روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

سه شنبه
۲۹ فروردین ۱۴۰۲

Tue.18 Apr 2023
۲۷ رمضان ۱۴۴۳ - سال نهم
شماره ۲۲۱۹
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

## نگاه

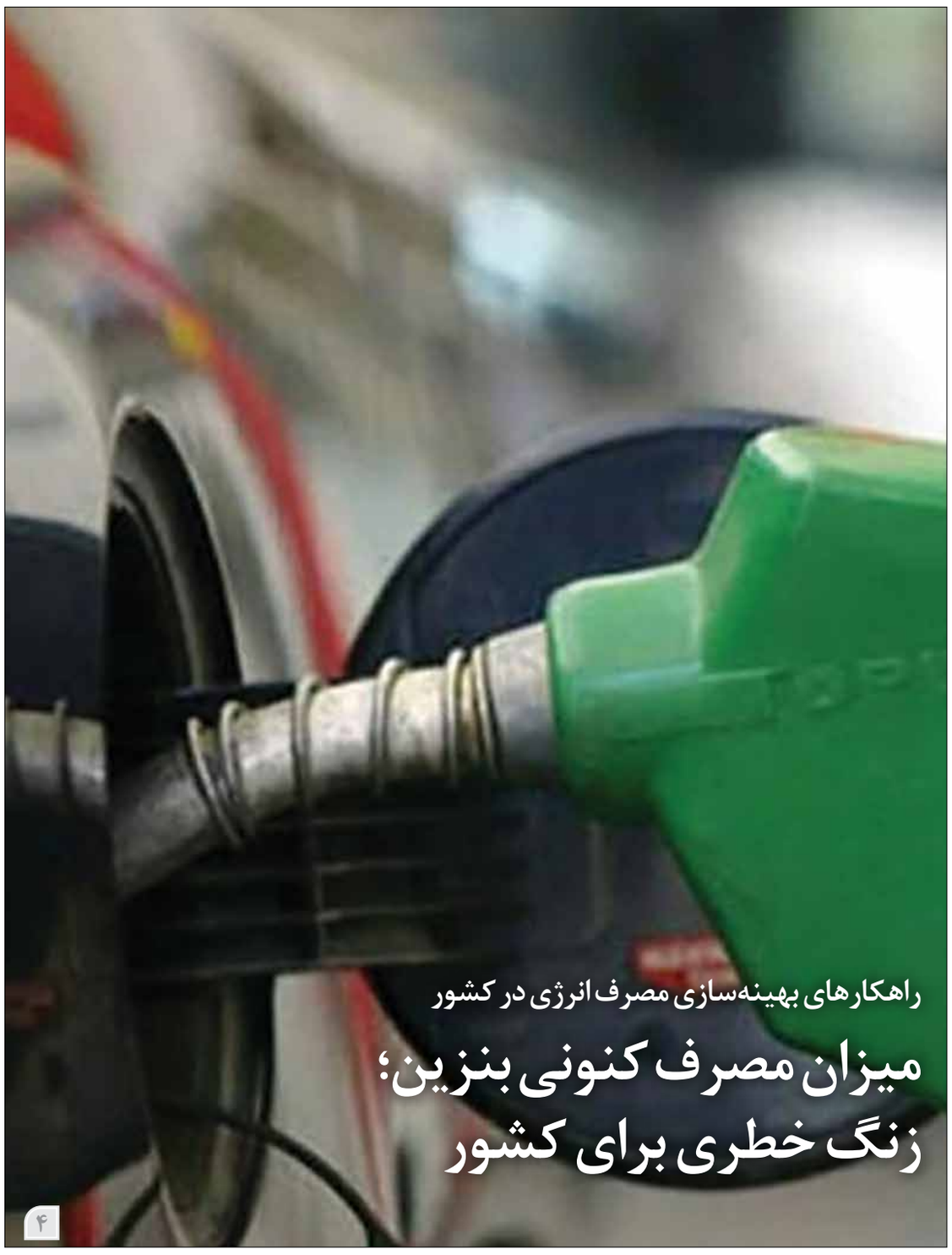
مدارک دانشگاهی در آینده به کار می‌آیند؟

### دنیای متغیر میز کار

بحث‌ها درباره اینکه مدارک دانشگاهی واقعا چقدر در بازار کار به درد می‌خورد، این روزها جدی‌تر شده است. سوال این است که آیا بی‌مدرکی هنوز در بازار کار یک ضعف محسوب می‌شود؟ آیا مدارک دانشگاهی در آینده همچنان به کار خواهند آمد؟ «فوربس» در پاسخ به این پرسش می‌نویسد: می‌دانیم که جهان و شغل‌هایی که در آن یافت می‌شود به شدت در حال تغییر است و پرسش‌های زیادی هم درباره این تغییر مطرح می‌شود. در این جهان، مشاغل در اختیار افرادی قرار می‌گیرد که مهارت‌های مشخصی دارند و تجربیات حضورشان در آن پست و شغل هم در هیچ حالت دیگری محقق نمی‌شود. اینجاست که می توان به دنبال جواب برای یک پرسش اصلی گشت: آیا داشتن مدارک سنتی دانشگاهی در آینده همچنان برای کارفرماها و بنگاه‌ها اهمیت خواهد داشت؟ آیا همه مسیرها برای یافتن کار و شغل به دانشگاه ختم می‌شود؟

واقعیت این است که بسیاری از شرکت‌ها امروزه با چالش جدی برای پر کردن خلأ مهارتی در بین نیروی کار خود مواجه هستند. به بیان ساده‌تر، مهارت‌هایی...

۲



راهکارهای بهینه‌سازی مصرف انرژی در کشور

## میزان مصرف کنونی بنزین؛ زنگ خطری برای کشور

۴

نرخ بیکاری ۱۲ استان در زمستان گذشته دورقمی شد

## ناپایداری بازار کار ایران

فرصت امروز: در جدیدترین گزارش رسمی از وضعیت کار و بیکاری، سهم بخش خدمات در اشتغال‌زایی افزایش یافته و سهم بخش‌های کشاورزی و صنعت کاهش داشته است. این مسئله جدا از اتکای اشتغال به بخش خدمات، به افزایش نگرانی‌ها درباره ناپایداری شرایط بازار کار در اقتصاد ایران دامن زده است. گزارش تازه مرکز آمار ایران از وضعیت بازار کار در زمستان ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که بخش خدمات با سهم بیش از ۵۳ درصدی از اشتغال ایجاد شده، اشتغال‌زاترین بخش اقتصادی است. پس از بخش خدمات نیز بخش صنعت در زمستان سال گذشته با سهم ۳۳,۲ درصدی در جایگاه دوم و کشاورزی با سهم ۱۳ درصدی در جایگاه سوم ایستاده است. براساس آمارها، تعداد شاغلان بخش کشاورزی در زمستان گذشته نسبت به زمستان سال قبل از آن، ۱,۵ درصد کمتر شده است. در زمستان پارسال ۳ میلیون و ۵۸ هزار نفر در بخش کشاورزی کار می‌کردند؛ در حالی که در زمستان ۱۴۰۰، این رقم ۳ میلیون و ۳۶۵ هزار نفر گزارش شده است. بدین ترتیب، ۳۰۷ هزار نفر در سال گذشته از بازار کار کشاورزی خارج شده‌اند.

در بخش صنعت هم تعداد شاغلان در زمستان ۱۴۰۱ به اندازه ۰,۴ درصد کاهش یافته است. در زمستانی که گذشت، ۷ میلیون و ۷۷۵ هزار نفر در بخش صنعت کار می‌کردند که این تعداد در زمستان ۱۴۰۰ بالغ بر ۷ میلیون و ۷۸۲ هزار نفر بوده است؛ یعنی نزدیک به ۷ هزار نفر از بازار اشتغال بخش صنعت خارج شده‌اند. با این حال، نباید از...

۳

چرا برنامه‌ریزی توسعه در ایران به نتیجه نمی‌رسد؟

### نبود مدل توسعه ایرانی

۲

## مدیریت و کسب‌وکار

### کارآفرینان حوزه تکنولوژی چه مهارت‌هایی لازم دارند؟

دنیای تکنولوژی نه تنها برای مشتریان جذابیت بالایی دارد، بلکه حوزه کاری مورد علاقه یک عالمه کارآفرین در سراسر دنیا هم هست. خب اگر کسی را سراغ دارید که دوست نداشته باشد شبیه کسانی مثل استیو جابز یا بیل گیتس شود، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

احتمالا شما هم در کودکی با آرزوی تبدیل شدن به قهرمانان مختلف بزرگ شده‌اید. برخی از این قهرمان‌ها مربوط به دنیای دیزنی بودند؛ همان کارتون‌هایی که بچه‌های این دوره و زمانه را هم شیفته خودش می‌کند. در این میان وقتی آدم بزرگ می‌شود، کم کم قهرمان‌های تازه‌ای پیدا می‌کند. اگر نگاهی به کارآفرینان موفق داشته باشید، همیشه قهرمان‌هایی از نسل‌های کلاسیک کارآفرینان را در فهرست قهرمان‌های آنها مشاهده خواهید کرد. یکی از حوزه‌هایی که این روزها حسابی قهرمان‌ساز شده، دنیای تکنولوژی است؛ چراکه خیلی از...

۸

آیا روش‌های کشاورزی در آینده نزدیک تغییر می‌کنند؟

## به سوی کشاورزی عمودی

فرصت امروز: این روزها که تغییرات اقلیمی، حیات زمین را تهدید کرده و امنیت غذایی را به چالش کشیده است، کشاورزی به عنوان قدیمی‌ترین و سازگارترین صنعت جهان در حال تطبیق با بحران‌های زیست محیطی و آزمودن تکنیک‌های جدید کشت است. همانطور که کشورها به چالش‌های آینده جهان رسیدگی می‌کنند، صنعت کشاورزی نیز به دنبال راهی برای افزایش امنیت غذایی جهان است. از جمله این راه‌ها، کاشت محصول در فضاهای سربسته و محافظت شده است که تاب‌آوری در مقابل بحران‌های زیست محیطی را افزایش می‌دهد. کاشت محصول در مزارع طبقاتی و کشاورزی عمودی هم تکنیک دیگری است که با بروز تغییرات آب و هوایی بیش از پیش با استقبال کشاورزان و فعالان اقتصادی مواجه شده است.

اگرچه کشاورزی عمودی به معنای مدرن آن هم‌اکنون سریعا در حال گسترش است، اما قیمت عجیب و غریب محصولات کشاورزی عمودی، این چالش بزرگ را به وجود می‌آورد که آیا این روش از نظر تجاری دوام می‌آورد؟ هرچند این فناوری بسیار نویدبخش است اما هزینه‌های مالی و مصرف انرژی آن همچنان بسیار بالاست. این بدان معناست که سالادهای برگدار و میوه‌ها و سبزیجات کوچک‌تر مانند گوجه فرنگی و توت فرنگی تقریبا در حال حاضر، سقف آن چیزی است که در مقیاس تجاری در مزارع عمودی تولید می‌شوند. اما دقیقا سقف چیزی که می‌توان در یک مزرعه عمودی پرورش داد کجاست؟ اگر راهی برای غلبه بر مشکلات مالی و مصرف انرژی پیدا کنیم، دنیایی که تمام مواد غذایی‌اش در چنین مزارعی پرورش می‌یابد، چگونه دنیایی است؟ اصلا کشاورزی عمودی چیست و آیا این حرف درست است که روش‌های کشاورزی جهان در آینده‌ای نزدیک تغییر می‌کنند؟ «بی بی سی» در مقاله‌ای به قلم «ویلیام پارک»، تحلیلگر محیط زیست به بررسی این موضوع پرداخته است.

