار را داشته و این مسئله باعث می‌شود تا شکستن صفحه این دستگاه، به امری بعید تبدیل شود. در واقع این محصول ترکیبی از شیشه و سرامیک است که با فناوری نانو تولید شده و در عین حال ضخامت خاصی را نیز ندارد.

## ۵-فرمت ProRAW

یکی از نکات بسیار قابل توجه اپل ۱۲، بهبودهای چشمگیر آن در زمینه دوربین بوده است. در واقع اقدام امسال آنها را باید کاملاً انقلابی دانست که باعث شده است تا فاصله آن با دوربین‌های حرفه‌ای عکاسی و فیلمبرداری به کمترین میزان ممکن برسد. در این راستا یکی از مواردی که برای عکاس‌های حرفه‌ای بسیار مهم است، فرمت خام تصاویر است که در اصطلاح به آنها RAW گفته می‌شود. در این رابطه در دستگاه جدید اپل، شما می‌توانید این فرمت تصاویر گرفته شده را نیز داشته باشید تا در زمینه ادیت، بتوانید اقدامات جامعی را انجام دهید. در واقع این موضوع می‌تواند منجر به بهبود چشمگیر تجربه عکاسی با دوربین‌های تلفن همراه شود.

## ۶-ضبط با استاندارد Dolby Vision HDR

فیلمبرداری HDR تجربه‌ای جدید محسوب می‌شود که اپل آن را به بهترین شکل پیاده‌سازی کرده است. این امر باعث می‌شود که حتی در بدترین شرایط نوری نیز کیفیت فیلمبرداری فوق‌العاده باشد. در این راستا کافی است بدانید که دوربین هیچ یک از رقبا، از چنین ویژگی‌ای برخوردار نیست. در نهایت بهبود لرزشگیر در کنار امکانات ادیت حرفه‌ای‌تر، باعث شده است تا افراد حتی از ادیت با نرم‌افزارها نیز تا حدود زیادی بی‌نیاز شوند.

## ۷-ماژول LiDAR

واقعیت افزوده به ترند مهمی برای برندهای حوزه تکنولوژی تبدیل شده است. در این راستا اپل تلاش کرده است تا سرعت بارگذاری و واقع‌گرایی بیشتر را مورد توجه قرار دهد که در این زمینه نیز کاملاً موفق بوده است. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که این ابزار به فوکوس خودکار نیز کمک می‌کند که منجر به سرعت ۶ برابری آن خصوصاً در شرایط نوری ضعیف شده است.

## ۸-قابلیت MagSafe

با توجه به این امر که برای محصول جدید شارژر بی‌سیم نیز ارائه شده است، لازم است تا این محصول در شرایط مختلف، چسبندگی لازم را داشته باشد. برای این موضوع چندین آهنربای کوچک در بدنه این دستگاه تعبیه شده است تا دیگر نگران افتادن آن نباشید. این امر امکان استفاده بهتر از گجت‌ها را نیز مهیا خواهد کرد.

منبع: washingtonpost.com



ساماندهی سایر نیازهای کسب و کار با استفاده از ویدئوکنفرانس فراهم خواهد بود. خوشبختانه در طول ماه‌های اخیر با نیاز فوری کسب و کارها برای استفاده از سرویس‌های ویدئوکنفرانس نوآوری‌های مثبتی در این عرصه ایجاد شده است. کسب و کارها گزینه‌های بسیار زیادی برای برگزاری ویدئوکنفرانس با استفاده از سرویس‌های رایگان دارند بنابراین کاهش هزینه‌ها از طریق این فناوری بسیار سودمند و جذاب خواهد بود.

## ۲.تعالد بهتر میان کار و زندگی

در دنیای دیجیتال کنونی ایجاد تعادل میان کار و زندگی دغدغه مهمی محسوب می‌شود. شیوه‌های فعالیت کاری در طول روز به سرعت در حال تغییر است. شیوع ویروس کرونا این امر را شدیدتر نیز کرده است. با این حساب مرز میان زندگی شخصی و کار حرفه‌ای افراد بسیار باریک شده است. شاید در نگاه نخست این امر شانس بهتری برای کارآفرینان به منظور افزایش بهره‌وری کارمندان فراهم سازد، اما نکته مهم نیاز به ساماندهی زندگی شخصی در کنار تجربه کاری است. اگر کارمندان یک شرکت وضعیت مناسبی از نظر زندگی شخصی نداشته باشند، تمرکزشان به هنگام کار به شدت کاهش خواهد یافت. نتیجه نهایی این امر کاهش بهره‌وری شرکت خواهد بود.

استفاده از فناوری ویدئوکنفرانس امکان رسیدگی به زندگی شخصی و کار در کنار هم را فراهم می‌کند. امروزه بسیاری از کارمندان از خانه اقدام به رسیدگی به امور کسب و کار می‌کنند. این امر مدیریت همزمان کارها را بسیار ساده کرده است. وضعیت شیوع ویروس کرونا و کنترل احتمالی‌اش در سطح جهانی هنوز همراه با ابهام است. با این حساب استفاده از ویدئوکنفرانس برای کمک به کارمندان در راستای مدیریت بهتر زندگی شخصی و کارشان ضروری خواهد بود.

## ۳.افزایش تاثیرگذاری فعالیت‌ها

ویدئوکنفرانس سرعت فعالیت در حوزه کسب و کار را به شدت افزایش داده است. پیش از این برگزاری جلسات حضوری بسیار سخت و دشوار بود. به عنوان مثال، برگزاری یک جلسه کاری دست‌کم نیازمند نصف روز تدارک برای محل برگزاری جلسه و همچنین دعوت از شرکت‌کنندگان برای حضور بود. مسیر رفت و برگشت و همچنین تشریفات برگزاری جلسه بخش قابل توجهی از زمان برندها را اشغال می‌کرد. اگر فرآیند طولانی برگزاری جلسه حضوری با ویدئوکنفرانس مقایسه شود، اطلاعات جالب در اختیار کارآفرینان قرار می‌گیرد. با استفاده از فناوری‌های موجود بسیاری از برندها امکان برگزاری ساده و سریع جلساتشان را دارند.

ویدئوکنفرانس با کاهش زمان موردنیاز برای تدارک جلسه کاری فرصت کسب و کارها برای رسیدگی به امور مهمتر را افزایش می‌دهد. بر این اساس شاید در دنیای پساکرونا نیز کسب و کارها به برگزاری جلسات آنلاین ادامه دهند.

## ۴.رضایت بیشتر کارکنان

کارکنانی که در طول دوران کرونا همچنان از وضعیت شرکت متبوع‌شان راضی باشند، کیفیت عملکرد بالاتری را ارائه خواهند کرد. این امر در نهایت موجب عبور کسب و کارها از شرایط دشوار

## به قلم: کارین اولافسون کارآفرین مستقل و بازاریابی محتوایی

ترجمه: علی آل علی

امروزه ما در دنیای دیجیتال زندگی می‌کنیم. مردم در سراسر دنیا با استفاده از فناوری‌های دیجیتال امکان ارتباط سریع و ساده با هم را دارند. فناوری‌های ارتباطی فقط در راستای بهبود وضعیت مردم در زندگی شخصی توسعه پیدا نکرده‌اند. کسب و کارها نیز برای ساده‌سازی فعالیت‌ها و صرفه‌جویی در هزینه امکان استفاده از فناوری‌های موردنظر را دارند. استفاده از ویدئوکنفرانس برای تعامل بهینه با مشتریان یا برگزاری جلسات کاری در بازه زمانی کنونی دارای اهمیت بسیار زیادی است. اغلب کسب و کارها تا پیش از شیوع کرونا توجهی به این موضوع نداشتند. همین امر استفاده از ویدئوکنفرانس در عرصه کسب و کار را بدل به گزینه‌ای تازه کرده است.

کسب و کارهای بسیار زیادی در طول ماه‌های اخیر به دلیل شیوع کرونا اقدام به استفاده از شیوه‌های دور کاری کرده‌اند. برگزاری ویدئوکنفرانس در طول ماه‌های اخیر بسیاری از مشکلات ارتباطی برندها را حل و فصل کرده است. این امر در مورد برخی از کنفرانس‌ها و همایش‌های بزرگ نیز صحت دارد. به عنوان مثال، امسال مراسم رونمایی از پلی استیشن ۵ به طور آنلاین در قالب ویدئوکنفرانس برگزار شد. شرکت سونی در این میان حتی چند ماه برای کاهش پیک کرونای و برگزاری حضوری مراسم نیز صبر کرد، اما در نهایت گزینه ویدئوکنفرانس بهترین راهکار در دسترس بود.

بسیاری از کسب و کارها تمایل به برگزاری ملاقات‌های حضوری دارند. این امر گرایشی طبیعی در میان تمام کسب و کارها محسوب می‌شود. حضور رو در رو امکان تعامل و تاثیرگذاری بسیار بهتری را فراهم می‌کند. با این حساب ملاقات‌های آنلاین گزینه‌ای جانبی خواهد بود. شرایط کنونی شیوع ویروس کرونا بسیاری از کسب و کارها را با مشکل رو به رو کرده است. مهمترین مسئله در این میان درگیری طولانی مدت کسب و کارها با این مسئله است. استفاده از ویدئوکنفرانس در ماه‌های پیش رو برای تمام برندها ضروری خواهد بود. همین امر موضوع اصلی مقاله کنونی را تشکیل داده است. در ادامه برخی از مهمترین مزیت‌های فناوری ویدئوکنفرانس برای کسب و کارها مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

## ۱.کاهش هزینه‌های سفر

سفرهای کاری امری رایج در دنیای کسب و کار است. بسیاری از کارآفرینان در طول سال شمار بالایی از سفرها را تجربه می‌کنند. شاید در نگاه نخست تعداد سفر زیاد از سوی کارکنان یک شرکت بیابگر بازاریابی و جذب سرمایه بالا باشد. مسئله مهم در این میان امکان مواجهه با پاسخ منفی سرمایه‌گذارها یا حتی شکست در زمینه کسب یک پروژه خاص است. هزینه‌های سفر در پایان هر سال برای کسب و کارها دغدغه مهمی را به ارمغان می‌آورد. استفاده از فناوری ویدئوکنفرانس هزینه‌های موردنظر را به شدت کاهش می‌دهد.

بدون شک برخی از دیدارهای مهم باید به صورت حضوری انجام شود. این امر در مورد قراردادهای کلان کاربرد دارد، با این حال امکان

## تلاش کنید خودتان آینده‌تان را بسازید

من پیتربرگمن، مدیرعامل شرکت (Bregman Partners) هستم. شرکتی که به افراد موفق کمک می‌کند تا رهبران بهتری شوند، تیم‌های موثرتری ایجاد کنند و از سازمان‌های خود برای تولید نتایج عالی الهام بگیرند.

اخیرا شخصی به نام «سانچی» را که رهبر یک شرکت فناوری بود و به شدت احساس شکست و ناامیدی می‌کرد، مربیگری و هدایت می‌کردم. او از جایگاه فعلی خود در این مرحله از زندگی حرفه‌اش رضایت نداشت.