### کشاورزی رو به سوی ترقی

زمانی که شرکت ژاپنی «پاسونا» در سال ۲۰۱۰، مزرعه شهری ۹ طبقه‌ای را افتتاح کرد، نوید آینده‌ای را داد که در آن مواد غذایی در چندقدمی آدم‌ها پرورش یابد. گوجه فرنگی‌ها از اتصالات روشنایی سقف آویزان شده بودند و قارچ‌ها در کشوهایی پنهان زیر نیمکت‌ها رشد می‌کردند. دفتر شرکت بیشتر شبیه موزه کشاورزی بود تا محل کار. درست است که مفهوم مدرن «کشاورزی عمودی» - یعنی پرورش مواد غذایی در سینی‌ها یا لوله‌هایی که روی هم چیده شده‌اند – به دهه ۱۹۹۰ برمی‌گردد، اما می‌توان گفت که کشاورزان قرن‌هاست به دنبال پرورش بیشتر محصولات غذایی در فضایی کمتر و با خاک کمتر هستند. درختان میوه پلکانی (سیب و گلابی) تا یک فوت (۳۰ سانتیمتر) از سطح زمین رشد می‌کنند و از پهلو پخش می‌شوند تا نوارهای نازکی از فضا را در قسمت‌های به اصطلاح باغ پر کنند. تکنیک پلکانی مستلزم تخصص در چوب‌بندی و داربست کشیدن است؛ تکنیکی که شاید به کشت انگور در روم باستان بازگردد.

هیچ تعریف دقیقی از مزرعه عمودی وجود ندارد. این مزارع معمولا از سینی‌های کم‌عمقی تشکیل می‌شوند که در یک ساختمان روی هم قرار می‌گیرند و نور ال‌ای‌دی بر آنها می‌تابد. اکثر مزارع عمودی بدون پنجره هستند و برخی حتی در زیرزمین ساخته می‌شوند. در این قبیل مزارع همه چیز باید تأمین شود؛ آب، مواد مغذی، نور خورشید و احتمالا گرده‌افشان و آفتکش. درست است که گاهی در مزارع عمودی از خاک هم استفاده می‌شود اما در این مزارع بیشتر از سیستم‌های آبکشت یا هواکشت استفاده می‌کنند. در این سیستم‌ها، ریشه‌های گیاه به جای خاک در آب (در روش آبکشت) یا در بخار آب (در روش هواکشت) آکنده از مواد مغذی قرار می‌گیرند. «لورا ویکرز»، گیاه‌شناس و استاد دانشگاه هارپر آدامز بریتانیا می‌گوید: «بازده آب و مواد مغذی در سیستم‌های آبکشت و هواکشت واقعا بالاست؛ زیرا ریشه‌ها می‌توانند مواد مغذی و آب را خیلی سریع‌تر دریافت کنند. هیچ ماده آلی وجود ندارد. هیچ چیز دیگری هم وجود ندارد که گیاه با آن رقابت کند یا آب را از آن بیرون بکشد.» با استفاده از مزارع عمودی می‌توان آب و کود مورد نیاز برای رشد غذا را به میزان زیادی کاهش داد. محیط بسته و کنترل شده مزارع عمودی هم در جلوگیری از ورود آفات کمک می‌کند و احتمالا نیاز به آفتکش‌ها را کاهش می‌دهد.

### امکان کشت در ایستگاه فضایی

کشاورزی عمودی همچنین امکان پرورش محصولات زراعی را در جاهایی فراهم می‌کند که در کشاورزی متعارف ممکن نیست. محض نمونه، فضانوردان در ایستگاه فضایی بین‌المللی مواد غذایی‌شان را در سیستم‌های بدون خاک و زیر نور ال‌ای‌دی پرورش می‌دهند، ازجمله کلم و خردل و کاهو و کلم برگ یا کیل. «ناتالیا فالگان» از دانشگاه کرانفیلد بریتانیا معتقد است که به طور کلی، کوچک بودن زمین مورد نیاز در مزارع عمودی بدان معناست که می‌توان مواد غذایی را در نزدیکی شهرها کشت کرد. زنجیره عرضه و تقاضا کوتاه‌تر می‌شود و بنابراین می‌توان امنیت و کیفیت مواد غذایی را بهبود بخشید؛ زیرا مواد غذایی سریع‌تر به دست ما می‌رسند، مواد مغذی بیشتری حفظ می‌شوند و سموم کمتری مانند میکوتوکسین تولید می‌شود. وانگهی، با علم گیاه‌شناسی پیشرفته می‌توان محصولات غذایی را طوری مهندسی کرد که سالم‌تر و خوشمزه‌تر شوند. یک فراتحلیل در زمینه کشاورزی شهری در محیط‌های مختلف در ۵۳ کشور به این نتیجه رسیده است که کاهو و کلم برگ و کلم بروکلی به طور خاص برای مزارع عمودی مناسب هستند. فراتحلیل (analy-meta sis) پژوهشی است که داده‌های به دست آمده از چندین پژوهش با شواهد مختلف در مورد یک موضوع را یکجا جمع می‌کند و آنها را به عنوان یک مجموعه داده تحلیل و نتیجه‌گیری کلی می‌کند. محصولاتی مانند اسفناج را می‌توان از دانه تا برداشت در ۳۰ روز کشت کرد؛ یعنی یک کشاورز در مزرعه عمودی می‌تواند هر سال ۱۲ برداشت از یک سینی داشته باشد.

سالادها و سبزی‌ها نیازی به گل دادن و بارور شدن ندارند که به آنها، مزیت دیگری در مقایسه با سایر مواد غذایی در کشاورزی عمودی می‌دهد، اما اکثر میوه‌ها و سبزیجات نیاز به گرده‌افشانی دارند و در مزارع عمودی باید با هزینه‌ای بالا به صورت مصنوعی انجام شود. کشاورزان در حال حاضر برای گرده‌افشانی و به حداکثر رساندن میوه‌دهی درختان اغلب به زنبورهای تجاری متکی هستند، چه در فضای باز و چه در محیط بسته. برای مثال، صنعت بادام که ۸۵ درصد آن در دره مرکزی کالیفرنیا مستقر است، به میلیاردها زنبوری وابسته است که هر ساله ده‌ها هزار مایل از فلوریدا برای گرده‌افشانی شکوفه‌های بادام به کالیفرنیا آورده و دوباره به فلوریدا بازگردانده می‌شوند، اما استفاده از زنبورها در محیط بسته مشکل ایجاد می‌کند و نورهای مصنوعی حرکت زنبورها را دشوار می‌نماید.

### کاشت غلات در مزارع عمودی

چشم انسان‌ها مزارع را در محیط‌های بسته اغلب به رنگ بنفش و صورتی نئون می‌بینند؛ چراکه گیاهان وقتی در معرض نور آبی و قرمزند (که البته از دور صورتی یا بنفش به نظر می‌رسند)، بهترین رشد را دارند، اما دید زنبورها با دید ما متفاوت است. آنها نمی‌توانند رنگ قرمز را ببینند، اما می‌توانند طیف فرابنفش را ببینند که انسان نمی‌تواند. گلبرگ‌های گیاهان در فضای باز اشعه فرابنفش منعکس می‌کنند تا به زنبورها کمک کنند به سمت آنها حرکت نمایند. در نتیجه زنبورها در مزارع عمودی که در حال حاضر از اشعه فرابنفش استفاده نمی‌کنند، به مشکل برمی‌خورند. افزودن اشعه فرابنفش، هزینه مزارع عمودی را بالا می‌برد، به ویژه که اشعه فرابنفش در فضای باز کاملا رایگان در اختیار کشاورزان است. زنبورها برای حرکت در زیر نور ال‌ای‌دی جان می‌کنند. به گفته «ویکرز»، سایر محصولات غذایی مانند غلات به وسیله باد گرده‌افشانی می‌شوند که می‌توان با ایجاد آبکشی در مزرعه عمودی، فرآیند گرده‌افشانی را عینا بازسازی کرد. گرچه در برخی مزارع عمودی، کشت غلات را امتحان می‌کنند، هنوز فرآیندی نامعمول و کمیاب است. «ویکرز» می‌گوید: «کشت جو یا گندم که رشدشان ماه‌ها طول می‌کشد، فعلا مقرون به صرفه نیستند.» مانع اصلی در استفاده گسترده از مزارع عمودی، چیزی نیست جز دلیل هزینه بالای کشت غلات؛ غلات به مقادیر زیادی انرژی و زیرساخت نیاز دارند. کاهش مصرف انرژی، چالش مهم مزارع عمودی است، چون در کشاورزی متعارف و گلخانه‌ای، نور خورشید و آب باران رایگان است. این اتکا به انرژی می‌تواند مزارع عمودی را در برابر قیمت‌های متغیر انرژی هم آسیب‌پذیر کند.

در اکثر جاها، برق مورد استفاده در تأمین انرژی مزارع عمودی از سوخت‌های فسیلی به دست می‌آید. استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر، راه حل بدیهی در کاهش این ردپای کربن است. هرچند بعید است که تمامی غلات را در مزارع عمودی پرورش دهیم، اما این شیوه هنوز می‌تواند در برخی شرایط مفید باشد. دانشمندان کشاورزی از چندین دانشگاه آمریکا در سال ۲۰۲۰ مقاله‌ای منتشر کردند با این ادعا که کشاورزی عمودی ممکن است در آینده در برابر اختلالات غیرمنتظره زنجیره عرضه و تقاضا، نقشی مهم ایفا کند. از آنجا که جنگ اوکراین، وابستگی جهان به غلات اروپای شرقی را برجسته کرده و جرقه جست‌وجو برای منابع جایگزین را زده است، کشت غلات در مزارع عمودی می‌تواند ارزش بررسی داشته باشد.

### درختان؛ نمونه مزارع عمودی

«مارک هورلر»، رئیس اداره کشاورزی بریتانیا می‌گوید: «یک درخت همین الان هم نوعی مزرعه عمودی است. درختان آب را با مواد مغذی در آن می‌گیرند و آن را در یک سری از لایه‌ها توزیع می‌کنند که سپس برگ‌ها و میوه‌ها رشد می‌کنند. مثل همیشه طبیعت اولین است.» او با اشاره به آسیب‌پذیری نهال‌های کوچک ادامه می‌دهد: «نرخ شکست در پروژه‌های احیای جنگل و جنگل‌کاری چشمگیر است.» گفتنی است در یک مطالعه، ۸۳ درصد درختان کاشته شده در عرض ۱۰ سال از بین رفتند، اما «هورلر» می‌گوید دلیلی نمی‌بیند که نتوان درختان را در محیط بسته برای مواد غذایی به صورت دائمی پرورش داد. یک باغ میوه عمودی ممکن است کمی با باغات متعارف فرق داشته باشد. به گفته «هورلر»، آنچه شما می‌خواهید یکسری نهال نازک است که به دفعات میوه بدهند، نه درختی که همه میوه‌هایش را یکجا تولید کند. اکثر درختان سیب در حال حاضر از انواع کوچک شد گونه‌های درخت سیب وحشی‌اند. بنابراین کوچک کردن بیشتر درختان دور از ذهن نیست. «ویکرز» نیز موافق است که درختان با کوچک شدن برای کشاورزی عمودی مناسب‌تر می‌شوند، اما می‌افزاید: گونه‌ای که در فضای باز بهترین عملکرد را دارد، لزوما همان گونه‌ای نیست که در یک محیط کنترل شده هم بهترین عملکرد را داشته باشد. بنابراین کوچک کردن یک گونه جاافتاده شاید همیشه کارساز نباشد.

البته اکثر مزایا و محدودیت‌های کشاورزی عمودی که از سوی «ویکرز» و «هورلر» توضیح داده شد درخصوص کشاورزی در کشورهای توسعه‌یافته، آن هم در مقیاس‌های بزرگ است. برخی کشورها شدیدا به کشاورزی معیشتی وابسته‌اند و شاید غیرواقعی باشد که زنجیره تأمین مواد غذایی ضروری آنها با کشاورزی عمودی دگرگون شود. با این حال، اگر مقدار زمین‌هایی که در اشغال کشاورزی صنعتی است با انتقال آنها به مزارع عمودی کاهش یابد، در حرف ممکن است فضایی آزاد شود که بتوان از آن در احیای زیست بوم‌ها استفاده کرد یا در خدمت کشاورزی بازیافتی به کار بست، یا حتی این فضا را به همین کشاورزان خرده‌مالک بازگرداند. به اعتقاد «ویکرز»، هرچند این نوآوری‌ها می‌توانند در آینده جای خود را در روش‌های کشاورزی پایدار بیابند، اما وقتی پای پول به میان می‌آید به سختی بتوان به زودی شاهد تحقق همه این نوآوری‌ها بود. به عنوان نمونه، مزرعه عمودی «پاسونا» که ساختمان بلندمرتبه‌ای را در توکیو در اختیار داشت، دیگر وجود ندارد.

۳۰ درصد منابع غذایی جهان به وسیله آفات از بین می‌رود

## تغییرات اقلیمی علیه کشاورزی

مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی آب اتاق ایران در یک مطالعه با اشاره به اتلاف بیش از ۳۰ درصدی منابع غذایی جهان تحت تاثیر آفات، به بررسی «مدیریت بهینه آفات و بیماری‌های کشاورزی تحت شرایط تغییر اقلیم» پرداخته است. تغییرات اقلیمی در حالی بر بیولوژی، توزیع و شیوع آفات در بسیاری از محصولات، مزارع و مراتع تأثیر می‌گذارد که بیش از ۳۰ درصد منابع غذایی دنیا توسط آفات از بین می‌رود و هم‌اکنون کاهش خسارت آفات برای حفظ امنیت غذایی جهان، کاهش مصرف نهاده‌ها و کاهش گازهای گلخانه‌ای از هر زمان دیگری مهمتر شده است. برای همین و در جهت ارتقای دانش فعالان بخش کشاورزی در زمینه اثرات مخرب تغییرات اقلیمی بر تولیدات بخش کشاورزی و همچنین پایش تحولات و رویدادهای ملی، بین‌المللی و منطقه‌ای کشاورزی، این گزارش به بررسی جنبه‌های مختلف مدیریت بهینه آفات و بیماری‌های کشاورزی تحت شرایط تغییر اقلیم پرداخته است.

مدیریت هوشمند اقلیمی آفات، یک رویکرد فرامنطقه‌ای و جهانی است که هدف آن، کاهش خسارت در بخش کشاورزی، کمک به اکوسیستم‌های طبیعی، کاهش گازهای گلخانه‌ای به ازای هر واحد تولید محصولات غذایی و تقویت انعطاف‌پذیری سیستم‌های کشاورزی در مواجهه با تغییرات آب و هوایی است. بنا بر اهمیت این موضوع در این گزارش مشخص شده است که از طریق اجرای مدیریت هوشمند آفات و بیماری‌ها، تولید محصول، سیاست‌های توسعه‌ای، تحقیقات و... در هماهنگی با یکدیگر در جهت ایجاد سیستم‌هایی کارآمدتر و انعطاف‌پذیرتر در تولید مواد غذایی عمل می‌کنند.

فائو پیش‌بینی کرده است که تولید جهانی غذا به دلیل نیازهای جمعیت رو به رشد جهان و تغییر رژیم غذایی، نیازمند رشد ۶۰ درصدی است. البته تغییرات اقلیمی پیشتر نیز بر کشاورزی تاثیر گذاشته است، مانند اثرات آن بر بیولوژی، پراکنش و پتانسیل شیوع آفات در تمامی مزارع و منابع طبیعی. به موازات و همزمان با این موضوع، کشاورزی نیز یک محرک مهم در تغییرات اقلیمی است؛ چراکه دومین تولیدکننده گازهای گلخانه‌ای در دنیاست. کاهش تأثیر آفات بر امنیت غذایی جهان، کاهش استفاده از آفتکش‌ها و کاهش تولید گازهای گلخانه‌ای به ازای تولید هر واحد مواد غذایی، بیش از هر زمان دیگری اهمیت دارد. این امر مستلزم اجرای فوری استراتژی‌های سازگاری در مزارع و مراتع جهت کاهش آسیب‌پذیری کشاورزان به صورت انفرادی و کاهش خسارت به کل اقتصاد کشاورزی نسبت به اثرات مخرب تغییرات آب و هوایی است و همچنان نیازمند تلاش‌هایی برای کاهش تغییرات اقلیمی جهانی است تا تولید مواد غذایی و معیشت در جهان حفظ گردد. در همین زمینه، رویکردهای CSPM به دنبال حمایت از کشاورزان، کارکنان ترویج، محققان و ذی‌نفعان بخش خصوصی و دولتی برای هماهنگ عمل نمودن و جهتگیری مجدد مدیریت آفات و توسعه یک محیط مناسب برای مدیریت تهدیدات آفاتی است که در حال تغییر و تکامل بر اثر تغییر اقلیم هستند. پیش‌بینی شده است که این رویکرد می‌تواند سیاستگذاران را در توجه به CSPM به عنوان راهکاری برای دستیابی به تعهدات‌شان در توافقنامه پاریس حمایت و یاری نماید.

## نگـــــاه

مدارک دانشگاهی در آینده به کار می‌آیند؟

### دنیای متغیر میز کار

بحث‌ها درباره اینکه مدارک دانشگاهی واقعا چقدر در بازار کار به درد می‌خورد، این روزها جدی‌تر شـــده است. سوال این اســـت که آیا بی‌مدرکی هنوز در بـــازار کار یک ضعف محسوب می‌شود؟ آیا مدارک دانشگاهی در آینده همچنان به کار خواهند آمد؟ «فوربس» در پاســـخ به این پرســـش می‌نویســـد: می‌دانیم که جهان و شغل‌هایی که در آن یافت می‌شـــود به شدت در حال تغییر است و پرسش‌های زیادی هم درباره این تغییر مطرح می‌شـــود. در این جهان، مشاغل در اختیـــار افرادی قرار می‌گیرد که مهارت‌های مشـــخصی دارند و تجربیات حضورشـــان در آن پســـت و شغل هم در هیچ حالت دیگری محقق نمی‌شود. اینجاست که می توان به دنبال جواب برای یک پرســـش اصلی گشت: آیا داشتن مدارک سنتی دانشگاهی در آینده همچنان برای کارفرماها و بنگاه‌ها اهمیت خواهد داشـــت؟ آیا همه مســـیرها برای یافتن کار و شغل به دانشگاه ختم می‌شود؟

واقعیت این اســـت که بســـیاری از شـــرکت‌ها امروزه با چالش جدی بـــرای پر کردن خلأ مهارتـــی در بین نیروی کار خود مواجه هســـتند. به بیان ســـاده‌تر، مهارت‌هایی که آنها می‌خواهند، در نیروی کاری که دم دست‌شـــان اســـت پیدا نمی‌شود. این شرایط ناشی از عوامل مختلفی از جمله تغییر دیدگاه‌ها نســـبت به کار و حرفه، تغییرات جمعیتی و مخلوط شـــدن فضای حقیقی و مجـــازی در حوزه کار طی سال‌های اخیر اســـت. در بسیاری از بخش‌ها شاهد هستیم کـــه کارفرماهای بزرگ مثل شـــرکت آی‌بی‌ام و اکســـنچر تصمیم گرفته‌اند پیش‌شـــرط وجود مدارک دانشگاهی برای استخدام نیروی کار را حذف کنند.

آیـــا این آغاز ترندی اســـت که به تدریج به محو شـــدن مـــدارک دانشـــگاهی از عرصه اشـــتغال در آینـــده نزدیک خواهـــد انجامید؟ یا اینکه فقط واکنشـــی کوتـــاه مدت و موقتی به تغییرات زلزله‌واری است که پس از شیوع پاندمی کووید-۱۹ و رواج دورکاری و همچنین بروز بحران مهارتی در حوزه کار و اشـــتغال رخ داده است؟ براساس نتایج یک تحقیق که اخیرا توسط وب‌سایت یادگیری تخصصی آنلاین کورسرا انجام شـــده است، کمتر از نیمی از فارغ‌التحصیلان انگلیســـی بعد از ورود به بازار کار از مهارت‌های دانشگاهی و رشته خاص خود اســـتفاده می‌کنند. «جف ماگیونکالدا»، مدیرعامل کورســـرا بر این باور اســـت که چالش‌های پیش روی آموزش عالی از هر منطقه به منطقه دیگر فرق می‌کند و نمی‌تـــوان آنها را تعمیم داد. مثلا در ایالات متحده آمریکا و اکثر کشـــورهای غربی، جمعیت در حال مسن شدن است و روش‌های ســـنتی تامین هزینه تحصیـــل - مثل وام‌های دانشـــجویی دولتی - به خاطر بروز بحران یا رکود اقتصادی دیگر وجود ندارند.

اما از آن ســـو، در مناطقی مثـــل هند، مالزی و قاره آفریقا که جمعیت کشورها بسیار جوان‌تر است، مشاهده می‌کنیم که در زیرســـاخت‌های تحصیلی در نهایت راهی برای مقابله با چالش‌های تامین هزینه تحصیل پیدا می‌شـــود و پاســـخ درخور به نیاز فزاینده به تحصیل داده می‌شـــود. در واقع، در هر دو ســـوی این طیف، افرادی با پتانسیل بالا برای ورود به بازار کار وجود دارند و بســـیاری از پست‌ها و شغل‌ها هم به تحصیلات و آموزش عملی مناسب نیازمند هستند. بنابراین منطقی اســـت که راه‌های آلترناتیو و جایگزین برای کســـب مهارت و رفع نیاز در حوزه اشـــتغال هم وجود داشته باشد. بـــه گفته «جف ماگیونکالدا»، این ایده که «مدرک ســـنتی دانشـــگاهی، تنها نقطه‌ای اســـت که از طریـــق آن می‌توان مهارت و تخصص پیدا کرد» دارد به دست فراموشی سپرده می‌شـــود و به همین جهت، فرصت‌های بیشتری پیش روی افراد قرار خواهد گرفت. گام اول در این مسیر این بوده است که صاحبان کسب و کار متوجه شوند کارکنان بدون مدرک دانشـــگاهی لزوما بدتر از کارکنان مدرک‌دار کار نمی‌کنند. اخیرا «راوی کومار»، مدیرعامل شرکت اینفوسیس در همین راستا اعلام کرد که شرکتش تمرکز روی مدرک دانشگاهی برای جذب نیروی کار را کنار گذاشته است و به جایش افراد متقاضی باید مهارت و توانایـــی خود را در حوزه خاصی که مورد نظر شرکت اینفوسیس است به نمایش بگذارند.

بحران مهارتی امروزی، نقش بزرگی در شـــکل‌گیری این تغییرات داشته است. تکنولوژی‌هایی مثل هوش مصنوعی، یادگیـــری ماشـــینی، اینترنـــت اشـــیا و بلاک‌چین همگی پتانســـیل آن را دارند که در هر صنعـــت و بازاری، انقلاب ایجاد کنند. در چنین جهانی، اگر شـــرکتی به نیروی کاری بربخورد که مهارت لازم برای کار تخصصی را دارد، بســـیار بعید اســـت که به خاطر نداشـــتن مدرک سنتی دانشگاهی از جذب او صـــرف نظر کند. بنابراین در چنین شـــرایطی، مهـــارت و تجربه بالاترین امتیـــاز را در جذب نیروی کار به خود اختصاص می‌دهند.