سانچی طبق معمول به جلسه مربیگری من آمده بود تا در مورد چالش‌هایی که در حال حاضر با آنها روبه‌رو است، صحبت کنیم. این بار، برنامه سانچی این بود که درباره جبران خسارت، با هر یک از کارمندانش صحبت کند. بعد از چند دقیقه گوش دادن به صحبت‌های او و برنامه‌هایش، حرف او را قطع کردم و به او گفتم: «عالیه. بیا در مورد چیز دیگری صحبت کنیم».

سانچی اعتراض کرد: «اما این موضوع چیزی است که الان فکر من را به خود مشغول کرده است و همفکری با شما می‌تواند برای من مفید باشد.»

من گفتم: «خوشحالم که مفید است، اما شما از من نمی‌خواهید که فقط مفید باشم بلکه می‌خواهید وضع موجود را تغییر دهم و اکنون آنچه ذهن شما روی آن تمرکز کرده است ما را به این نتیجه نمی‌رساند.»

در واقع دلیل گرفتاری سانچی و بسیاری از ما در چنین مواردی این است که صرفا روی آنچه در آن لحظه خاص برای‌مان اتفاق افتاده تمرکز می‌کنیم.

از طرف دیگر، آنچه که بسیاری از ما می‌خواهیم حرکت رو به جلو است. به تعبیری دیگر، توجه به اتفاقی که درگیر آن هستیم، ما را از حرکت رو به جلو باز داشته و در همان جایی که هستیم نگه می‌دارد. پس مطمئنا، من باید به سانچی کمک کنم تا نه تنها از وضع موجودش نجات یابد بلکه در آینده تبدیل به رهبری موفق و اثرگذار شود.

این یک داستان آشنا است: شما تمام روز مشغول هستید، بی‌وقفه کار می‌کنید، بیهوده تلاش می‌کنید که کارهای اضافی را از فهرست کارهایی که باید انجام دهید خارج کنید و با نزدیک شدن به پایان روز، هنوز موفق نشده‌اید مهمترین کارتان را انجام دهید. پرمشغله بودن الزاما به معنای بهره‌وری نیست. بین دوییدن روی تردمیل و دوییدن برای رسیدن به یک مقصد، تفاوت وجود دارد. پرمشغلی مانند درجا زدن روی تردمیل است.

اگر می‌خواهید اثربخش باشید، اولین سوالی که باید از خودتان بپرسید این است که: «من می‌خواهم در آینده چه فردی باشم؟» سوال دیگر این است که: «به کجا می‌خواهم برسم؟»

پاسخ به این سوالات می‌تواند باعث رشد شما در زمینه‌های مختلف شود، گرچه نمی‌توانید تمام وقت خود را برای دنبال کردن این اهداف صرف کنید، اما اگر هیچ وقتی برای دنبال کردن آنها نگذارید، قطعا به اهدافتان نخواهید رسید.

اگر می‌خواهید «مدیر فروش» باشید، نمی‌توانید فقط بفروشید بلکه باید مهارت‌های مدیریتی را در خود ارتقا دهید. اگر می‌خواهید یک شرکت جدید راه اندازی کنید یا یک محصول جدید تولید یا یک گروه جدید را رهبری کنید، باید وقت خود را صرف برنامه‌ریزی و ایجاد مهارت‌ها و کسب تجربه کنید.

این یک نکته کلیدی است که شما باید وقت خود را با نگاهی بلندمدت به آینده مدیریت کنید حتی اگر قرار نیست به سرعت نتیجه تلاش‌تان را ببینید.

البته می‌دانم که وقتی از مراجعه‌کنندگانم می‌خواهم نگرانی‌های لحظه‌ای خود را کنار بگذارند و روی چالش‌های دورتر تمرکز کنند، چه احساسی دارند.

سوالی که زیاد می‌شنوم این است که در مورد همه کارهایی که واقعا باید انجام شوند، چه راه حلی دارید؟ آیا برای ایجاد ذهنی متمرکز بر آینده، نیازی به رسیدگی به نامه‌های بهم ریخته صندوق ایمیل ندارم؟

## پاسخ من این است: «فعلًا خیر.»

این ترفندی است که ذهن مشغول‌تان اجرا می‌کند تا شما را از مسائل ناچیزی که اکنون درگیر آن هستید ولی اثری در آینده اهدافتان ندارند، دور نگه دارد. بعضی اوقات برای پیشرفت واقعی در آینده باید در قبال چالش‌های فعلی خود بی‌مسئولیت باشید.

گاهی باید حال حاضر را به حال خود رها کنید.

بنابراین ممکن است جعبه دریافتی ایمیل‌تان مملو از ایمیل‌های بی‌پاسخ باشد. یا سانسجی ممکن است در مورد جبران خسارت کارمندانش مکالمات کامل و بی‌نقصی نداشته باشد و حتی نتواند کارمندانش را راضی نگه دارد، اما به عنوان مربی شرط می‌بندم که شما آن کارها را به خوبی بلد هستید و چیزهای دیگری وجود دارد که من نگران آنها هستم. چیزهای بسیار مهمی که به دلیل اینکه وقت کافی ندارید، نیاز فوری به آن ندارید و یا کار سخت و پریسیکی به نظر می‌رسد هرگز انجامش نمی‌دهید. اینها مواردی هستند که می‌خواهم به شما کمک کنم روی آنها کار کنید.

اگرچه سانچی از ایده تمرکز روی آینده خود خوشحال است، اما در برابر آن مقاومت می‌کند زیرا به اندازه حل چالش‌های فعلی او احساس خوبی به او نمی‌دهد. او هنوز در این کار مهارت ندارد و دقیقاً به همین دلیل است که او باید روی آینده خود تمرکز کند.

منبع: hbr/modirinfo



به قلم: فلوری نیدال کارشناس کسب و کار

ترجمه: علی آل‌علی

شروع کسب و کار برای هر کارآفرینی کار دشواری محسوب می‌شود. این امر در مورد کسب و کارهایی که از ابتدا و بدون هیچ‌گونه تجربه قبلی شروع به کار می‌کنند، سختی‌های بیشتری به همراه دارد. دنیای کسب و کار به طور مداوم در حال تغییر و تحول است. با این حساب اگر کارآفرینان توانایی انطباق با شرایط تازه را نداشته باشند، به سرعت دچار مشکلات عمیق خواهند شد. سردرگمی در زمینه سازماندهی امور مربوط به کسب و کار اتفاقی رایج در میان کارآفرینان محسوب می‌شود. سالانه شمار بالایی از کسب و کارها به دلیل تصمیم‌های اشتباه با واکنش نامناسب در قبال رویدادهای مختلف ضررهای چند میلیون دلاری می‌کنند. مهمترین راهکار برای پرهیز از شکست‌های مشابه تلاش برای طراحی برنامه کسب و کار است.

مزیت اصلی برنامه کسب و کار در زمینه مدیریت برند یکپارچه‌سازی تمام تصمیم‌هاست. نتیجه این امر کاهش سطح نیاز به اختصاص زمان قابل توجه برای یکپارچه‌سازی اطلاعات و گردآوری نظرات افراد مختلف شرکت خواهد بود. هرچه فرآیند مدیریت کسب و کار و پیگیری اهداف سریع‌تر انجام شود، در هزینه‌های نهایی شرکت صرفه‌جویی بیشتری خواهد شد.

خوشبختانه امروزه طراحی برنامه کسب و کار مدنظر بسیاری از برندها قرار می‌گیرد. این نکته در مورد بسیاری از کسب و کارها شامل طراحی برنامه کسب و کار پس از شروع فعالیت در بازارهای مختلف است. نکته مهم در این میان ضرورت طراحی برنامه کسب و کار حتی پیش از شروع به کار رسمی سازمان است. این امر فرصت بسیار بهتری در اختیار کسب و کارها برای فعالیت هماهنگ تمام بخش‌های‌شان خواهد داد.

امروزه یکی از مشکلات اصلی کسب و کارها ناتوانی برای طراحی برنامه‌های کسب و کار براساس نیازهای شرکت است. این امر اغلب موجب پیگیری اهداف بیش از اندازه بلندپروازانه از سوی کسب و کارها می‌شود. در نتیجه بسیاری از برندها امکان تأثیرگذاری بر روی بازار هدف‌شان را از دست می‌دهند. بدون تردید طراحی برنامه کسب و کار امر ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها در عمل نیاز به کمک‌های زیادی در زمینه طراحی چنین برنامه‌ای دارند. هدف اصلی مقاله کنونی بررسی برخی از مزیت‌های اصلی برنامه‌ریزی کسب و کار به منظور ترغیب کارآفرینان در راستای استفاده از این ابزار است. متأسفانه برخی از کارآفرینان همچنان تمایل به مدیریت کسب و کار به صورت انفرادی و براساس نظرات شخصی‌شان دارند. این امر بدون ثبت یک برنامه رسمی برای آگاهی تمام اعضای شرکت هرگز نتیجه مناسبی در پی نخواهد داشت.

## برنامه کسب و کار چیست و چرا اهمیت دارد؟

در یک تعریف ساده، برنامه کسب و کار به معنای نقشه راه یک شرکت برای کسب موفقیت است. کارآفرینان در لحظه توانایی اندکی برای تصمیم‌گیری مناسب دارند بنابراین طراحی یک برنامه کسب و کار و تلاش برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بهترین گزینه خواهد بود. این امر نیاز به تصمیم‌گیری‌های دشوار و در لحظه از سوی کارآفرینان را به شدت کاهش می‌دهد.

طراحی برنامه کسب و کار نیازمند توجه به اهداف اصلی، وضعیت بازار و همچنین امکانات در دسترس برند است. بدون تردید کسب و کارها با بودجه نامحدود در زمینه بازاریابی و توسعه کسب و کار مواجه نیستند بنابراین توجه به وضعیت بودجه در دسترس و توانایی نیروی انسانی شرکت اهمیت بالایی دارد. اگر سطح انتظارات مدیران از نیروی انسانی یا توان مالی شرکت بسیار بالا باشد، در نهایت توانایی کسب و کارها برای مدیریت بهینه وضعیت‌شان به شدت کاهش خواهد یافت. واقع‌گرایی در زمینه طراحی نقشه کسب و کار اهمیت اساسی دارد. کسب و کارها در صورت عدم توجه به این نکته با مشکلات بسیار زیادی مواجه می‌شوند.

یکی از نکات اساسی در مورد طراحی برنامه کسب و کار مربوط به زمان انجام این کار است. متأسفانه بسیاری از کسب و کارها فقط در صورت نیاز فوری به برنامه اقدام به طراحی‌اش می‌کنند. وقتی یک کسب و کار با مشکلات بسیار زیادی در زمینه مدیریت کسب و کار مواجه است، تمرکز لازم برای طراحی برنامه کاری را نخواهد داشت. این امر در نهایت موجب کاهش توانایی کسب و کارها برای دریافت اثربخشی از نقشه راه‌شان می‌شود. بهترین زمان برای طراحی نقشه کسب و کار درست پیش از شروع رسمی کسب و کار است. این امر امکان شروع منظم و دقیق کسب و کار برای دستیابی به اهداف را فراهم می‌سازد.