این شـــرایط در واقع باعث خواهد شـــد تـــا اهمیت مدرک سنتی دانشگاهی کاهش پیدا کند، اما شک و تردیدی نیست که هنوز هم رفتن به دانشـــگاه، مزایـــای خاص خود را دارد. به عبارت بهتر، بازار کار هنوز آنقدر مدرن نشـــده اســـت که به کل از مدارک دانشـــگاهی در جذب نیروی کار صرف نظر نماید. از ســـوی دیگر، بســـیاری از جوانان هم غیر از مســـیر دانشگاه و تحصیل دانشگاهی، راه دیگری به سوی بازار کار و ورود به حرفه موردنظرشـــان نمی‌بینند. دانشگاه علاوه بر آن مدرک تخصصی، راه‌های زیادی برای شبکه‌سازی و ارتباط با متخصصان رشته دانشگاهی در اختیار آنها می‌گذارد و بنابراین صرف نظر کردن از آن و بی‌خیال شـــدن تحصیل دانشگاهی چندان منطقی به نظر نمی‌رســـد. از سوی دیگر، تحولاتی که در زمینه آموزش مجازی رخ داده است هنوز راه زیادی برای پیشرفت دارد و بنابراین به نظر نمی‌رسد که موضوع دانشگاه رفتن و دریافت مدرک دانشـــگاهی به این زودی‌ها از عرصه اشـــتغال و بازار کار حذف شـــود. به نظر می‌رسد که تحولات اخیر فقط گام‌های اولیه در آغاز یک ترند است.

از ســـوی دیگر، رابطه انســـان با هوش مصنوعی بیش از پیش پیچیده شده و همین مسئله به نگرانی‌ها درباره امنیت شغلی دامن زده اســـت. البته نگرانی‌ها در این زمینه کاملا طبیعی اســـت و ظهور ربات‌های چـــت نظیر چت جی پی تـــی (ChatGBT) می‌تواند به حـــذف و اضافه در دنیای مشـــاغل بینجامد. بیشـــترین نگرانی در مورد این ربات‌ها برای کارگرانی است که تصور می‌کنند با حضور آنها، عرصه برای‌شـــان تنگ خواهد شـــد. به نظر می‌رسد تصویر آینده با حضور ربات‌های چت، تصویری پیچیده و عجیب اســـت. هرچند ابعاد مختلف آن هنوز مشـــخص نیســـت و هر روز در حال تغییر اســـت، اما یک مـــورد را می‌توان با قاطعیت گفت و آن اینکه آینده بدون هوش مصنوعی ناممکن است. بنابراین تغییر و دگرگونی بازار کار در آینده‌ای نزدیک کاملا اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد.

چرا برنامه‌ریزی توسعه در ایران به نتیجه نمی‌رسد؟

# نبود مدل توسعه ایرانی

**ایمان ولی‌پور**
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

برنامه ششم توســـعه را می‌توان آینه تمام‌نمایی از وضعیت برنامه‌ریزی و سیاســـتگذاری در اقتصاد ایران دانست. رشد سالانه ۸درصدی در سایه سرمایه‌گذاری سالانه ۸۰۰ هزار میلیارد تومانی، در کنار ایجاد سالانه ۷۸۰ هزار شغل و رساندن نرخ بیکاری به ۸,۵ درصد و تورم سالانه ۷,۹ درصد از جمله اعداد و ارقام برنامه ششم توسعه است؛ برنامه‌ای که برای یک سال دیگر تمدید شد و البته برای دوره چهار ساله ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۰ و در هوای پســـابرجام و به امید رسیدن به رشد و رونق اقتصادی و ورود سرمایه‌گذار خارجی تدوین شـــد، اما خروج آمریکا از برجام در سال ۱۳۹۷ و آغاز دور جدیدی از تحریم‌های ســـختگیرانه علیه اقتصاد ایران باعث شد تا فضای برنامه ششم توسعه عملا با اقتصاد تحریمی امروز ایران هیچ نسبتی نداشته باشد.

نگاهی انتقادی به برنامه‌ریزی توسعه در چند دهه گذشته نشان می‌دهد که توســـعه به امری ناممکن و دســـت‌نیافتنی در تاریخ معاصر ایران بدل شـــده است. با وجود چندین و چند برنامه توسعه در قبل و بعد از انقلاب اما در حال حاضر تمامی شاخص‌های توسعه به هیچ وجه وضعیت خوب و مطلوبی ندارند؛ به طوری که اقتصاد ایران در سایه تداوم تحریم‌ها همچنان به روند کوچک شـــدن خود ادامه می‌دهد و صندوق بین‌المللی پول رشد اقتصادی ۲ درصد را برای ســـال ۱۴۰۲ پیش‌بینی کرده است، سطح تورم همچنان بالای ۴۰ درصد اســـت و جالب آنکه شـــاخص تورم ماهانه نیز در سال گذشته دورقمی شـــدن را تجربه کرد، سرمایه‌گذاری خارجی در حال آب رفتن است، رشد فزاینده نقدینگی در سایه کسری بودجه دولت کماکان ادامه دارد و... اگرچه توســـعه‌یافتگی، آرمان و رویای همه جوامع در طول تاریخ بوده و هر کدام از کشـــورها سبک و سیاق متفاوتی را برای رسیدن به توسعه دنبال کرده‌اند، اما سهم ایران در این میان، تنها انقطاع و شکست بوده است. چرا توسعه ایرانی ممکن و میسر نمی‌شود؟

### الگوی توسعه، دانش توسعه است

بحث برنامه‌ریزی توســـعه که پیش می‌آید، «کمـــال اطهاری» از اولین نام‌هایی است که مطرح می‌شود. این پژوهشگر اقتصاد سیاسی سال‌هاست که از حلقه مفقوده توسعه ایرانی سخن می‌گوید و معتقد است که دولت‌ها در ایران عمدتا «دولتِ بنا» هستند تا «دولتِ توسعه‌گرا» و بیشتر برای خود پروژه تعریف می‌کنند تا برنامه. با وجود اینکه بارها در این سال‌ها درباره این سوال که «چرا سیکل توسعه‌نیافتگی ایران مدام تکرار می‌شود؟» صحبت و مطالعه شـــده است، اما این ســـیکل تاریخی همچنان تکرار می‌شود. به نظر می‌رسد دور باطل توسعه‌نیافتگی در ایران عمدتا به دلیل نبود الگوی توسعه‌ای است که باعث نهادسازی ناقص و از هم گسیخته شده و از آنجا که جامعه ایران به تعبیر «محمدعلی همایون کاتوزیان»، عمدتا «جامعه کوتاه‌مدت» است، این تجربه تاریخی به نسل‌های بعد منتقل نمی‌شود.

ایران همچون اغلب جوامع انســـانی در مســـیر رسیدن به توسعه دچار شکست شده و شاید برخلاف بســـیاری از کشورها، ریشه‌های عمده این عقب‌ماندگی به تاریخ می‌رســـد. مثلا برهه زمانی ۱۳۲۰ تا ۱۳۵۷، نقطه عطفی در تاریخ معاصر و یک فرصت طلایی برای حرکت به سمت رشد و توسعه اقتصادی پایدار بود. در این سال‌ها، شاخص رشد اقتصادی ایران در کمتر از دو دهه ۳۸۹ درصد افزایش یافت و تولید ناخالص ملی براســـاس قیمت‌های ثابت سال ۱۹۴۷ میلادی، از ۴,۱۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۶۰ به ۵۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۷۷ ارتقا یافت. با این حال، رشد اقتصادی کوتاه‌مدتی که در سایه درآمدهای سرشار نفتی و کمک‌های خارجی فراهم شـــده بود، به نفع توسعه اقتصادی طولانی‌مدت به کار گرفته نشد و ایران نتوانست در این بزنگاه تاریخی به توسعه دست یابد. همین امر باعث شده تا اندیشمندان در قالب نظریات گوناگون به دلایل شکست ایران در فرآیند توســـعه اقتصادی و دلایل عمده این دور باطل توســـعه‌نیافتگی بپردازند. «کمال اطهاری» در این باره می‌گوید: «الگوی توســـعه ابتدا دانش توسعه است. «جرالد میرر»، اقتصاددان توسعه می‌گوید کمیاب‌ترین عامل توسعه دانش اســـت و واقعیت این است که هرچه می‌گذرد این عامل کمیاب در حوزه سیاســـی ما کمیاب‌تر می‌شود. مشکل برنامه عمرانی زمان شاه این بود که یکسری فعالیت‌های بزرگ انجام شد و مبانی قطب‌های صنعتی را در اراک، تبریز و اهواز شکل داد، اما این صنایع با صنایع متوسط و کوچک رابطه برقرار نکرد. باید قبل از ساخت هر صنعتی به مسئله آمایش سرزمین توجه می‌شد، اما وضعیت چنین نبود.»

### از دولت بنا تا دولت توسعه‌گرا

این پژوهشـــگر اقتصاد توســـعه به غیبت الگوی توسعه اشاره می‌کند و می‌افزاید: «الگوی کامل برنامه‌ریزی توســـعه در ایران انجام نشده و دانش مفقود شده است. الگوی توسعه کامل، توسعه پایدار است؛ یعنی شما باید محیط‌زیســـت را دریابید، مشـــارکت، رفاه و عدالت را باید داشته باشید و رشـــد اقتصادی را با اینها توأم کنید. پیکربندی اینها مهم است. اصول آن در کشورهای مختلف به‌خصوص در کشورهای با شرایط تاریخی مشخص و هم‌تراز است، اما پیکربندی و ترکیب آن فرق می‌کند. الگوی توسعه این پیکربندی را سامان می‌دهد و خلاقیت در اینجاست.»

او در گفت‌وگو بـــا «آینده‌نگر»، دولت در ایران را «دولتِ بنا» می‌داند و با اشـــاره به جایگزینی پروژه به جای برنامه ادامه می‌دهد: «الگوی توسعه شبیه مدل یک ماشین می‌ماند؛ باید همه اجزا با هم ارتباط داشته باشند و یک سیستم را تشکیل دهند، اما پروژه یعنی اینکه شما یکسری قطعات را برای ماشین تولید می‌کنید، بدون آنکه مدل داشته باشید و حتی ندانید که این قطعات در کجا استفاده خواهد شد. الگو یعنی تمام این کارها براساس یک مدل صورت بگیـــرد. در ایران به‌مرور تمام اینها از بین رفته اســـت. چند تا پروژه اجرا می‌شود، مثلا سد ساخته می‌شود، اما اینها بنایی است، پروژه‌هایی است که سر و ته ندارد و به هیچ الگوی توسعه‌ای وابسته نیست. من معتقدم دولت در ایران «دولتِ بنا» است. مثلا در خوزستان، پروژه‌های بزرگ از همه جا بیشتر است، اما خیلی از شهرک‌های صنعتی مدت‌هاست که تعطیل است و این مربوط به قبل از شیوع کرونا و تحریم‌هاست، چرا؟ به این دلیل که شما نمی‌توانید هیچ صنعتی را بدون آنکه صادرات داشته باشـــد، زنده نگه دارید. این نکته را «مارکس» به طبقه کارگر فرانســـه در قرن نوزدهم می‌گفت، اینکه پیش از جهانی‌شدن، تولید صنعتی باید صادر شود. فرقی هم نمی‌کند دولت چپ باشد یا راست؛ تولید باید صادر شود. توسعه یک امر وابسته به مسیر است. تفکر برنامه‌ریزی و تفکر مهندسی، تفکر اجتماعی و اقتصادی با هم بر توسعه حاکم است، اما متأسفانه اصلا الگوی توسعه در کشـــور وجود ندارد، برنامه توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی وجود ندارد. شاید بپرسید چرا؟ برای اینکه پیکربندی این برنامه‌ریزی خیلی مهم است. این پیکربندی در اروپا به صورت آزمون و خطا ۳۰۰ ســـال طول کشید. همدیگر را کشتند، چند تا جنگ کردند، کارشان به جنگ جهانی کشید و بالاخره فهمیدند که برای توسعه چه کار باید کنند.»