برخی از کسب و کارها در زمینه تهیه برنامه کسب و کار عملکرد مناسبی دارند. با این حال محتوای برنامه را فقط در سطح مدیریتی نگه می‌دارند. اگر تمام اعضای یک کسب و کار نسبت به برنامه‌ای آگاهی نداشته باشند، انتظار دریافت نتیجه مناسب غیرمنطقی خواهد بود. پیشرفت یک کسب و کار در گرو هماهنگی مداوم تمام بخش‌های شرکت است. در غیر این صورت شرکت‌ها توانایی جلب نظر مخاطب هدف را نخواهند داشت. با این حساب یکی از نخستین اقدامات هر برند برای مدیریت کسب و کار باید اعلام رسمی برنامه‌اش به تمام بخش‌های برند باشد.

بررسی مزیت‌های برنامه کسب و کار

## چرا طراحی برنامه کسب و کار ضروری است؟

## چرا کسب و کارها به برنامه دقیق نیاز دارند؟

پس از بررسی مفهوم و اهمیت برنامه کسب و کار باید به دنبال تأثیرگذاری‌اش نیز باشیم. بسیاری از کارآفرینان در صورت عدم مشاهده تأثیرگذاری یک امر هرگز اقدام به استفاده از آن نخواهند کرد. این امر در مورد برنامه کسب و کار نیز صحت دارد. در ادامه برخی از مهمترین مزیت‌ها و تأثیرهای برنامه کسب و کار مورد بررسی قرار خواهد گرفت. این امر به کارآفرینان برای انتخاب هرچه سریع‌تر شروع فرآیند برنامه‌ریزی کمک خواهد کرد.

## رسمی‌سازی اهداف شرکت

پیگیری اهداف کسب و کار برای هر برندی طبیعی قلمداد می‌شود. هر کارآفرینی پس از تاسیس شرکتش به خوبی از ضرورت دستیابی به اهداف آگاهی دارد. نکته مهم در این میان نیاز به تعریف دقیق اهداف کسب و کار برای رسیدگی بهینه به آنهاست. اهداف اغلب کسب و



کارها از همان ابتدا کاملاً روشن نیست. بدون شک فروش بیشتر و کسب سود هدف مناسبی است، اما شیوه دسترسی به این هدف روشن نخواهد بود. کسب و کارها دارای ایده‌های مختلف برای رسیدگی به برنامه‌شان هستند. این امر نیاز به تعیین برنامه کسب و کار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد.

یکی از مزیت‌های اصلی برنامه کسب و کار رسمی‌سازی اهداف شرکت است. بدون تردید کارآفرینان بسیار زیادی به صورت همزمان تمایل به رسیدگی به بخش‌های مختلف شرکت‌شان را دارند. این امر شامل تعریف اهداف مختلف و تلاش برای کسب آنها در بازه‌های زمانی کوتاه است. مهمترین مسئله در این میان استفاده از برنامه کسب و کار برای رسمی‌سازی اهداف شرکت است. این امر در صورت بروز شکایت‌های حقوقی شانس بالایی برای کسب و کارها به منظور پیروزی در دادگاه به همراه دارد. یکی از نکات جالب در این میان امکان انحصاری‌سازی برخی از محصولات در صورت رونمایی از آنها در برنامه رسمی شرکت است. این امر امکان تولید محصول به صورت انحصاری در صورت نوآوری قابل ملاحظه‌ای را به همراه دارد.

ایده‌های جذاب در زمینه مدیریت کسب و کار یا حضور در بازار فروش همیشه از سوی دیگر کسب و کارها مورد تقلید قرار می‌گیرد. رسمی‌سازی اهداف شرکت امکان ارزیابی انتقادی تمام اهداف را به همراه دارد. بسیاری از برندها در این زمینه عملکرد مناسبی از خود نشان نمی‌دهند. اهداف کسب و کارها همیشه مطلوب و بدون ایراد نیست. نکته مهم ایجاد فضای مناسب برای نقد ایده‌های شرکت است. اغلب کسب و کارها به این نکته مهم توجهی ندارند بنابراین وضعیت کسب و کارشان حتی با طراحی برنامه کسب و کار نیز تغییر نمی‌کند.

## ایجاد زیربنای برای کسب و کار

مدیریت کسب و کار درست مانند ساختن یک بنای بزرگ است. معمارهای حرفه‌ای پیش از ساختن یک بنا اقدام به طراحی نقشه‌اش می‌کنند. این امر تأثیر قابل توجهی بر روی وضعیت رشد و توسعه کسب و کارها خواهد داشت. هرچه زیربنای یک کسب و کار محکم‌تر باشد، شانس بالاتری برای موفقیت در عرصه کسب و کار خواهد داشت. مشکل برخی از کارآفرینان اطمینان بیش از اندازه به ذهنیت‌شان است. این امر موجب پرهیز از طراحی برنامه کسب و کار می‌شود. شاید در نگاه نخست فقدان برنامه کسب و کار ایراد مهمی در توسعه شرکت نباشد. مسئله محوری در این میان مربوط به توانایی کسب و کارها برای انطباق با شرایط تازه و بروز انعطاف از خودشان است. رویدادهای مختلف توان کسب و کارها را به شدت تحت تأثیر قرار

می‌دهد. بسیاری از شرکت‌ها در بلندمدت توانایی تأثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را ندارند. این امر موجب مواجهه با شکست‌های مختلف از سوی کسب و کارها در بازه‌های زمانی دشوار می‌شود. برنامه کسب و کار شاید در روزهای عادی تأثیر ملموسی نداشته باشد، اما در بازه‌های زمانی سخت کمک قابل توجهی به کسب و کارها می‌کند.

**ترکیب بودجه و سرمایه در دسترس شرکت**  
هر کسب و کاری برای توسعه نیاز به سرمایه دارد. بدون تردید بسیاری از کارآفرینان برای توسعه کسب و کار علاوه بر بودجه فعلی به سرمایه در دسترس نیز فکر می‌کنند. سرمایه در دسترس به معنای مقدار اعتبار مالی احتمالی برای شرکت‌هاست. استفاده از وام‌های مختلف و تلاش برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از جمله مهمترین اهداف هر کسب و کار محسوب می‌شود. وام‌های احتمالی برای کسب و کارها هرگز جزئی از برنامه رسمی نیست. با این حساب در برنامه‌های کسب و کار باید فکری به حال این بخش از بودجه احتمالی کرد.

برنامه‌ریزی دقیق برای استفاده از بودجه جاری و سپس برنامه‌ریزی برای سرمایه در دسترس ضرورت بالایی دارد. برخی از کسب و کارها سرمایه در دسترس را قطعی تلقی می‌کنند. این امر موجب مواجهه با بحران مالی از سوی کسب و کارها در صورت ناتوانی برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌شود. بسیاری از برندها در پی همین اشتباه با بحران مالی گسترده و حتی حذف از بازارهای مختلف مواجه می‌شوند.

امروزه وضعیت مالی کسب و کارها در شرایط حساسی قرار دارد. شیوع ویروس کرونا و تعطیلی برخی از کسب و کارها نیاز برای طراحی برنامه‌های کاربردی را به شدت افزایش داده است. در این میان اگر یک کسب و کار به موقع اقدام به طراحی برنامه کاربردی برای کسب و کارش نکند، با شرایط بسیار دشواری مواجه خواهد شد.

## استخدام افراد مناسب

برنامه کسب و کار فقط شامل وجوه مالی نیست. بسیاری از برندها دارای برنامه‌های مشخص برای بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف هستند. مسئله اساسی در این میان استفاده از افراد مناسب در شرکت است. بسیاری از برندها به دلیل عدم ارزیابی دقیق وضعیت کارمندان‌شان به طور مداوم با ناتوانی آنها برای ارائه عملکرد مناسب مواجه می‌شوند. اگر یک کسب و کار در زمان استخدام کارمندان به نکات اصلی توجه داشته باشد، امکان تأثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را خواهد داشت در غیر این صورت مسیر بسیار دشواری برای تعامل با مخاطب هدف پیش روی آنها خواهد بود.

طراحی برنامه کسب و کار کمک قابل ملاحظه‌ای به شرکت‌ها برای تعریف معیارهای مورد انتظار برای استخدام کارمندان در بخش‌های مختلف می‌کند. این نکته در نگاه نخست بسیار ساده به نظر می‌رسد، اما بسیاری از کسب و کارها در عمل به طور مداوم کارمندانی با سطح مهارت یا توانایی غیرمرتبط را استخدام می‌کنند بنابراین وضعیت شرکت‌ها باید به طور مداوم در برنامه کسب و کار، دست‌کم از نظر استخدام نیروی کار مورد ارزیابی قرار گیرد.

## ارتباط بهتر با دیگر کسب و کارها

فعالیت در دنیای کسب و کار امری یک سویه نیست. بسیاری از برندها در مسیر بازاریابی و تعامل با مخاطب هدف نیاز به همکاری با شمار بالایی از کسب و کارها دارند. اگر در این میان برخی از کسب و کارها اقدام به همکاری مناسب با دیگر برندها نکنند، توانایی تعامل با مخاطب هدف را از دست خواهند داد. ارتباط با دیگر برندها از نظر ساماندهی کسب و کار و بهره‌گیری از تجربه آنها اهمیت دارد. متأسفانه برخی از شرکت‌ها دیگران را فقط به چشم رقیب مشاهده می‌کنند. بدون شک رقابت در بازارهای مختلف دارای اهمیت بالایی است. با این حال کسب و کارها باید آمادگی همکاری مناسب با هم را نیز داشته باشند. در غیر این صورت فرآیند توسعه کسب و کار با مشکلاتی جدی مواجه خواهد شد.

امروزه انجمن‌های مربوط به حوزه‌های کاری مختلف نقش مهمی در دور هم جمع کردن کسب و کارها دارد. بسیاری از برندها در این میان نیازهای فوری به توسعه کسب و کار دارند. این امر شرایط دشواری برای توسعه کسب و کار در اختیار برندها قرار می‌دهد. استفاده از کمک و توصیه‌های دیگر کسب و کارها در این مسیر همیشه بهترین گزینه محسوب می‌شود. البته یک کسب و کار در صورت تمایل برای استفاده از نکات و توصیه‌های دیگران باید خود نیز نکاتی برای ارائه داشته باشد.

## فروش راحت‌تر محصولات

تعیین برنامه کسب و کار نقش مهمی در فروش بهینه محصولات دارد. کارآفرینان در طراحی برنامه کسب و کار بازارهای مناسب برای فروش محصولات را مشخص می‌کنند بنابراین تلاش تمام اعضای شرکت معطوف به حضور موفق در بازار موردنظر خواهد شد. این امر مزیت بسیار مناسبی برای شرکت‌ها در زمینه جلب سرمایه و حضور موفق در یک بازار را دارد.