### فرصت سوخته توسعه اقتصادی

«محسن رنانی» اســـتاد اقتصاد دانشگاه اصفهان نیز در پژوهشی با عنوان «نهادها و رشد اقتصادی؛ تحلیلی بنیادین از موانع نهادی تداوم رشد اقتصادی ایران در عصر پهلوی دوم» به ریشـــه‌های شکست توسعه در این بازه زمانی پرداخته و می‌نویســـد: یکی از الگوهای نظری برای فهم ریشه‌های تاریخی توسعه‌نیافتگی، نظریه نهادگرایان جدید درباره بهبود کیفیت نهادی است که بر سرچشمه‌های بنیادین رشد اقتصادی تاکید دارد. براساس این نظریه، جوامع دارای نهادهای فراگیر با ایجاد فرآیند تخریب خلاق و توزیع رانت مولد با حرکت به سوی چرخه‌های تکاملی، رشد و توسعه اقتصادی پایدار را تجربه خواهند کرد، اما جوامع دارای نهادهای بهره‌کش به دلیل ســـیطره مناسبات رانتی با حرکت به سوی چرخه‌های شوم در بلندمدت دچار عقب‌افتادگی می‌شوند. در زمان پهلوی دوم، ایران با وجود تجربه کوتاه‌مدت از رشد اقتصادی به جای حرکت به سوی چرخه‌های تکاملی به سوی چرخه‌های شوم حرکت کرد.

یافته‌های این مطالعه نشـــان می‌دهد، با وجود تجربه رشـــد اقتصادی کوتاه‌مدتی که در ســـایه نهادهای بهره‌کش میســـر شد، به دلیل عواملی نظیر نزاع بر سر قدرت، سیطره روابط شخصی بر امور، توزیع نامولد رانت و... فرآیند تخریب خلاق در بازار سیاســـی و اقتصادی شـــکل نگرفت تا با وجـــود وفور منابع درآمدی و کمک‌های خارجی، ایران نتواند به رشـــد و توسعه اقتصادی خود ادامه دهد. همچنین با وجود شکل‌گیری سازمان‌ها و نهادهای مستقلی نظیر سازمان برنامه، دخالت بی‌ضابطه اطرافیان شاه در امور نهادها، از اثربخشی این سازمان‌ها در اقتصاد کم کرد. سازمان برنامه که در آغاز با مدیریت «ابوالحسن ابتهاج»، نقش مستقلی در اقتصاد داشت، به دلیل تعارض در اهداف و مدیریت مدنظر شاه نتوانست به کار خود ادامه دهد و پس از بنیانگذار خود، مسیر دیگری را پیمود. این تعارض به استعفای بنیانگذار سازمان و کاهش اثربخشی این سازمان بر توسعه اقتصادی منجر شد. نگاه «ابتهاج» نســـبت به برنامه‌ریزی غیرسوسیالیستی، اما نگاه شاه شبه سوسیالیستی بود. «ابتهاج» باور داشت برای شکستن چرخه شوم فقر و رکود، درجه‌ای از برنامه‌ریزی ملی برای افزایش ســـرمایه‌گذاری ضروری اســـت و وظیفه دولت برنامه‌ریزی است، اما شـــاه باور داشت که دولت و سرمایه‌داری دولتی در بسیاری زمینه‌ها، کلید رشد اقتصادی است.

نگاهی به جمع‌آوری کارت‌های مخصوص جایگاه‌دارها

# سهمیه‌بندی بنزین تغییر نمی‌کند

آنطور کـــه دولتمردان می‌گوینـــد، خبری از افزایـــش قیمت و تغییر ســـهمیه‌بندی بنزین نیســـت. از ابتدای هفته جاری، طـــرح جمع‌آوری کارت‌های سوخت آزاد جایگاه‌داران در شهر تهران آغاز شد تا براساس این طرح، حدود ۷۰ درصد کارت‌های آزاد جمع‌آوری شـــود و به جای وجود کارت آزاد بـــه‌ازای هر نازل در جایگاه‌ها، به‌ازای هر ســـکو، کارت آزاد در جایگاه‌ها وجود داشته باشد. این طرح که با هدف ترغیب مردم به استفاده بیشـــتر از کارت سوخت شخصی برای ســـوخت‌گیری با نرخ آزاد بنزین (بنزین ۳ هزار تومانی) به اجرا درآمده و پیشتر نیز در دیگر استان‌ها اجرایی شـــده بود، حالا در روزهای اولیه اجرا، مردم را در پایتخت با چالش‌هایی مواجه کرده اســـت. در حالی که قرار بود شـــاهد کاهش تعداد کارت‌های سوخت آزاد جایگاه‌ها باشیم، برخی جایگاه‌های عرضه سوخت می‌گویند که هیچ کارت آزادی در اختیار ندارند و مردمی که بنا به هر دلیلی کارت شخصی به همراه ندارند، امکان ســـوخت‌گیری در چنین جایگاه‌هایی را نخواهند داشت.

در همین زمینه، «تســـنیم» در یک گزارش میدانی می‌نویسد: پس از ارائـــه گزارش‌هایی مبنی بر عدم وجـــود کارت آزاد در برخی جایگاه‌های عرضه سوخت، خبرنگار ما بازدیدی میدانی از تعدادی از جایگاه‌های عرضه سوخت در گستره شـــهر تهران داشت و این بازدید میدانی، نتایج جالبی به‌همراه داشـــت. برخی جایگاه‌های عرضه سوخت که اغلب جایگاه‌هایی بـــزرگ و با تعداد بالای مراجعه مردمی هســـتند، در مراجعه خبرنگار ما به‌عنوان فردی که کارت سوخت شخصی به‌همراه ندارد و نیازمند استفاده از کارت آزاد جایگاه اســـت، اعلام کردند که هیچ کارت سوخت آزادی در جایگاه وجود ندارد. در این جایگاه‌ها، مردمی که به هر دلیلی کارت سوخت شـــخصی به‌همراه نداشتند، دچار سردرگمی شدند و در نهایت مجبور به تـــرک جایگاه و رفتن به جایگاهی دیگر به‌امید دسترســـی به کارت آزاد جایگاه‌دار برای دریافت بنزین گشتند. متصدیان این قبیل جایگاه‌ها مدعی شـــدند که تمامی کارت‌های آزاد آنها توسط بازرسان شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی جمع‌آوری شده و هنوز کارت آزاد جدیدی که قرار بود به‌ازای هر سکو در اختیار جایگاه‌ها باشد، به آنها تحویل نشده است.

البته جایگاه‌هایی هم هســـتند که به‌ازای هر ســـکو یک کارت آزاد در اختیار داشتند و بدون مشـــکل، این کارت‌ها را در اختیار متقاضیان قرار می‌دانند. بین جایگاه‌هایی که مورد مراجعه قرار گرفتند، برخی جایگاه‌ها هم بودند که در وهله اول عنوان می‌کردند کارت آزادی در اختیار ندارند، اما وقتی با خواهش و درخواست مکرر برخی متقاضیان درخصوص اینکه نیاز به بنزین دارند و کارت شخصی به‌همراه ندارند مواجه می‌شدند، کارتی در اختیار آنها قرار می‌دادند.

با انجام این گزارش میدانی، دو نکته و احتمال به نظر می‌رســـد؛ نکته نخســـت اینکه جمع‌آوری کارت‌های آزاد جایـــگاه‌داران به‌صورت منظم صورت نگرفته و در برخی جایگاه‌ها، هیچ کارت آزادی برای سوخت‌گیری وجود ندارد؛ در صورت صحت این احتمال، شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی موظف است اســـامی و آدرس جایگاه‌هایی را که کارت سوخت آزاد دارند، طی اطلاعیه‌ای به مردم اعلام کند تا کســـانی که کارت ســـوخت شخصی ندارند، در مراجعه به جایگاه‌های عرضه دچار سردرگمی نشوند. نکته دوم اینکه این احتمال وجود دارد که تمامی جایگاه‌های عرضه، کارت آزاد در اختیار داشـــته باشـــند، اما اینکه کارتی در اختیار متقاضیان قرار نمی‌دهند ناشـــی از تخلف جایگاه‌دار است. در صحت‌سنجی این احتمال، همیـــن بس که برخی کارگران جایگاه‌های عرضه، از تصور افزایش قیمت بنزین در روزهای آتی صحبت می‌کردند، اما در شرایطی که هیچ تصمیمی مبنی بر افزایش نرخ بنزین در دولت وجود ندارد، ممکن اســـت این تصور اشـــتباه موجب شده باشد که برخی جایگاه‌داران با تخلف آشکار، به‌دنبال حفظ سهمیه موجود بنزین ۳ هزار تومانی در کارت‌های آزاد خود باشند؛ در صـــورت صحت این احتمال، ورود نهادهای نظارتی و بازرســـی به این تخلف، ضروری است.

آنچه مشخص است، برخی جایگاه‌های عرضه سوخت در نقاط مختلف شهر تهران، در پی اجرای طرح جمع‌آوری و کاهش تعداد کارت‌های آزاد جایگاه‌ها، در مراجعات مردمی که هنوز منتظر صدور کارت‌های ســـوخت المثنای خود هســـتند و یا کارت سوخت شخصی خود را به‌همراه ندارند، از ارائه کارت آزاد خودداری می‌کنند و حل این مســـئله که چالشی برای مردم ایجاد کرده، نیازمند ورود عاجل مسئولان امر در شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی و صنف جایگاه‌داران سوخت کشور است.

در مجموع با توجه به شـــرایط اقتصاد ایران، بســـیاری از کارشناسان، افزایش قیمت بنزین را راه حل مناسب و درستی برای آزادسازی قیمت‌ها نمی‌داننـــد؛ زیرا هزینه‌های اجتماعی داشـــته و تبعات حاصل از آن، تمام ابعاد اقتصادی و اجتماعی جامعه را دربر می‌گیرد. کنترل تقاضا نیز یکی از راهکارهایی است که روی میز مسئولان امر قرار گرفته است. اگرچه هدف از جمع‌آوری کارت ســـوخت جایگاه‌ها، ساماندهی نظام توزیع اعلام شده است، اما نمی‌توان تاثیر آن بر تقاضای شخصی را نادیده گرفت که بخش عمده‌ای از مصرف را تشکیل می‌دهد. مصرف سوخت نامتعارف و همچنین فراهم نبودن شرایط آزادسازی قیمت‌ها باعث شده تا سیاستگذار با تعریف طرح‌های مختلف به‌صورت غیرمســـتقیم به دنبال اصلاح مصرف باشد. از آنجا که افزایش قیمت بنزین، منع قانونی دارد، به جرأت می‌توان گفت که هیچ خبری از افزایش قیمت و یا تغییر سهمیه‌بندی بنزین در کار نیست. از ســـوی دیگر، هرچند این قبیل اقدامات شـــاید بتواند بخش کوچکی از مصرف سوخت را مدیریت نماید، اما به دلیل شرایط پیچیده کنونی به نظر نمی‌رسد چندان اثری بر الگوی مصرف جامعه برجای بگذارد.

نرخ بیکاری ۱۲ استان در زمستان گذشته دورقمی شد

# ناپایداری بازار کار ایران

فرصت امروز: در جدیدترین گزارش رسمی از وضعیت کار و بیکاری، سهم بخش خدمات در اشتغال‌زایی افزایش یافته و سهم بخش‌های کشاورزی و صنعت کاهش داشته است. این مسئله جدا از اتکای اشتغال به بخش خدمات، به افزایش نگرانی‌ها درباره ناپایداری شرایط بازار کار در اقتصاد ایران دامن زده است. گزارش تازه مرکز آمار ایران از وضعیت بازار کار در زمستان ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که بخش خدمات با سهم بیش از ۵۳ درصدی از اشتغال ایجاد شده، اشتغال‌زاترین بخش اقتصادی است. پس از بخش خدمات نیز بخش صنعت در زمستان سال گذشته با سهم ۳۳,۲ درصدی در جایگاه دوم و کشاورزی با سهم ۱۳ درصدی در جایگاه سوم ایستاده است. براساس آمارها، تعداد شاغلان بخش کشاورزی در زمستان گذشته نسبت به زمستان سال قبل از آن، ۱,۵ درصد کمتر شده است. در زمستان پارسال ۳ میلیون و ۵۸ هزار نفر در بخش کشاورزی کار می‌کردند؛ در حالی که در زمستان ۱۴۰۰، این رقم ۳ میلیون و ۳۶۵ هزار نفر گزارش شده است. بدین ترتیب، ۳۰۷ هزار نفر در سال گذشته از بازار کار کشاورزی خارج شده‌اند.