امروزه بسیاری از کسب و کارها در تلاش برای حضور در بازارهای مختلف هستند. این امر تمام توان و انرژی کسب و کارها را از بین می‌برد. اگر یک کسب و کار به دنبال بازاریابی و تأثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف است، باید تمرکز بر روی یک یا دو بازار را در دستور کار قرار دهد. برنامه کسب و کار بهترین فرصت برای تمرکز بر روی یک یا چند بازار اساسی برای کسب و کارها خواهد بود.

منبع: blog.hubspot.com

حق وردی نماینده مردم شهرستانهای غرب استان تهران در مجلس :

## اساسی وجود ماده صدر در شهر داری ها، قبول وقوع تخلف است



**شهرقدس - خبرنگار فرصت امروز:** نماینده مردم حوزه مشفق در مجلس با بیان اینکه اساساً وجود کمیسیون ماده ۱۰۰ در شهرداری ها، غلط است در این باره گفت: علیرغم اینکه تمام نیازهای شهری و رشد جمعیت آنها مشخص می باشد و از قبل برای آنها برنامه ریزی شده، پس چرا باید کمیسویی بنام ماده ۱۰۰ در شهرداری ها وجود داشته باشد؟ بنده معتقدم وجود چنین کمیسویی، قبول وقوع تخلفات ساختمانی است که این خود منبع فساد اداری، شهری و مالی محسوب می گردد و باید فکر جدی در این زمینه صورت گیرد. حق وردی افزود: اگر قرار است تراکم اضافی به منطقه ای داده شود باید در همان ابتدای کار شهرسازی و ایجاد منطقه جدید درباره آن تصمیم گیری گردد اگر نیاز آتی شهر به تراکم مازاد وجود ندارد، چرا در قالب هبه و ماده ۱۰۰ یک راهکار تحرافی در فصول کاری شهرداری ها باز می شود؟ گفتنی است، آقای حق وردی سالیان سال در شورای شهر شیرپار و اکثر اوقات بعنوان رئیس شورا، نماینده مردم در پارلمان شهری حضور داشتند و در همان سالها هم کمیسیون ماده صد فعالیت داشته و شائبه هایی که امروزه وی ایراد می نمایند، وجود داشته. حال چه عاملی نگاه این مسئول را به موضوع مهم تخلفات اداری و مالی در شهرداری

ها معطوف کرده است، جای سوال است. هر چند مردم از پرداختن نمایندگان خود در مجلس برای بستن روزنه های خلاف خوشحال می شوند اما انتظار هست هر مسئولی در تصدی پست اداری و اجرایی به بهترین شکل وظیفه خود را انجام دهد تا شاهد چنین آشفتگی هایی نباشیم.

**استان تهران در تمام سرانه ها**

**از عقب ماندگی زیادی زجر می کشد**

نماینده مردم شهرستانهای غرب استان تهران در مجلس از

مسئول روابط عمومی منطقه ساری خبر داد :

## نشست هم اندیشی جایگاهداران شهرستان ساری با مدیر منطقه ساری

های بهداشتی به مسئولین بالادستی انعکاس داده شده است و از آنجایی که همه ما اعضای یک خانواده هستیم میتوانیم به کمک هم با همدلی با این ویروس منحوس مقابله کنیم. رجب پور ادامه داد : جایگاهداران سوخت مایع خرید فرآورده های نفتی را به موقع انجام دهند تا در ارسال به موقع فرآورده مورد نیاز دچار مشکل نشوند. مدیر منطقه ساری تاکید کرد: بازارسن شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری به صورت محسوس و نامحسوس در حال گشت زنی در مجاری عرضه سوخت هستند و نیاز است جایگاهداران برای جلوگیری از فروش غیر مجاز و کنترل سسک و کسری با آنها همکاری های لازم را داشته باشند و لازم است نغری به عنوان پاسخگو تعیین و بطور مستمر در جایگاهها حضور داشته باشند. رجب پور ایجاد کارگروههای تخصصی برای حل مشکلات جایگاههای عرضه سوخت را ضروری دانست و اذعان کرد :اجرای پروتکل های بهداشتی توسط پرسنل و متصدیان تلمبه در جایگاههای عرضه سوخت مایع و سی ان جی تا بین رفت ویروس کرونا لازم و ضروری می باشد.



بر بار دانست و اظهار کرد: در این نشست بعد از طرح موضوعات و مشکلات توسط تعدادی از جایگاهداران سبحان رجب پور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری پاسخهای لازم را به شرکت کنندگان ارائه داد. سبحان رجب پور ضمن تشکر از زحمات جایگاهداران سوخت مایع و سی ان جی در امر سوخت رسانی به مردم، گفت: با توجه به مشکلاتی همچون شیوع ویروس کرونا، تحریمها و مشکلات اقتصادی بارها از کسری ها و کنترل تلاشهای جایگاهداران منطقه ساری در رعایت هرچه بهتر پروتکل

**ساری - دهقان:** مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: مشکلات جایگاهداران شهرستان ساری با حضور مدیر و معاون عملیات و رئیس ناحیه مرکزی طرح و مورد بررسی قرار گرفت. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی، عباس خلیل پور مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری از نشست جایگاهداران سوخت مایع و سی ان جی شهرستان ساری با مسئولین شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خیر داد و بیان کرد: در این نشست که به میزبانی جایگاهداران شهرستان ساری برگزار شد همدی بهرامی رئیس ناحیه ساری این شرکت بر لزوم برگزاری جلسات تخصصی در قالب کار گروه برای رفع هر چه بهتر موانع و مشکلات سوخت رسانی در جایگاهها تاکید کرد. عباس خلیل پور اظهار کرد: حسینیعلی طالبی معاون عملیات شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری در مورد کنترل نفتکش ها در زمان تحویل فرآورده، سسک و کسری ها و کسری ها و عملیاتی روزانه مطالبی بیان کرد. عباس خلیل پور این نشست را

## حلقه مشکل آبرسانی روستاها با طرح یکپارچه سازی

**اصفهان - خبرنگار فرصت امروز:** رئیس کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و محیط زیست مجلس شورای اسلامی گفت: اجرای طرح یکپارچه سازی شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی اقدامی هدفمند و رو به جلو بود که در همین مدت نیز بخشی از مشکل آبرسانی در روستاها را برطرف کرده است. سیدجواد ساداتی نژاد، رئیس کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و محیط زیست مجلس شورای اسلامی در خصوص طرح یکپارچه سازی شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی اظهار کرد: این طرح در همین ابتدای کار موفقیت خود را نشان داده و نوبت تقویت و تسهیل فعالیتها را برای شرکت های آب و فاضلاب روستایی دارد. وی این اقدام را مثبت، هدفمند و رو به جلو دانسته و افزود: با توجه به اینکه شرکت های آب و فاضلاب شهری در مجموع امکانات گسترده تری نسبت به شرکت های آب و فاضلاب روستایی دارند، می توانند با استفاده از این ظرفیت ها کمک حال آفر بوده و در پیشبرد اهداف و برنامه ها تاثیر گذار باشند. نماینده مردم کاشان، آران و بیدگل در مجلس شورای اسلامی گفت: حتماً هم افزایی این دو شرکت می تواند به نفع شبکه های آب روستایی باشد و مشکلات عمده این شبکه ها را برطرف یا به حداقل برساند، به همین لحاظ این اقدام، حرکتی موثر، ارزشمند و به جا از وزارت نیرو بوده است. ساداتی نژاد با اشاره به تجهیزات شبکه های آبرسانی شهری نیز خاطر نشان کرد: از نظر تجهیزات و تأسیسات تأمین، ذخیره سازی و شبکه انتقال و توزیع آب نیز آیفای شهری می تواند بخش قابل توجهی از محدوده های روستایی را پوشش داده و حل مشکلات روستاها در کشور را با هزینه های کمتری، سرعت ببخشند. رئیس کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و محیط زیست مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه این طرح باعث صرفه جویی در هزینه های این دو شرکت نیز می شود، یادآور شد: با اجرای کامل این طرح در کشور، جدای از مزایای دیگر، در زمینه کاهش هزینه ها نیز اقدامی مهم صورت گرفته، چرا که بعد از این یکپارچه سازی، شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی می توانند در پروژه ها و مناقصه ها حرکتی مشترک داشته و از ظرفیت هر دو شرکت، استفاده کنند. وی افزود: اکنون امکانات و پتانسیل کارشناسی و تخصص های موجود در هر دو شرکت ادغام شده و با هم افزایی که ایجاد شده، شرایط مطلوب تری در زمینه حل مشکلات شرکت ها فراهم شده است. ساداتی نژاد با اشاره به مزایای این طرح برای حوزه انتخابیه کاشان، آران و بیدگل عنوان کرد: در همین ابتدا با اجرای این طرح یکپارچه سازی، اسسال در تابستان تنش های آب روستایی ما به شدت کاهش پیدا کرد چرا که با ادغام این شرکت ها ظرفیتها برای انجام امورات نیز افزایش قابل توجهی داشته است.

شکبکیی نسب خبر داد:

## عملیات تخلیه و بارگیری در بنادر استان بوشهر بدون وقفه ادامه دارد

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز:** معاون بندری اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت: پس از وقفه ای کوتاه مدت در فعالیت سامانه های بندری، اکنون فعالیت تخلیه و بارگیری در بخش های سستادی و عملیاتی بنادر این استان بدون هیچگونه وقفه ای به صورت شبانه روزی ادامه دارد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، محمد شکبکیی نسب جمع خبرنگاران اظهار داشت: تشریفات بندری و گمرکی کالا در بخش صادرات و واردات نیز بدون هیچگونه وقفه ای در حال انجام است و در این زمینه خدمات مورد نیاز تجار و بازرگان با روال عادی در حال انجام است. وی بیان کرد: عملکرد ۶ ماهه ابتدایی اسسال بندر بوشهر یک میلیون و ۳۵۰ هزار گزارش شده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل بیش از ۷۰ درصد رشد نشان می دهد. شکبکیی نسب ادامه داد: عمده صادرات بندر بوشهر شامل مواد معدنی و مصالح ساختمانی است که نسبت به سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است. وی گفت: از مجموع یک میلیون ۳۵۰ هزار تن تخلیه و بارگیری در بندر بوشهر ۹۰۰ هزار تن آن صادرات غیرنفتی بود که عمده آن در حوزه مصالح ساختمانی و مواد معدنی رقم خورده است. شکبکیی نسب عنوان کرد: واردات کالا نیز برای اقلام مختلفی که واردات آنها به کشور مجاز است با سرعت خوب و قابل قبولی در حال انجام است. وی افزود: با توجه به افزایش ۷۰ درصدی ۶ ماهه ابتدایی اسسال، حجم عملیات تخلیه و بارگیری در بندر بوشهر تا پایان سال جاری نیز شاهد روند افزایشی خواهد بود. شکبکیی نسب اظهار کرد: با توجه به تعامل و همکاری موجود در بخش های مختلف عملیات تخلیه و بارگیری پیش بینی می شود تا پایان سال جاری بیش از سه میلیون و ۵۰۰ هزار تن عملیات تخلیه و بارگیری در بندر بوشهر محقق شود.