در بخش صنعت هم تعداد شاغلان در زمستان ۱۴۰۱ به اندازه ۰,۴ درصد کاهش یافته است. در زمستانی که گذشت، ۷ میلیون و ۷۷۵ هزار نفر در بخش صنعت کار می‌کردند که این تعداد در زمستان ۱۴۰۰ بالغ بر ۷ میلیون و ۷۸۲ هزار نفر بوده است؛ یعنی نزدیک به ۷ هزار نفر از بازار اشتغال بخش صنعت خارج شده‌اند. با این حال، نباید از افزایش اشتغال در بخش خدمات گذشت که در زمستان گذشته، ۱,۸ درصد به تعداد شاغلان آن افزوده شده است. تعداد شاغلان بخش خدمات در زمستان ۱۴۰۱ حدود ۱۲ میلیون و ۵۸۹ هزار نفر بوده؛ حال آنکه این تعداد در زمستان ۱۴۰۰ تنها ۱۲ میلیون نفر گزارش شده است. بخش خدمات در زمستان سالی که گذشت توانست ۵۵۸ هزار و ۹۴۶ نفر از شاغلان در دیگر بخش‌ها را به خود جذب کند. هزینه پایین ایجاد شغل و بوروکراسی اندک از عوامل رشد کسب وکارهای خدماتی است. با این وجود، عدم پایداری این مشاغل، سهم ۵۰ درصدی خدمات از اشتغال‌زایی کشور را تهدید می‌کند.

### افت دوباره مشارکت اقتصادی

گزارش جدید مرکز آمار نشان می‌دهد که نرخ بیکاری در زمستان گذشته با رسیدن به رقم ۹,۷ درصد نسبت به فصل پاییز ۱,۵ درصد و نسبت به زمستان سال قبل ۰.۳ درصد افزایش یافته است. براساس این آمارها، از وعده ایجاد یک میلیون شغل در یک سال، صرفا ۲۶ درصد آن محقق شده است؛ یعنی ۲۶۲ هزار و ۷۱۶ نفر به جمعیت شاغل اضافه شده است؛ عددی که حتی کمتر از افراد جویای کار جدید است. معنای نرخ بیکاری زمستان سال گذشته این است که تقریبا ۱۰ درصد از جمعیت فعال کشور (یعنی جمعیتی که می‌تواند کار کند و ارزش افزوده ایجاد کند) بیکار بوده‌اند. وعده ایجاد یک میلیون شغل در پایان هر سال از دولت سیزدهم در حالی محقق نشد که در پایان سال گذشته بیش از ۲,۵ میلیون نفر به خیل بیکاران کشور افزوده شده است. در تابستان و پاییز سال گذشته، نرخ بیکاری وارد روندی نزولی شد و حتی در کانال ۸ درصدی (به گفته مرکز آمار) نوسان داشت، اما در پایان سال گذشته، نرخ بیکاری در آستانه دورقمی شدن قرار گرفت. پیش از این، در زمستان ۱۳۹۹ نرخ بیکاری به ۹,۷ درصد رسیده بود و از این نظر می‌توان گفت که سقف سه ساله نرخ بیکاری شکسته است.

از سوی دیگر، نرخ مشارکت اقتصادی نیز در زمستان پارسال پایین آمد. در ادبیات اقتصادی، نرخ مشارکت از تقسیم نسبت جمعیت فعال (شاغل و بیکار) ۱۵ ساله و بیشتر به جمعیت در سن کار (۱۵ ساله و بیشتر) به دست می‌آید. براساس این تعریف، محصلان و خانه‌داران و دارندگان درآمد بدون کار چنانچه شاغل یا بیکار نیز بوده‌اند، فعال اقتصادی محسوب می‌شوند. ضمن اینکه نرخ مشارکت اقتصادی به متغیرهایی چون جمعیت فعال و جمعیت در سن کار که در دل خود جمعیت غیرفعال را نهفته دارد، وابسته است. آمارهای تازه نشان می‌دهد که نرخ مشارکت اقتصادی در زمستان پارسال، روندی کاهشی را طی کرده و در پایان سال گذشته به رقم ۴۰,۵ درصد رسیده که پایین‌ترین سطح این شاخص در سال ۱۴۰۱ است.

### بیکاری زنان بیشتر از مردان

نرخ مشارکت اقتصادی از تابستان ۱۳۹۹ که در اعدادی بالاتر از ۴۱,۵ درصد سیر می‌کرد تاکنون که نزدیک به سه سال می‌گذرد، در یک شیب کاهشی حرکت کرده است. در بهار ۱۴۰۰ نرخ مشارکت اقتصادی ۴۱,۴ درصد بود که در فصل تابستان به ۴۱,۱ درصد و در فصل پاییز به ۴۰,۹ درصد رسید و نهایتا در فصل زمستان تا ۴۰,۴ درصد کاهش پیدا کرد. نرخ مشارکت اقتصادی سپس مجددا وارد مدار رشد شد و خود را به سطح ۴۱ درصد در پاییز سال گذشته رساند، اما دوباره در زمستان پارسال کاهش پیدا کرد و همان‌گونه که گفته شد، سال ۱۴۰۱ را با رقم ۴۰,۵ درصد به پایان رساند. برای پی بردن به میزان ناچیز بودن این اعداد فقط کافی است به آمار مشابه در کشورهای همسایه نگاه کنیم. به عنوان مثال، نرخ مشارکت اقتصادی طی سال ۲۰۲۰ در قطر ۸۶ درصد، در جمهوری آذربایجان ۶۳ درصد و ترکیه ۵۰ درصد بوده است. همچنین نرخ مشارکت چین نیز ۶۷ درصد، ویتنام ۷۶ درصد و آنگولا ۷۵ درصد بوده است.

همچون سنوات گذشته بیکاری زنان بیشتر از مردان است. هرچند در زمستان سال گذشته، سهم زنان در اشتغال بیشتر از مردان بوده، اما نکته جالب اینکه نرخ بیکاری زنان در سن کار بسیار بالاتر از مردان است. در این بازه زمانی، ۱۲۶ هزار و ۹۰۳ نفر از مردان ۱۵ سال به بالا و ۱۳۵ هزار و ۸۱۳ نفر از زنان شغل پیدا کرده‌اند. مقایسه اعداد در زمستان سال گذشته نشان می‌دهد که اشتغال مردان ۳ دهم درصد کاهش و اشتغال زنان ۳ دهم درصد افزایش داشته است، اما در عین حال، نرخ بیکاری زنان ۱۵ سال به بالا در زمستان سال گذشته ۸ دهم درصد و نرخ بیکاری مردان یک دهم درصد بوده است. در بخش بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی نیز این موضوع دیده می‌شود و تعداد زنان فارغ‌التحصیل دانشگاهی بیکار کماکان از مردان بیشتر است.

### جغرافیای استانی بیکاری

آمارهای مرکز آمار ایران از وضعیت بیکاری در زمستان سال گذشته نشان می‌دهد که در ۱۲ استان کشور نرخ بیکاری در بازه یک ساله دورقمی شده است. در زمستان ۱۴۰۱ نسبت به زمستان ۱۴۰۰ در استان‌های آذربایجان غربی، اردبیل، البرز، چهارمحال‌وبختیاری، خوزستان، سیستان و بلوچستان، کردستان، کرمانشاه، گیلان، لرستان، هرمزگان و همدان نرخ بیکاری به ارقام دورقمی رسیده است. همچنین در ۱۵ استان کشور، شرایط بیکاری وخیم‌تر و در ۱۶ استان بهتر شده است. رکورددار نرخ بیکاری در استان‌ها نیز کردستان بوده و نرخ بیکاری در این استان با رشد ۳,۸ واحد درصدی از ۱۶,۷ درصد در زمستان ۱۴۰۰ به حدود ۲۰,۵ درصد در زمستان ۱۴۰۱ رسیده است. استان‌های همدان، سیستان و بلوچستان و گلستان نیز در رتبه‌های بعدی قرار دارند. البته شرایط کار و بیکاری در بسیاری از استان‌ها از این بهتر نیست؛ مثلا در استان چهارمحال‌وبختیاری نرخ بیکاری از ۱۲,۴ درصد در سال ۱۴۰۰ به رقم ۱۳,۵ درصد در سال ۱۴۰۱ رسیده یا در استان خراسان رضوی نیز نرخ بیکاری از ۶,۸ درصد در زمستان ۱۴۰۰ به رقم ۹,۴ درصد در زمستان ۱۴۰۱ رشد کرده است. از سوی دیگر در استان همدان نیز نرخ بیکاری ظرف یک سال نزدیک به ۴ درصد رشد کرده و از ۸,۵ درصد به ۱۲,۳ درصد رسیده است.

وزیر اقتصاد در جلسه با اقتصاددانان مطرح کرد

# ۵ برنامه «مهار تورم و رشد تولید»

وزیر اقتصاد با تشریح برنامه‌های دولت برای «مهار تورم و رشد تولید» از اقتصاددانان خواست تا دیدگاه‌های خود را درباره این برنامه‌ها اعلام کنند و افزود شعار «مهار تورم و رشد تولید»، فنی‌ترین شعار تمام سنوات گذشته است. «سیداحسان خاندوزی» در جلسه با اقتصاددانان از اقدامات دولت در سال جاری برای «مهار تورم و رشد تولید» گزارش داد و گفت: آنچه در ۲۵ روز گذشته در تعاملات داخل ستاد هماهنگی‌های اقتصادی دولت رخ داد، به این صورت بود که در نگاه اکثر اعضای اقتصادی دولت بین عوامل کوتاه‌مدت و همچنین میان‌مدت و بلندمدت و بین این دو دسته تفاوت قائل هستند و برای آن دو نوع متفاوت از سیاست‌ها را پیشنهاد می‌کنند.

«خاندوزی» ادامه داد: در زمینه عوامل کوتاه‌مدت، متأثر از شوک ارزی یا انتظارات نسبت به شوک ارزی در آینده دچار مسائل کوتاه‌مدت می‌شویم و این به قدری است که بر سیاست‌های بلندمدت هم غلبه کند. به طور مثال با وجود کنترل رشد نقدینگی در سال ۱۴۰۱، از کانال تبدیل شبه‌پول به پول عملا اثر افزایش نقدینگی را شاهد بودیم و این موجب شد که بازار ارز و دارایی‌ها و کالایی متأثر از عوامل انتظاراتی شود و به خروج سرمایه بینجامد. درباره عواملی که در میان‌مدت و بلندمدت موثر بود، می‌توان به ناترازی‌های دولت و نقش مخربی که شبکه بانکی کشور ایفا می‌کند اشاره کرد. به همین دلایل و جنگ منطقه‌ای اوکراین می‌بینیم که بانک کشاورزی که ابتدای سال گذشته هیچ مشکلی نداشت، به دلیل ناترازی‌های بانکی کشور و سیاست‌های اعمالی رسمی با مشکل مواجه شد، اما اتفاق خوبی هم در سال گذشته در تراز بودجه‌ای رخ داد و ۱۰۷ هزار میلیارد تومان سرمایه بانک‌های دولتی افزایش یافت. اما همزمان در حوزه تنظیم‌گری و سلامت بانکی آنقدری که باید از ابزارهای حوزه نظارتی استفاده نشد، چراکه موجب شد عوامل بنیادین سلامت بانکی حتی با تغییر نرخ بانک مرکزی باز هم تغییر نرخ سود ادامه یابد.