## رئیس شورای اسلامی و شهردار اقبالیه با صدور پیامی از حضور پر شور مردم و مسئولین در مراسم تشییع و خاکسپاری شهید مدافع حرم شهید زکریا شیرینی تقدیر کردند

بسم رب شهداء والصدیقین  
سلام و صلوات بسر روح پرفروش امام خمینی(ره) بنیانگذار کبیر جمهوری اسلامی ایران و سلام و درود خدا بر رهبر فرزانه حضرت امام خامنه ای (مدظله العالی) و درود بر روح پاک شهیدنا که با خون خود انقلاب اسلامی را عزت و سربلندی بخشیدند. خدای عز و جل را شاکریم که امروز شاهد حضور بی مانند و غیر قابل توصیف مردم انقلابی و ولایتمدار استان قزوین به ویژه مردم شهر اقبالیه در مراسم استقبال و تشییع پیکر پاک و مطهر شهید مدافع حرم کم بعد از ۵ سال به میهن عزیزمان ایران اسلامی بازگشت و به خدمتگزاری چنین مردمی افتخار میکنیم به واقع همه امروز شاهد و ناظر بودیم و دیدیم که شهداء زنده اند و نام و یاد آنها در دلها جاودان است. حضور بی مانند و غیر قابل توصیف افشار مختلف مردم، مسئولین و بسیجیان ولایتمدار شهر اقبالیه در مراسم استقبال، تشییع و تدفین پیکر مطهر این شهید عالیقدر نشانه قلب پاک و خدایی این مردم و عشق و ارادت و دلپسنگی شان به شهداء، نظام و ولایت است که مسلماً اجر و پاداش آن در نزد خدائون متعال و خود شهیدا محفوظ خواهد ماند. به عنوان خدمتگزاران مردم از حضور حماسی، پرشور و کم نظیر همه مردم و مسئولین در این مراسم باشکوه تقدیر و تشکر می نمایم، انشالله بتوانیم ادامه دهنده راه پرفروش شهیدنا اگر تقدیر و عزیزیمان باشیم.



## جلسه مشترک مدیر کل راه و شهرسازی گیلان با فرماندهی انتظامی استان

رشت - زینب قلیپور: در این نشست که به منظور تعامل و ارائه عملکرد و همکاری های متقابل راه و شهرسازی با نیروی انتظامی استان برگزار شد، ماکان پندرام مدیر کل راه و شهرسازی گیلان از تعامل سازنده نیروی انتظامی با راه و شهرسازی در زمینه حراست از اراضی ملی تشکر کرد و گفت: از زمان تشکیل یگان حفاظت از اراضی اداره کل در سایه همکاری گسترده نیروی انتظامی، خدمات در خور توجهی در این زمینه ارائه و این استان در زمینه حفاظت از اراضی ملی جز ادارات کل موفق در سطح کشور بوده است. ماکان پندرام مدیر کل راه و شهرسازی گیلان در ادامه با ارائه گزارشی از وضعیت راههای حوزه استحفاظی این اداره کل در بخش ساخت راه و توسعه راه های اصلی در سطح استان و توسعه پایدار شهری، گفت: با مشارکت و همدلی همه دستگاه های مربوطه و یکپارگی توان بخش خصوصی و با توجه به برنامه ریزی منسجم صورت گرفته، تلاش خواهیم کرد نقش موثری در توسعه استان ایفا کنیم. در ادامه این دیدار سردار ملکی فرمانده انتظامی استان از گسترده گری حوزه فعالیت نیروی انتظامی و لزوم آمادگی دائمی این نیرو سخن گفت. وی ضمن تشکر از اقدامات راه و شهرسازی در تأمین اراضی مورد نیاز نیروی انتظامی در سطح استان، خواستار افزایش سطح تعاملات و تعرفه زمین در برخی شهرستانها جهت احداث ساختمان های انتظامی شد. سردار ملکی با اشاره به تأکیدات مقام معظم رهبری در زمینه لزوم حراست و حفاظت از اراضی ملی، از گسترش همکاری نیروی انتظامی با اداره کل راه و شهرسازی در این زمینه خبر داد. در پایان این جلسه فرمانده انتظامی استان گیلان، با اهدای لوح تقدیر، مدیر کل راه و شهرسازی استان، معاونین املاک و حقوق و مسکن و نیاز آفرینی شهری، تقدیر و تشکر بعمل آورد.

## ۱۲۲ هزار و ۵۰۰ ماسک از محل موقوفات در همدان توزیع شد

**همدان - خبرنگار فرصت امروز:** خبرنگار همدان مدیر کل اوقاف و امور خیریه همدان گفت: در راستای پیشگیری از شیوع کرونا، ۱۲۲ هزار و ۵۰۰ ماسک در این استان از محل موقوفات بین بیمارستان ها و مردم توزیع شده است. حجت الاسلام رضا حاجی زین العابدینی در نشست خبری به مناسبت هفته وقف در جمع خبرنگاران اظهار داشت: رویکرد سازمان در خصوص پیشگیری از شیوع ویروس کرونا در ۶ ماه نخست سال، توزیع ۱۶ هزار ماسک برای بیمارستان ها و ۱۰۶ هزار و ۵۰۰ ماسک در بین مردم نیازمند بوده است. وی خاطر نشان کرد: توزیع ۸۰۰ لیتر مواد ضد عفونی کننده در بیمارستان ها و ۲ هزار و ۴۰۰ لیتر بین مردم نیازمند از دیگر اقدامات موثر برای پیشگیری از شیوع کرونا از محل موقوفات استان است. مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان همدان عنوان کرد: با هماهنگی دانشگاه علوم پزشکی ۸۰۰۰ گان و ۲ هزار دستکش مخصوص، برای بیمارستان ها با هزینه ۳۰۰ میلیون تومان تهیه شده است. حجت الاسلام زین العابدینی از توزیع ۲۰۰ پرس غذای گرم برای بیمارستان ها و ۸۰۰ پرس بین مردم و ۴۰۰ پرس میان وعده خیر داد و اعلام کرد: ۱۲ هزار و ۳۸۰ بسته جیره غذایی خشک ایرانی، با ارزش هر بسته ۲۰۰ هزار تومان، در سه مرحله تهیه و بین نیازمندان و آسیب دیدگان مشاغل ناشی از کرونا با هماهنگی دستگاه های متولی توزیع شد. وی با اشاره به اجرای طرح مهر تحصیلی افزود: با شروع سال تحصیلی بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ بسته نوشت افزار با ارزش هر بسته ۱۴۰ هزار تومان و با رعایت الگوی ایرانی و اسلامی تهیه و با کمک هزینه تحصیلی بین نیازمندان تقسیم شد. مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان همدان گفت: غبارروبی بقیع متبر که بدون حضور افراد، احداث ماندگار با توزیع بسته های حمایتی ویژه خانواده های نیازمند، نیازمند ترمیم از خادمان سلامت و نشست های تخصصی وقف از دیگر برنامه های اوقاف در هفته وقف است. حجت الاسلام زین العابدینی اضافه کرد: تمامی اقدامات صورت گرفته با عنوان سنت حسنه وقف است و دنبال این نیستیم که به نام اداره اوقاف ثبت کنیم.

## از سوی مدیریت تعمیر، تکمیل و خدمات فنی چاهها محقق شد

## تعمیر و بازسازی ۶۵۵ عدد شیرآلات و تجهیزات سرچاهی و درون چاهی

بحرانی و اضطراری نقش اصلی در توقف جریان را بعهده دارند و پس از تعمیر و بازسازی در چاههای مختلف نصب گردید. لازم به ذکر است مطابق توافقنامه موجود با شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب و شرکت نفت و گاز اروندگان در زمینه ارائه خدمات فنی تخصصی و هماهنگی به عمل آمده ۱۲ عدد از شیرآلات و تجهیزات تاج چاه در اندازه های ۲ و ۱۶/۱ تا ۱۶/۵ و ۱۸/۵ و فشار کاری ۱۰۰۰۰ پام پس از تعمیر و آزمایشهای مربوطه و تأیید بازرسی فنی جهت استفاده مجدد به این شرکت عودت گردیده است. برخی از این تجهیزات مخصوص در کلاسهای مختلف و با آلترهای ویژه در انحصار معدودی از شرکتهای خارجی قرار داشته و علیرغم وجود تحریمهای ظالمانه علیه کشور عزیزمان ایران در سال جهش تولید اینک تبدیل به فرصتهای توانستن و خودکفایی شده است و این مدیریت با احیاء و بکارگیری مجدد اقلام مذکور نقش بسزایی در امر خطیر و مهم نگهداشت و تولید ایمن در مناطق نفتخیز جنوب را ایفا مینماید.



۵۴۸ عدد شیرآلات و تجهیزات سرچاهی با محدوده سایزی ۱۶/۱۲ تا ۱۱/۱ اینچ و با فشار کاری ۳۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ پام و در تحت الارض ۹۵ عدد تجهیز مهم، حساس و گران قیمت شیرهای ایمنی درون چاهی (۲۳۷) با سایزهای ۳/۸۱۳ تا ۵/۹۶۲ اینچ است که در شرایط

**اهواز - شسبنم قجاوند:** مدیر تعمیر، تکمیل و خدمات فنی چاههای شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب گفت: در ۶ ماهه نخست سال ۱۳۹۹ با تلاش و کوشش کارشناسان و متخصصان این مدیریت، تعداد ۶۵۵ عدد انواع شیرآلات و تجهیزات سرچاهی و شیرهای درون چاهی (۲۳۷)، تعمیر، بازسازی و مجدداً در چاه های تولیدی مورد استفاده قرار گرفت. مهندس یونس عباسپور افزود: این کار بزرگ و ارزنده تخصصی در شرایط سخت تحریم های ظالمانه روزافزون و شرایط خاص پاندمی کرونا با رعایت کلیه دستورالعملهای HSE و پروتکل های بهداشتی تماماً با بهره گیری از ظرفیتهای داخلی به ثمر رسید و علاوه بر تحقق برنامه های پافند غیر عامل در حوزه تخصصی حفاری و تولید ایمن و پایدار نفت و ممانعت از توقف چاههای تولیدی و رفع ننگهای عملیاتی موجود به علت خاص و کمیاب بودن بسیاری از این تجهیزات، صرفه جویی اقتصادی قابل توجهی به میزان بیش از ۴۹۰ میلیارد ریال به دنبال داشته است. وی گفت: در بخش سطح الارض این تجهیزات شامل