وزیر اقتصاد تصریح کرد: در جمع‌بندی که روز ششم فروردین ماه امسال در جلسه با رئیس جمهور برای تحقق شعار سال و مهار تورم داشتیم، نکات و ملاحظات دولت و سایر دستگاه‌ها مطرح شد تا به یک فهرست مشخص از تدابیر اقتصادی برای مهار تورم برسیم که در کمیته مشترکی تدوین و بررسی شد. در این کمیته درخصوص پنج برنامه کاهش ناترازی‌های بودجه و فرابودجه، برنامه تسویه و کاهش بدهی‌های دولت به شبکه بانکی، برنامه کاهش ناترازی نظام بانکی، برنامه کاهش ناترازی ارزی و برنامه مشخص اعمال سیاست‌های پولی به منظور مهار تورم صحبت و هم‌افزایی شد، اما با این وجود عوامل بیرون از سیاست‌های مدون خیلی موثر و پررنگ است.

او پنج برنامه رشد تولید را نیز برنامه افزایش دسترسی مردم و بنگاه‌ها به اعتبارات، برنامه رفع موانع تولید و ارتقای پیش‌بینی‌پذیری اقتصادی و تنظیم بازار، برنامه کاهش ناترازی انرژی، برنامه عرضه دارایی‌های مالی و برنامه تسهیل و توسعه تجارت خارجی عنوان کرد و از اقتصاددانان درخواست کرد تا با مطالعه این برنامه‌ها در جلسه آتی، راهکارها و ارزیابی خود را از این برنامه‌ها بیان کنند. به گفته «خاندوزی»، در جلسه ششم فروردین با حضور رئیس جمهور یکی از موارد مهمی که تایید و از هفته پیش اجرایی شد، این بود که کمیته‌ای متشکل از بانک مرکزی و وزارت اقتصاد تشکیل شود و هر مصوبه‌ای که این دو نهاد مشخص کردند، آن را در جلسه هیأت دولت مطرح کند تا از این به بعد خروجی‌های باکیفیتی داشته باشیم.

گفتنی است روز گذشته سخنگوی کمیسیون اقتصادی مجلس از بررسی تقاضای استیضاح وزیر اقتصاد در جلسه این کمیسیون خبر داد. «مهدی طغیانی» در این باره توضیح داد: کمیسیون اقتصادی در جلسه‌ای به بررسی تقاضای جمعی از نمایندگان برای استیضاح وزیر اقتصاد پرداخت. استیضاح‌کنندگان مطالب خود را بیان کردند و پاسخ‌های وزیر اقتصاد هم شنیده شد. کمیسیون اقتصادی گزارش خود را درباره محورهای استیضاح و صحبت‌ها و پاسخ‌های وزیر به هیأت رئیسه مجلس ارسال می‌کند. او درباره اینکه آیا استیضاح‌کنندگان از پاسخ‌های وزیر قانع شدند یا خیر؟ گفت: اینکه استیضاح‌کنندگان از پاسخ‌های وزیر قانع شده باشند یا خیر؟ موضوعی است که کمیسیون در گزارش خود به آن نمی‌پردازد. چون در جلسه رأی‌گیری صورت نگرفت که ما براساس آن اعلام کنیم نمایندگان متقاضی استیضاح قانع شدند یا خیر. ما تنها مطالب مطرح شده را در قالب گزارشی به هیأت رئیسه اعلام می‌کنیم.

«طغیانی» درباره اینکه آیا استیضاح از حد نصاب افتاده و یا اینکه اعلام وصول می‌شود، افزود: اینکه استیضاح امضای کافی برای اعلام وصول دارد یا خیر و یا اینکه دارای نصاب است، موضوعی است که باید هیأت رئیسه به آن بپردازد. چون پس گرفتن امضا و یا اضافه شدن متقاضیان به استیضاح به کمیسیون اقتصادی ارتباط ندارد. در نهایت این هیأت رئیسه مجلس است که درباره دارای نصاب بودن و یا نبودن استیضاح وزیر اقتصاد تصمیم‌گیری می‌کند و براساس آن استیضاح اعلام وصول می‌شود یا خیر؟ به گزارش «ایسنا»، همچنین «باقرزاده» از نمایندگان متقاضی استیضاح وزیر اقتصاد گفت که ما متقاضیان اصرار به استیضاح وزیر اقتصاد داریم و محکم ایستاده‌ایم، اما برخی می‌خواهند درباره نداشتن نصاب امضاها برای استیضاح تشکیک ایجاد کنند که ما زیر بار نمی‌رویم. به گفته وی، وضعیت تورم و کنترل ارز و مشکلات اقتصادی، موضوعی است که ما به خاطر آن طرح استیضاح وزیر اقتصاد را مطرح کنیم. معتقدیم که باید تغییراتی در تیم اقتصادی کابینه صورت گیرد تا مشکلات مردم کاهش پیدا کند. متاسفانه به قول‌ها هم عمل نشده و لازم است که وزیر اقتصاد استیضاح شود.

## اخبار

توقف عرضه ربع سکه در مرکز مبادله

### سکه به نیمه کانال ۳۱ میلیون رسید

عرضه ربع سکه از هفته گذشته و با دستور رئیس کل بانک مرکزی متوقف شده و آخرین نرخ کشف شده آن نیز تغییری نکرده است. عرضه ربع سکه به صورت حراج چند قیمتی در مرکز مبادله ارز و طلای ایران از ۱۵ فروردین ماه آغاز شد و در نخستین روز این حراج، میانگین قیمت کشف شده ربع سکه به ۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. البته در روز نخست و روزهای بعد از آن استقبال چندانی از خرید ربع سکه در مرکز مبادله از سوی صرافی‌ها نشد و تعداد کمی معامله انجام شد که به گفته «مسعود توکلی» معاون مرکز مبادله ارز و طلای ایران، دلیل آن این بود که برای مشارکت صرافی‌ها در حراج‌های ربع سکه مقدماتی وجود دارد که باید انجام شود اما بسیاری از آنها این مراحل را هنوز طی نکرده‌اند. به گفته وی، صرافی‌ها باید نماینده رسمی خود را با وکالت محضری به بانک مرکزی معرفی کنند تا بتوانند ربع سکه‌های خریداری شده خود را از خزانه تحویل بگیرند. سپس چند روز بعد «محمدرضا فرزین»، رئیس کل بانک مرکزی از توقف عرضه ربع سکه در مرکز مبادله خبر داد و گفت که امسال نیز مانند سال گذشته ربع سکه البته در مرکز مبادله عرضه شد اما با توجه به اینکه روش آن مناسب نبود، جلوی آن را گرفتیم. از همین روز به بعد، قیمت ربع سکه در سایت مرکز مبادله تغییری نکرد و توقف عرضه رسما آغاز شد. البته به نظر می‌رسد که معاملات ربع سکه مجددا در مرکز مبادله ارز و طلای ایران از سرگرفته خواهد شد و روش جدیدی برای عرضه آن اجرا خواهد شد.

در مرکز مبادله ارز و طلای ایران همچنین قیمت هر دلار آمریکا با ۱۱۶ تومان افزایش در روز دوشنبه نسبت به روز قبل به ۴۲ هزار و ۲۷ تومان و نرخ حواله دلار با ۱۰۴ تومان افزایش قیمت به ۳۸ هزار و ۲۰۶ تومان رسید. قیمت هر اسکناس دلار ۴۲ هزار و ۲۷ تومان و قیمت حواله دلار ۳۸ هزار و ۲۰۶ تومان است. بهای هر اسکناس یورو نیز ۴۶ هزار و ۲۱۱ تومان و بهای حواله یورو ۴۲ هزار و ۱۰ تومان، هر اسکناس درهم ۱۱ هزار و ۴۴۳ تومان و هر حواله درهم ۱۰ هزار و ۴۰۳ تومان کشف شد.

در معاملات روز گذشته قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران بیش از ۶۹۰ هزار تومان افزایش یافت و با قیمت ۳۱ میلیون و ۵۴۰ هزار تومان معامله شد. براساس نرخ‌های اعلامی از سوی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید به ۳۱ میلیون و ۵۴۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۲۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان خرید و فروش شد. همچنین نیم‌سکه ۱۸ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۱۱ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان قیمت خورد. نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار ۲ میلیون و ۵۷۸ هزار تومان و قیمت هر مثقال طلا ۱۱ میلیون و ۱۷۰ هزار تومان اعلام شد. بهای هر اُنس طلا در بازارهای جهانی نیز به ۲ هزار و ۹ دلار رسید.

طلای جهانی از ادامه پرواز بازماند

### دلار پرید

قیمت طلای جهانی در روز دوشنبه کاهش یافت؛ زیرا دلار آمریکا قوی‌تر و چشم‌انداز افزایش نرخ فدرال رزرو پس از آمارهای اقتصادی هفته گذشته، جذابیت این فلز را کاهش داد. بهای هر اونس طلا با ۰,۱ کاهش به ۲۰۰۳ دلار و ۹۰ سنت رسید و قیمت طلا نیز به ۲۰۰۴ دلار و ۹۰ سنت رسید. شاخص دلار ۰.۲ درصد بالاتر بود و شمش را برای خریدارانی که سایر ارزها دارند گران شد. داده‌ها نشان می‌دهد که خرده‌فروشی‌های ایالات متحده در ماه گذشته ۰.۳ درصد کاهش یافت، اما افزایش‌ها در ژانویه و فوریه باعث شد که هزینه‌های مصرف‌کننده در سه ماهه اول سرعت داشته باشد. احساسات مصرف‌کننده در ایالات متحده در ماه آوریل افزایش یافت، اما خانوارها انتظار داشتند که تورم در ۱۲ ماه آینده افزایش یابد. گزارش جداگانه‌ای نشان داد که تولید در کارخانه‌های ایالات متحده در ماه مارس بیش از حد انتظار کاهش یافت اما در سه ماهه اول رشد اندکی داشت. طلا به طور سنتی محافظ در برابر تورم در نظر گرفته می‌شود، اما نرخ‌های بهره بالاتر جذابیت شمش‌های بدون بازده را کاهش می‌دهد. طبق گزارش «رویترز» در بازار سایر فلزات ارزشمند نیز بهای هر اونس نقره با ۰.۶ درصد کاهش به ۲۵.۲۲ دلار رسید، پلاتین ۰.۸ درصد کاهش یافت و به ۱۰۳۶ دلار و ۲۶ سنت رسید و پالادیوم ۱.۱ درصد کاهش یافت و به ۱۴۸۷ دلار و هشت سنت رسید.

دبیر شورای هماهنگی بانک‌های دولتی خبر داد

### رفع مسدودی حساب وکالتی خودرو

دبیر شورای هماهنگی بانک‌های دولتی از رفع مسدودی حساب وکالتی خودروهای داخلی خبر داد و گفت متقاضیان خودروهای داخلی می‌توانند از روز دوشنبه ۱۰۰ میلیون تومان مبلغ واریز شده به حساب وکالتی خودشان را برداشت کنند. «علیرضا قیطاسی» درباره آخرین وضعیت رفع مسدودی حساب وکالتی خودروهای داخلی و خارجی به «ایسنا» گفت: از روز دوشنبه (۲۸ فروردین ماه) ۱۰۰ میلیون تومان واریز شده متقاضیان ثبت نام خودرو در حساب وکالتی به نام سازمان حمایت با حفظ نوبت تحویل خودرو آزاد می‌شود و مردم می‌توانند این مبالغ را از حساب‌های خود برداشت کنند. همه بانک‌ها همکاری لازم را در این زمینه دارند و مشکلی وجود ندارد. به گفته دبیر شورای هماهنگی بانک‌های دولتی، متقاضیانی هم که برای خودروهای وارداتی ثبت‌نام کرده بودند، اگر مشمول نشده و یا به هر دلیلی انصراف داده‌اند، می‌توانند ۵۰۰ میلیون تومان مبلغ مسدودشده را از حساب وکالتی خود برداشت کنند. مردم در این زمینه اگر مشکلی یا ابهامی داشتند، می‌توانند از طریق واحد شکایات هر بانک نسبت به ارائه گزارش آن و حل مشکل خود اقدام کنند.