## اولین مرکز نیکوکاری صنعت پتروشیمی کشور در ایلام افتتاح شد

## تقدیر رئیس کمیته امداد از اقدام خیر خواهانه و عام المنفعه پتروشیمی ایلام



به وظایف و مسئولیتهای اجتماعی شرکت پتروشیمی ایلام است اظهار امیدواری کرد که این اقدام تبدیل به کاری ماندگار شود. وی در بخش دیگری از سخنان خود به اقدامات این شرکت در قالب مسئولیتهای اجتماعی اشاره کرد و افزود: کمپهای نقدی و غیر نقدی به ۴۰۰ خانواده، مشارکت در رزمایش کمپهای مومنانه در

**ایلام - هدی منصور:** مدیرعامل شرکت پتروشیمی ایلام افتتاح اولین مرکز نیکوکاری صنعت پتروشیمی کشور در این شهر را کاری ماندگار عنوان کرد و گفت: ایجاد این مرکز و صندوق در راستای رزمایش مومنانه ایجاد شده و نشان دهنده توجه به وظایف و مسئولیتهای اجتماعی از سوی شرکت پتروشیمی ایلام است. به گزارش روابط عمومی شرکت پتروشیمی ایلام، این افتتاح اولین مرکز نیکوکاری صنعت پتروشیمی با حضور سید مرتضی بختیاری رئیس کمیته امداد محمد نودری معاون سیاسی امنیتی استاندار ایلام، مدیر عامل پتروشیمی ایلام و جمعی از مقامات محلی برگزار شد. مهندس حسن نجفی سمنانی در ابتدای این آیین، ضمن خیر مقدم به رئیس کمیته امداد کشور و نودری معاون سیاسی امنیتی استاندار ایلام، گفت: اقدام مسئولانه، خودجوش و ماندگار همکاران و اعضای هیات موسس اولین مرکز نیکوکاری صنعت پتروشیمی کشور در ایلام مایه فخر و مباهات است. مدیر عامل شرکت پتروشیمی ایلام، با ذکر این نکته که ایجاد این مرکز و صندوق در راستای توجه

## راه اندازی ۱۱ پارکینگ موتورسیکلت در هسته مرکزی شهر قم

کنار بل علیخانی مقابل دادسرا، مقابل دادگستری، مقابل پاساژ قدس، کوچه دوم خیابان ۱۹ دی نیز برای پارک موتورسیکلت ها آماده شده است. معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری قم با تأکید بر پارک عدم رعایت ممنوعیت پارک در پیاده روها و خیابان ها، موتورسیکلت توقیف شده و به پارکینگ پارکسوار شمالی منتقل می شود. ذاکریان با درخواست از راکبان موتورسیکلت تحت حمایت بزرگه قوانین و مقررات علاوه بر ساماندهی هسته مرکزی شهر و سهولت رفت و آمد عابران پیاده در حفظ ایمنی و کاهش سرقت موتورسیکلت ها تأثیر بسیاری خواهد داشت.

ترافیکی یکی از چالش های شهروندان پارک موتورسیکلت ها در پیاده روها و اطراف خیابان ها است. معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری قم مطالبه شورای اسلامی شهر و مردم برای ساخت پارکینگ در هسته مرکزی شهر را نقطه آغاز نهضت ساخت پارکینگ در سال ۹۹ دانست و افزود: با توجه به اختصاص دوباره بودجه دو سال گذشته برای ساخت پارکینگ این طرح با اولویت ساخت پارکینگ موتورسیکلت آغاز شد. ذاکریان اظهار کرد: چهارراه بازار کوچه وحدت، چهارراه بازار، جنب پاساژ شمس العماره، جنب پاساژ الزهراء، تقاطع انقلاب و عمار یاسر، انتهای پارکینگ شرقی تعدادی از پارکینگ های مشخص شده است. وی ادامه داد: مقابل صحن حضرت فاطمه (س)،



**قم - خبرنگار فرصت امروز:** معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری قم گفت: ۱۱ پارکینگ موتورسیکلت در هسته مرکزی شهر قم راه اندازی شد. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، عباس ذاکریان با توجه به نیاز ساماندهی موتورسیکلت ها در مرکز شهر، اظهار داشت: بعد از آرام سازی هسته مرکزی شهر و اجرای محدودیت های

## ۱۰ مهارت مذاکره که هر کار آفرینی باید بلد باشد



همه ما می‌خواهیم تا آنجا که می‌توانیم در هر معامله‌ای سود کنیم. دست‌خودمان نیست، ولی سعی می‌کنیم در هر مذاکره‌ای، منافع خودمان را اولویت قرار دهیم. این خودخواهی نیست، بلکه طبیعت انسان است. با این حال، اگر می‌خواهید به یک معامله‌گر بزرگ تبدیل شوید، باید نیازها و خواسته‌های خود را کنار بگذارید و به همه چیز واقع‌بینانه نگاه کنید. مطمئن نمی‌خواهید به خاطر خودخواهی‌تان، معامله‌های بزرگ‌تان به هم بخورد.

مذاکره‌کنندگان موفق، وقت خود را روی توسعه مهارت‌های ضروری که آنها را از مذاکره‌کنندگان دیگر متمایز می‌کند، می‌گذارند. برای اینکه در مهارت‌های مذاکره استاد شوید، باید زمان زیادی صرف یادگیری آن کنید و باید همواره این مهارت‌ها را تمرین کنید، زیرا هر معامله، منحصر به فرد است و شما باید هر بار از روش مناسب متفاوتی استفاده کنید.

امروز، قصد داریم ۱۰ مهارت مذاکره که باعث برد قطعی هر کارآفرین می‌شود را مطرح کنیم:

### ۱. مهارت‌های برنامه‌ریزی

تمام مذاکرات موفقیت‌آمیز، نتیجه برنامه‌ریزی و آماده‌سازی درست هستند. یعنی شما باید به درستی درباره همه چیز تحقیق کنید و طرف مقابل‌تان را بشناسید. بهترین کار این است که ماهیت کسب و کار طرف مقابل‌تان را بشناسید و با کسانی که از نزدیک با او کار کرده‌اند، صحبت کنید تا از نقاط قوت و ضعفش، آگاه شوید.

نمی‌شود به افرادی که نمی‌شناسید، چیزی ارائه دهید. بعد از تحقیق کردن و شناخت طرفین معامله، باید استراتژی کافی داشته باشید و سر وقت به جلسه بروید. وقتی این کارها را انجام دهید، هم اعتماد به نفس کافی دارید و هم شاداب هستید. طرفین‌تان نیز واکنش خوبی نشان خواهند داد.

### ۲. درک پیشنهاد آغازین

در اکثر مواقع، از آنجایی که پیشنهاد آغازین، بیشتر جزئیات مهم را دربر دارد، مذاکره طرفین را مستحکم می‌کند بنابراین باید حواس‌تان را کاملاً به آن جمع کنید. برخی از عناصر اصلی پیشنهاد، شامل کار پیشنهادشده، کالاها و خدمات مورد استفاده، زمان تحویل، ضمانت، انگیزه‌ها، شرایط و ضوابط و مهم‌تر از همه، قیمت است.

اگر شما تعیین‌کننده پیشنهاد آغازین هستید، فرصت آماده‌سازی مراحل مذاکره را دارید. به خاطر داشته باشید که طرف مقابل نمی‌داند شما چه می‌خواهید. برای همین هم، باید شجاع باشید و آنچه که می‌خواهید را واضح و شفاف بیان کنید. اگر هم برعکس، پیشنهاد آغازین با طرف مقابل‌تان است، باید ببینید که تا چه حد با پیشنهاد

آغازین او موافق هستید.

همچنین، ختم کلام را همان اول و کاملاً واضح بگویید. شما چه پیشنهادی را می‌پذیرید؟ جزئیات را به دقت بررسی کنید و حواس‌تان باشد که دارید تن به چه کاری می‌دهید.

### ۳. کنترل احساسات

با اینکه به دلیل تحقیقات کافی‌ای که انجام دادید، اعتماد به نفس بیشتری پیدا کرده‌اید، حواس‌تان باشد که نفس‌تان را همراه خود سر جلسه نبرید. اگر نتوانید روی احساسات خود کنترل کامل داشته باشید، به بدترین شکل ممکن شکست خواهید خورد. هنگام مذاکره، باید در خنثی‌ترین حالت خود باشید. با کنترل داشتن روی افکار و احساسات خود، می‌توانید در موقعیت‌های دشوار، کاملاً واقع‌بینانه و واضح فکر کنید و تصمیمات آگاهانه‌ای بگیرید.

دقیقاً همانند بقیه موقعیت‌های استرس‌زا و پرفشاری که در زندگی با آن روبه‌رو می‌شوید، باید هنگام مذاکره‌های استرس‌زا نیز واضح و درست فکر کنید. به جای اینکه روی حرف‌های خودتان پافشاری کنید، باید سعی کنید با طرف مقابل‌تان به توافق برسید. این‌گونه، هم از خواسته‌های خود دست نمی‌کشید و هم چیزی که می‌خواهید را به دست می‌آورید. هنگامی که نفس خود را همراه خود نیاورید، ذهن‌تان آزاد است، درگیر احساسات نمی‌شود و این‌گونه می‌توانید در هر شرایطی، راهی پیدا کنید.

به گفته هاوارد پیکر (Howard Baker):

دشوارترین مسئله در هر مذاکره، این است که مطمئن شویم به جای تکیه بر احساسات‌مان، به واقعیت نگاه می‌کنیم. درک می‌کنم، چالش بسیار سختی است.

### ۴. تمرین مذاکره با خود

قبل از شروع مذاکره‌ای که ریسک‌شان بالاست، بهترین کار این است که تمام سناریوهای ممکن را با یک دوست یا همکار تمرین کنید. این‌گونه هم نگرانی و استرس‌تان کمتر می‌شود، هم مشکلات و ایرادهای پیشنهادتان که اصلاً متوجهش نبودید را می‌بینید و هم متوجه می‌شوید کدام بخش از پیشنهاد به نفع شما یا طرف مقابل‌تان است.

اگر کسی نیست که به شما کمک کند، باید تمام سناریوها را در ذهن خود مرور کنید. این‌گونه خیلی روی انتظارات خود حساب نمی‌کنید. این درست است که باید به کوچک‌ترین چیزها هم توجه داشته باشید، اما نه تا آن حد که اگر چیزی آنطور که انتظارش را داشتید پیش نرفت، خودتان را ببازید و نتوانید احساسات خود را کنترل کنید. باید خنثی بمانید و بتوانید احساسات خود را کنترل کنید. اگر همواره با خود

تمرین کنید، در این مهارت استاد می‌شوید.

### ۵. تفکر استراتژیک

برای اینکه مذاکره خود را کاملاً موفقیت‌آمیز شروع کنید، باید استراتژیک فکر کنید و خودآگاهی را تمرین کنید. شما باید نه تنها نقاط قوت و ضعف خود، بلکه نقاط قوت و ضعف طرفین دیگر را نیز بشناسید. این‌گونه کسی نمی‌تواند از شما سوءاستفاده کند.

اگر شرکت شما تازه تأسیس است، در پنج تا ده سال آینده، تا چه حد می‌تواند پیشرفت کند؟ آیا شما می‌توانید نیازهای مشتریان خود را برآورده کنید؟ چه پیشنهادی ارائه دهید که طرف مقابل‌تان نمی‌تواند؟ طرف مقابل‌تان می‌تواند چه پیشنهادی دهد که شما نمی‌توانید؟ وقتی جایگاه خود را بدانید، می‌توانید آگاهانه تصمیم‌گیری کنید.

### ۶. آمادگی برای انصراف از مذاکره

اگر وقتی وارد مذاکره می‌شوید، آمادگی داشته باشید که اگر اوضاع آنطور که می‌خواستید پیش نرفت، از مذاکره انصراف دهید، قدرت دست شما خواهد بود. برای همین است که می‌گوییم سعی کنید در طول مذاکره، خنثی باشید. اگر بتوانید خیلی راحت انصراف دهید و بروید، کسی نمی‌تواند شما را تحت فشار قرار دهد.

وقتی یک مذاکره را برای خودتان بیش از حد بزرگ کنید، نمی‌توانید به راحتی احساسات خود را کنترل کنید و همین موقعیت و قدرت‌تان را تضعیف می‌کند. طرز فکر شما در مذاکره، تعیین‌کننده موفقیت یا شکست شما خواهد بود.

یادتان باشد، قرار است که شما در صدها مذاکره دیگر شرکت کنید. اگر اینکه در معامله به هم بخورد، ممکن است در آینده با موقعیت‌ها و معامله‌های بهتری مواجه شوید. به زور معامله‌ای ننبدید که به ضررتان تمام شود. بهترین و دقیق‌ترین راهنمای شما، حس درونی شما است، پس به آن اعتماد کنید و هیچ‌گاه قدرت حدس درونی خود را دست‌کم نگیرید.

مایکل وستون (Michael Weston) می‌گوید:

برای اینکه در معامله‌تان برنده باشید، باید نشان دهید که از انصراف ترسی ندارید و بهترین راه برای نشان دادن نترس بودن‌تان، این است که انصراف دهید.

### ۷. پرسیدن سوال‌های درست

شما می‌توانید با پرسیدن سوالات درست، اطلاعات مفیدی به دست آورید. همه مذاکره‌کنندگان موفق سوال می‌پرسند. از سوال کردن نترسید، چون هیچ‌کسی همه چیز را نمی‌داند. برعکس، سوال پرسیدن، نشانه باهوش بودن است. با این حال، باید طوری سوال پرسید که به هدف‌تان برسید.

از سوال‌هایی که جواب‌شان «بله» یا «خیر» است، دوری کنید، چون جواب این سوالات، به شما اطلاعات مهمی نمی‌دهد. مثلاً به جای اینکه بپرسید «آیا این ایده خوب است؟»، می‌توانید بپرسید «آیا می‌توانید چالش‌هایی که امسال با آن مواجه شدید را برای‌مان تعریف کنید؟»

### ۸. با دقت گوش دادن

همه ما دوست داریم حرف‌های دیگران را بشنویم و خودمان هم کسی را پیدا کنیم که بدون ایجاد وقفه در حرف‌های‌مان، سر تا پا گوش باشد. همه مذاکره‌کنندگان موفق، شنودگانی فوق‌العاده هستند. مذاکره‌کنندگان موفق، هنگامی که طرف مقابل در حال صحبت است، به چیزی که قرار است در جواب او بگویند، فکر نمی‌کنند.

آنها به بحث‌های ارائه شده با دقت گوش می‌دهند و سپس آنچه را که شنیده بودند برای خود مرور می‌کنند تا مطمئن شوند حرف یکدیگر را درست متوجه شده‌اند. اگر بیشتر اوقات شما حرف بزنید، نمی‌توانید اطلاعات ارزشمندی به دست آورید.

### ۹. آمادگی ارائه چندین پیشنهاد به طور هم‌زمان

به جای اینکه تنها یک پیشنهاد ارائه بدهید، بهتر است بتوانید بیش از دو پیشنهاد را هم‌زمان ارائه بدهید. اگر طرف مقابل‌تان همه پیشنهادها را رد کرد، از او بپرسید کدام‌یک را بیشتر دوست داشت و چرا؟ سپس به دفتر کار خود برگردید و همان پیشنهاد را بهتر کنید. همچنین، می‌توانید هم‌راه با طرف مقابل‌تان به ایده‌هایی فکر کنید که هر دوی شما موافق آن هستید. این استراتژی نه تنها از شکست مذاکره‌تان جلوگیری می‌کند، بلکه راه‌حل‌های خلاقانه‌ای نیز پیش روی‌تان می‌گذارد.

### ۱۰. احترام گذاشتن به فرهنگ‌های مختلف

بیشتر کارهایی که ما در ایالات‌متحده انجام می‌دهیم، در فرهنگ‌های دیگر دنیا غیرقابل قبول است. ممکن است طرف مقابل‌تان از رفتار‌تان خوشش نیاید و نخواهد با شما نشست و برخاست داشته باشد بنابراین باید از گذشته فرهنگی طرف معامله‌تان آگاه باشید. مردم چین، ژاپن و هند، برای فرهنگ خود، احترام زیادی قائلند، چراکه فرهنگ‌شان در برگیرنده تمام جوانب زندگی آنهاست. برای مثال، یاد بگیرید که چگونه به افراد مسن خوش‌آمد بگویید، چه غذایی برای جلسه سرو کنید و چه زمانی شروع به صحبت کنید.

برای جلوگیری از هدر رفتن وقت، همیشه با فردی که مسئولیت تصمیم‌گیری را برعهده دارد، مذاکره کنید. همچنین، حرف‌های خوب و مثبت بزنید تا شهرت‌تان خدشه‌دار نشود. هنگامی که در این ۱۰ مهارت استاد شوید، یکی از بهترین مذاکره‌کنندگان دنیا خواهید بود.

منبع: [Addicted2Success.com/ucan](http://Addicted2Success.com/ucan)



## چگونه تمرکزمان را در محیط کار حفظ کنیم؟

به قلم: چنل ترون کارشناس کسب و کار  
ترجمه: علی آل علی

امروزه مردم در دنیای با جهش اطلاعاتی بسیار زیاد زندگی می‌کنند. اطلاعات متنوع و بسیار زیادی در طول روز در اختیار کسب و کارها قرار دارد. بسیاری از برندها در این میان نیاز به حفظ تمرکز بر روی اهداف اصلی‌شان دارند. این امر در مورد کارمندان نیز به همین صورت است. المان‌های موجب حواس‌پرتی در تمام شرکت‌ها وجود دارد. شاید تلاش شرکت‌ها برای کاهش چنین المان‌هایی قابل توجه باشد، اما جریان گردش اطلاعات و گزینه‌های جذاب در دسترس برندها بسیار فراتر از این اقدامات است. بسیاری از کارآفرینان در زمینه تحقق ایده‌های کاری‌شان به طور مداوم با عملکرد ضعیف مواجه هستند. اگر تمرکز افراد در ساعت‌های کاری به طور انحصاری بر روی انجام بهینه امور کسب و کار باشد، توانایی بسیاری بهتری از نظر مدیریت کسب و کار خواهند داشت. مسئله اساسی در مقاله کنونی نحوه مدیریت المان‌های جانبی و حفظ تمرکز در ساعت‌های کاری است. در ادامه ۵ نکته اساسی در این زمینه مورد ارزیابی دقیق قرار خواهد گرفت.

## داشتن هدف و وفاداری به آن

هدفمندی در زمینه فعالیت کاری دارای اهمیت بسیار زیادی است. امروزه برندها و کارمندان بسیار زیادی در سراسر دنیا مشغول به فعالیت هستند. کارمندان موفق در زمینه فعالیت روزانه همیشه دارای یک هدف اصلی هستند. فعالیت هدفمند میزان تمرکز کارمندان را به شکل قابل توجهی افزایش می‌دهد. مشکل اساسی بسیاری از شرکت‌ها فعالیت پراکنده اعضا و در نهایت ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی بازار یا مشتریان است.

حضور در یک عرصه کسب و کار همیشه همراه با پرسش‌های زیادی است. یک کارآفرین در صورت تمایل برای ادامه فعالیت کسب و کار باید آماده پاسخگویی به پرسش‌های زیادی باشد. مزیت اصلی پاسخگویی به پرسش‌های موردنظر امکان یافتن مزیت‌های اصلی کسب و کار و از طریق آن اهداف کسب و کار است.

یکی از نکات مهم درخصوص هدف کسب و کار نیاز به وفاداری به آن است. اغلب کسب و کارها دارای چندین هدف همزمان هستند. شاید این امر با تاکید ما بر روی یک هدف در تضاد باشد بنابراین توضیح بیشتر در این زمینه الزامی خواهد بود. تمام کسب و کارهای بزرگ و موفق دارای یک هدف مرکزی هستند. این هدف براساس ماهیت فعالیت و شرایط بازار متفاوت است. سایر اهداف نقش حاشیه‌ای دارند. به عنوان مثال، شاید هدف اصلی یک شرکت خودروسازی حضور در بازار آسیا باشد، اما معرفی خودروهای تازه برای بازار اروپا نیز به عنوان هدف فرعی دنبال شود. اهداف جانبی به طور معمول در حاشیه و کنار هدف اصلی دنبال می‌شود. همچنین گاهی اوقات اهداف اصلی نقش مهمی در زمینه بهبود وضعیت اهداف اصلی ایفا خواهد کرد.

## آگاهی نسبت به محدودیت‌ها

آگاهی نسبت به محدودیت‌های کاری اهمیت بالایی دارد. برخی از افراد تمایل به کار سخت و طولانی دارند. این امر شاید بیانگر تعهد به کسب و کار باشد، اما موجب کاهش کیفیت عملکرد می‌شود. ساعت‌های کاری طولانی به معنای کاهش تمرکز و حتی سطح هوشیاری افراد است. مدیران شرکت‌ها برای کاهش میزان خستگی کارمندان‌شان برنامه‌های مختلفی را ترتیب می‌دهند. اگر کسب و کار شما نیز با خستگی مداوم کارمندان مواجه است، باید چنین برنامه‌هایی را مدنظر قرار دهید. این امر بهترین کمک به کسب و کارها در زمینه بهبود عملکردشان خواهد بود. در غیر این صورت باید منتظر کاهش کیفیت فعالیت برندها در بازه‌های زمانی طولانی باشیم.

## یادگیری مهارت «نه» گفتن

فعالیت در دنیای کسب و کار همیشه همراه با فشارهای زیادی است. برخی از کارمندان توانایی بیان نظرات‌شان یا حتی مخالفت با دیگران را ندارند. این امر موجب بروز سختی‌های متعدد برای کارمندان می‌شود. ارائه پاسخ منفی به درخواست‌های دیگران مهارت قابل توجهی است. برخی از کارمندان و مدیران چنین توانایی‌ای را ندارند بنابراین به طور مداوم با مشکلاتی در عرصه کسب و کار مواجه می‌شوند. ارائه پاسخ منفی به دیگران نشانه بی‌احترامی نیست. برخی از درخواست‌های کاری موجب کاهش تمرکز افراد بر روی پروژه‌های اصلی‌شان می‌شود بنابراین در صورت امکان باید از چنین عملکردهایی پرهیز نمود. بسیاری از کارآفرینان دارای ایده‌های جذابی برای فعالیت و حتی توسعه کسب و کار هستند. با این حال ناتوانی‌شان برای ارائه پاسخ‌های منفی به دیگران موجب بروز شرایط دشواری می‌شود. هرچه توانایی یک فرد برای مخالفت با دیگران در موقعیت‌های مناسب بیشتر باشد، شرایط حفظ تمرکز بر روی عرصه کسب و کار بهتر خواهد شد.

## تقویت مهارت خلاقیت

اغلب کارشناس‌های کسب و کار بر روی توانایی خلاقیت افراد برای موفقیت در حوزه کسب و کار تاکید دارند. بسیاری از کارآفرینان در عمل مسئولیت‌های سازمانی بسیار زیادی دارند. این امر به سادگی امکان بروز مشکل در زمینه فعالیت برندها را به همراه می‌آورد. نکته جالب در این میان یادگیری کارمندان برای استفاده از قدرت خلاقیت‌شان به منظور کاهش ریسک‌های سازمانی است. این امر به معنای توانایی فعالیت بهتر کارمندان در مواجهه با امور و مسئولیت‌های مختلف خواهد بود.

## همیشه برنامه داشته باشید

فعالیت براساس برنامه‌ای دقیق و انعطاف‌پذیر موجب بهبود کیفیت تمرکز افراد می‌شود. بسیاری از کارآفرینان در بازه‌های زمانی دشوار توانایی ارائه واکنش مناسب ندارند. همین امر شرایط دشواری برای آنها ایجاد می‌کند. هرچه استفاده از برنامه از سوی اعضای شرکت بیشتر مورد توجه قرار گیرد، شانس بالاتری برای حفظ تمرکز در محیط کار ایجاد می‌شود. این امر حتی در صورت وجود المان‌های موجب حواس‌پرتی نیز همچنان به کارمندان کمک خواهد کرد.

منبع: myasbn.com



## مسیر موفقیت

## ۹ نشانه‌ای که ثابت می‌کند از نظر روحی قوی هستید

می‌کنید تمام تمرکزتان را روی کارهایی بگذارید که باید انجام دهید تا زندگی‌تان را بهبود ببخشید. تحقیقات نشان می‌دهد این توانایی به دنبال تفکر درست درباره نقش و اراده‌تان به دست آمده که شما را به سوی اهداف و عقایدتان سوق می‌دهد.

## ۷. از قبل برای هر کاری برنامه‌ریزی می‌کنید

برای تمام کارهای‌تان برنامه‌ریزی می‌کنید و هیچ کاری را بدون فکر انجام نمی‌دهید. افرادی بی‌فکر دست به کار می‌شوند که تاکنون در مورد اهداف‌شان فکر نکرده‌اند و به عواقب عمل خود نیز اهمیتی نمی‌دهند. روانشناسان می‌گویند کسانی که از نظر روحی قدرتمندند، هدف‌های‌شان را از قبل مشخص کرده و همواره آنها را در ذهن دارند، به همین دلیل برنامه‌ریزی می‌کنند، ریسک هر کاری را در نظر می‌گیرند و بهترین راه را برای رسیدن به اهداف‌شان در پیش می‌گیرند.

افرادی که از نظر روحی قدرتمند هستند، برای رسیدن به زندگی‌ای که مورد رضایت‌شان است با استراتژی مشخص جلو می‌روند.

## ۸. اعتماد به نفس بالایی دارید، اما نه بیش از اندازه

اعتماد به نفس بیش از اندازه باعث می‌شود فکر کنید تجربه و مهارت کافی دارید و از پیشرفت باز بمانید. با اعتماد به نفس بیش از اندازه، آمادگی مواجهه با مسائل را ندارید و ممکن است به راحتی به دردمر بیفتید. تحقیقات نشان می‌دهد، افرادی که از نظر روحی قدرتمندند، خودآگاهی عمیقی دارند که آنها را قادر می‌سازد نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنند. اصلاح از اینکه خصوصیات مثبتی دارید و تلاشی که برای کاهش نقایص خود می‌کنید، باعث می‌شود در بیشتر موقعیت‌ها اعتماد به نفس داشته باشید.

## ۹. به کیفیت و ساعت خواب اهمیت می‌دهید

وقتی ذهن ما عملکرد مناسبی دارد که استراحت کافی داشته باشد. افرادی که ذهن قدرتمندی دارند، توانایی خود برای داشتن عملکرد روزانه موفق را به خطر نمی‌اندازند، به همین خاطر به تمام چیزهایی که می‌خواهند می‌رسند. تحقیقات حاکی از آن است، این افراد عادت‌های خواب مناسبی دارند، از خواب برای تجدید قوا و نیروی خود استفاده می‌کنند و هر چقدر نیاز باشد تا پرنرژی و شاداب از خواب بیدار شوند، استراحت می‌کنند.

منبع: brightside/ucan

ببایید، اصلا برای‌تان سخت نیست به او نه بگویید. زیرا ترجیح می‌دهید به کارهای شخصی‌تان رسیدگی کنید. شما به اهداف، مسئولیت‌ها و ارزش‌های‌تان پایبند هستید و به هیچ کسی اجازه نمی‌دهید شما را از آنها دور کند. به همین خاطر هر زمان لازم باشد به راحتی و بدون احساس پشیمانی «نه» می‌گویید. تمرین «نه» گفتن راهی برای تقویت خودکنترلی و ایجاد احترام است که به شما فرصت می‌دهد به اهداف، مسئولیت‌ها و ارزش‌های خود پایبند باشید و به آنها احترام بگذارید. این رفتار نشانه خودخواهی نیست، بلکه خود را مجبور به تحمل افراد زورگو یا کسانی که وقت‌تان را هدر می‌دهند، نمی‌کنید.

## ۴. صبور هستید و می‌دانید رویاهای‌تان به سرعت محقق نمی‌شوند

مطالعات حاکی از آن است، افرادی که از نظر روحی قدرتمند هستند، بدون فکر به چیزی واکنش نشان نمی‌دهند و در مورد هر مسئله‌ای خوب فکر می‌کنند. این خصوصیت به آنها اجازه می‌دهد شرایط را سنجیده و تجزیه و تحلیل کنید تا جنبه مثبت هر موقعیتی را پیدا کنند و از آن نهایت استفاده را ببرند. این افراد در مورد خود، دیگران و اهداف‌شان صبور هستند. آنها به این درک رسیده‌اند تحقق اهداف و رویاها نیاز به صرف زمان و انرژی دارد و به همین خاطر، از بقیه موفق‌ترند.

## ۵. حد و مرزهایی دارید که هرگز آنها را رها نمی‌کنید

داشتن حد و مرز، روشی است تا قدرت خود را در مسیری درست به کار بگیرید و به موفقیت برسید. به همین خاطر برای خودتان حد و مرزهایی دارید که هرگز آنها را زیر پا نمی‌گذارید. تحقیقات نشان می‌دهد تمایل دارید کنترل ذهن و بدن خود را به دست بگیرید زیرا این کار باعث می‌شود به خواسته‌های خود و دیگران احترام بگذارید و به آنها مسلط باشید. مثلا عادت‌های بدن‌تان را تحت کنترل دارید، با افراد منفی‌باف وقت نمی‌گذارید و اگر تناسب اندام‌تان بهم بریزد به باشگاه می‌روید. در واقع نظم و انضباط را کلید رسیدن به سبک زندگی سالم می‌دانید.

## ۶. به جای گله و شکایت، دست به اقدام می‌زنید

هرگز از دنیا و آدم‌های آن طلبکار نیستید و به این درک رسیده‌اید که چیزهای خوب ارزش تلاش کردن دارند. پس به جای اینکه مدام گله و شکایت کنید و درباره ناجوانمردی‌ها و بی‌عدالتی‌ها حرف بزنید، سعی

دانشمندان به این نتیجه رسیده‌اند قدرت روحی، در مقایسه با هوش و ذکاوت، عامل موثرتری در رسیدن به موفقیت به حساب می‌آید. کنترل احساسات و نیروی اراده، توانایی بالایی است که ما را به اهدافمان می‌رساند، اما چطور متوجه شویم از نظر روحی انسان قدرتمندی هستیم یا نه؟ در ادامه مقاله با ما همراه باشید تا ۹ نشانه را معرفی کنیم که قدرت روحی بالایی ما را ثابت می‌کند.

## ۱. خود را برای چیزهایی که خارج از کنترل‌تان است نگران نمی‌کنید

افرادی که قدرت روحی بالایی دارند، به این درک رسیده‌اند: «اگر می‌توانم درستش کنم که اصلا جای نگرانی ندارد؛ اگر هم نمی‌توانم باز هم جای نگرانی نیست.» روانشناسان می‌گویند اگر از نظر روحی قدرتمند باشید معمولا در مورد مسائلی که خارج از کنترل‌تان است احساس نگرانی و اضطراب نخواهید کرد. برخی افراد تنها وقتی همه چیز بر وفق مرادشان است احساس امنیت روانی می‌کنند، این در حالی است که خیلی چیزها واقعا از کنترل ما خارج است و تلاش برای کنترل آنها نتیجه‌ای جز نگرانی و اضطراب نخواهد داشت و با این کار انرژی‌تان هدر می‌رود. پس بهتر است انرژی خود را روی چیزهایی بگذارید که توانایی به دست آوردن، بهبود دادن یا تغییر آنها را دارید.

۲. مشکلات پیش رو را بپذیرفته و با آن مواجه می‌شوید  
زندگی هر کسی فراز و نشیب‌های زیادی دارد. حتی گاهی ممکن است با شکست، بیماری و اتفاقات تلخی در مسیر زندگی‌تان مواجه شوید. افرادی که از نظر روحی قدرتمند هستند تمام این چالش‌ها را می‌پذیرند. آنها هر زمان اتفاق تلخ و ناخوشایندی رخ دهد عقب‌نشینی نکرده و اهداف‌شان را رها نمی‌کنند، بلکه با بهره بردن از تمام تجربیات و درس گرفتن از این لحظات، از آنها به نفع خود استفاده می‌کنند. توانایی درس گرفتن و بهره بردن از تمام لحظات نتیجه هوش هیجانی بالای آنهاست؛ خصوصیتی که افرادی که از نظر روحی قدرتمند هستند، از آن برخوردارند و آن را در خود پرورش داده‌اند. همین خصوصیت به آنها اجازه می‌دهد با احساسات منفی خود مواجه شوند.

## ۳. این توانایی در شما وجود دارد که بدون هیچ ترسی به دیگران «نه» بگویید

اگر رئیس‌تان به شما بگوید پایان هفته هم به سرکار