نوسان بیت‌کوین در مرز ۳۰ هزار دلار

### مقصد بعدی بیت‌کوین کجاست؟

قیمت بیت‌کوین به بالاتر از سطح ۳۰ هزار و ۵۰۰ دلار افزایش یافت. حتی قبل از ظهور خرس‌ها، بیت‌کوین به بالای سطح ۳۱ هزار دلار رسید و در نتیجه یک واکنش نزولی در زیر منطقه حمایتی ۳۰ هزار و ۵۰۰ دلار رخ داد. به گزارش «کریپتو»، قیمت به زیر منطقه پشتیبانی ۳۰ هزار و ۲۵۰ دلار کاهش یافت و منطقه ۲۹ هزار و ۸۰۰ دلار را آزمایش کرد. قیمت پایین نزدیک به ۲۹ هزار و ۷۷۷ دلار تشکیل شد و قیمت در حال حاضر در حال تثبیت است. بیت‌کوین در زمان نگارش این گزارش، زیر ۳۰ هزار و ۵۰۰ دلار و میانگین متحرک ساده ۱۰۰ ساعته معامله می‌شود. مقاومت فوری نزدیک به سطح ۳۰ هزار و ۱۶۵ دلار است. این رقم نزدیک به سطح ۵۰ درصدی فیبوناچی اصلاحی کاهش اخیر، از ۳۰ هزار و ۵۵۵ دلار به پایین ۲۹ هزار و ۷۷۷ دلار است. مقاومت اصلی بعدی نزدیک به منطقه ۳۰ هزار و ۴۰۰ دلاری است. همچنین یک خط روند نزولی کلیدی با مقاومت نزدیک به ۳۰ هزار و ۳۸۰ دلار در نمودار ساعتی بیت‌کوین/دلار شکل می‌گیرد.

## خبرنامه

چین برنده اقتصاد جهان است؟

### بازگشت چین به تنظیم کارخانه

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد که چین در سیستم مالی جهانی مقاوم است. صندوق بین‌المللی پول در آخرین چشم‌انداز اقتصاد جهانی خود هشدار داد که اقتصاد جهانی به سمت ضعیف‌ترین رشد میان‌مدت خود در بیش از ۳۰ سال گذشته پیش می‌رود. صندوق بین‌المللی پول انتظار دارد که رشد جهانی در سال ۲۰۲۸ حدود ۳درصد باشد که پایین‌ترین پیش‌بینی میان‌مدت در گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول از سال ۱۹۹۰ است. در این گزارش ذکر شده است که در سال‌های اخیر به دلیل افزایش نرخ بهره و درگیری روسیه و اوکراین رشد اقتصاد جهانی کاهش یافته است. در همین حال، تورم بالا و فشارهای بانکی در ایالات متحده و اروپا در حال افزایش عدم اطمینان به یک اقتصاد پیچیده است. صندوق بین‌المللی پول در این گزارش افزود: «تا زمانی که بخش مالی ناآرام باقی بماند، عدم اطمینان زیاد و موازنه ریسک‌ها به شدت به سمت نزولی تغییر خواهد کرد.»

«توبیاس آدریان»، مشاور مالی و مدیر بخش بازارهای پولی و سرمایه صندوق بین‌المللی پول گفت که «اقتصادهای بزرگ بازارهای نوظهور از جمله چین، انعطاف‌پذیر باقی مانده‌اند. بنابراین وقتی به مجموع جریان‌ها به بازارهای نوظهور نگاه می‌کنید، چین بزرگ‌ترین دریافت‌کننده سرمایه جهانی است که این مورد برای اقتصاد چین خوب خواهد بود.» با وجود کاهش رشد جهانی در سال ۲۰۲۳، پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در مورد چشم‌انداز رشد چین مثبت است. «توماس هلبلینگ»، معاون بخش آسیا - اقیانوسیه صندوق بین‌المللی پول گفت که طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، اقتصاد چین در سال ۲۰۲۳ رشد قوی را تجربه خواهد کرد و هدف رشد حدود ۵ درصدی دولت نزدیک به پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول است.

پس از ۳ دهه ابتلا به «سندروم سکون»

### ژاپنی‌ها مترصد افزایش حقوق شدند

نتایج مذاکرات افزایش حقوق در ژاپن نشان می‌دهد که قرار است پس از دهه‌ها رکود و سکون، در نهایت تغییری ایجاد شده و پایه حقوق در این کشور افزایش پیدا کند تا درآمد کارگران با نرخ تورم همخوانی بیشتری بیابد. «کاساهارا یوشی‌هیسا»، رئیس بانک هیگو واقع در جنوب ژاپن به تازگی با افتخار اعلام کرد که تصمیم دارد حقوق کارمندان خود را ۳ درصد افزایش دهد، اما زمانی که از او پرسیده شد آخرین باری که کارمندان این بانک افزایش حقوق را تجربه کرده‌اند چه زمانی بوده است، با شرمساری عددی بهت‌آور را به زبان آورد: ۲۸ سال پیش.

بانک هیگو در ژاپن تنها جایی نیست که چندین دهه از آخرین افزایش حقوق کارمندانش می‌گذرد. در حقیقت پایه حقوق سالانه در ژاپن از سال ۱۹۹۰ تا سال ۲۰۱۹ تنها ۴ درصد افزایش یافته است، یعنی سالانه در حدود ۰,۱ درصد. در مقام مقایسه براساس گزارش سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی، حقوق در آمریکا در همین بازه زمانی ۱۴۵ درصد افزایش یافته است. این پدیده یعنی افزایش نیافتن حقوق در ژاپن، به حدی فراگیر و تثبیت شده است که رسانه‌ها نام «سندروم سکون» به آن داده‌اند؛ سندرومی که تلاش‌های «آبه شینزو»، نخست‌وزیر سابق و فقید ژاپن و «کیشیدا فومیو»، نخست‌وزیر کنونی ژاپن برای درمان آن ناموفق عمل کرده‌اند. راهکارهای آنها مانند بخشش‌های مالیاتی متنوع برای کسب و کارهایی که با افزایش حقوق کارگران موافقت کنند، همگی به دلیل موقتی‌بودن بی‌تاثیر بوده‌اند زیرا هیچ کارفرمایی در ژاپن حاضر نمی‌شود در ازای پاداشی موقتی، تعهدی همیشگی بدهد.

اتحادیه‌ها در ژاپن به جای افزایش حقوق بر ثبات شغلی تاکید دارند و بسیاری از مدیران کسب و کارها با وجود کاهش نرخ بهره‌وری، تمایلی به افزایش حقوق از خود نشان نمی‌دهند. این وضعیت تلاش‌ها برای مدیریت تورم در ژاپن را بی‌اثر کرده است. از این رو است که بانک مرکزی ژاپن رویکرد خود برای پایین‌نگه داشتن نرخ بهره را حفظ کرده است؛ در حالی‌که تورم سرفصل (تورمی که تمامی کالاها و خدمات را دربر می‌گیرد) امسال در ژاپن از ۴ درصد فراتر رفته است. داده‌های اخیر نشان از آن دارند که ممکن است این وضعیت به زودی تغییر کند. در مذاکرات دستمزد سال جاری در ژاپن به سریع‌ترین افزایش حقوق در این کشور طی ۳۰ سال گذشته اشاره شده است. بانک سرمایه‌گذاری مورگان استنلی این رویداد را «بزرگ‌ترین توسعه کلان چند دهه گذشته» در ژاپن توصیف کرده است.

تجزیه و تحلیل ارقام دستمزد در ژاپن نیازمند درک ویژگی‌های عجیب محلی بازار کار در این کشور است. دستمزدها در ژاپن زمانی تعیین می‌شوند که شرکت‌ها و اتحادیه‌ها برای انجام مذاکراتی سالانه موسوم به «شانتو» یا «تهاجم بهاری» با هم ملاقات می‌کنند. افزایش حقوق سرفصل یا اصلی از دو بخش تشکیل می‌شود: افزایش حقوق برنامه‌ریزی‌شده مبتنی بر سنوات و افزایش حقوق پایه. دومین بخش بیشترین تاثیر را بر مخارج خانوار دارد از این رو قدرت تاثیرگذاری بر تورم را خواهد داشت. براساس ارقامی که اوایل ماه جاری میلادی توسط کنفدراسیون اتحادیه‌های کارگری منتشر شده است، قرار است در سال ۲۰۲۳ پایه حقوق در ژاپن ۲,۲ درصد و حقوق سرفصل یا اصلی ۳,۷ درصد افزایش پیدا کند. این ارقام سال گذشته به ترتیب ۰,۵ درصد و ۲,۱ درصد بودند. شرکت‌های ثروتمند برای افزایش حقوق امسال سخاوت ویژه‌ای از خود نشان داده‌اند. برای مثال، یک شرکت مشهور خرده‌فروشی لباس که برندهای متعدد و مشهوری را در زیرمجموعه خود اداره می‌کند، حقوق کارگران عادی خود را ۴۰ درصد افزایش داده است. هنوز تمامی افزایش حقوق‌ها در ژاپن نهایی نشده است و انتظار می‌رود شرکت‌های متوسط و کوچک تا ماه جولای گزارش افزایش حقوق‌های خود را اعلام کنند. اما گلدمن‌ساکس تخمین می‌زند که رقم نهایی افزایش حقوق پایه در ژاپن ۲ درصد خواهد بود که بالاترین رقم از سال ۱۹۹۲ تا به امروز خواهد بود.

قیمت مصرف‌کننده در ژاپن به نسبت چهار دهه گذشته با سرعتی غیرمنتظره افزایش یافته است. اگرچه بخش زیادی از این افزایش‌ها ناشی از عوامل فشار هزینه مانند افزایش هزینه کالاهای وارداتی نظیر غذا و انرژی بوده است، اما این افزایش‌ها باعث شده تا توقعات نسبت به افزایش حقوق بالا رفته و روسا و مدیران شرکت‌ها تحت فشار قرار بگیرند. محدودیت بازار کار هم بر افزایش این فشارها تاثیرگذار بوده است. ژاپن با وارد کردن زنان و سالمندان به بازار کار خود تلاش کرده کاهش جمعیت و پیر شدن جمعیت خود را جبران کند، اما این راهکارها همیشگی نخواهند بود و به زودی مشکل کمبود نیروی کار دوباره گریبان ژاپن را خواهد گرفت.

در حال حاضر برای کارگران ژاپنی و بانک مرکزی ژاپن یک پرسش مطرح است و آن اینکه آیا افزایش حقوق‌ها رویدادی یکباره خواهد بود یا قدمی در مسیر تغییر؟ اگرچه برای سیاستگذاران، تغییرات ایجادشده در سال جاری کافی نبوده است. «کورودا هاروهیکو»، مدیر سابق بانک مرکزی ژاپن معتقد است که برای مواجه شدن با هدف تورمی ۲ درصدی نیاز به افزایش حقوق بیشتری وجود دارد. او در آخرین کنفرانس خبری خود گفت که اگرچه مذاکرات افزایش حقوق در ژاپن دلگرم‌کننده بوده است، اما این روند باید روندی ادامه‌دار باشد.

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در یک‌قدمی مقاومت ۲,۳ میلیونی ایستاد

# تداوم سبزپوشی بورس تهران

فرصت امروز: روند صعودی بورس تهران ادامه دارد و نماگرهای بورسی هر روز رکورد جدیدی را نمایش می‌دهند. هرچند شتاب رشد شاخص‌ها در معاملات دو روز گذشته به قوت روز نخست هفته نبود، اما هر سه شاخص اصلی بازار به پیشروی در سطوح جدید خود ادامه دادند و در صدر آنها، شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات دوشنبه در یک‌قدمی مقاومت ۲,۳ میلیون واحد قرار گرفت. پس از آنکه نماگر اصلی تالار شیشه‌ای، بهترین عملکرد خود در سال جدید را با رشد ۳,۳۹ درصدی در معاملات روز شنبه به ثبت رساند و از نیمه کانال ۲,۲ میلیون واحد عبور کرد، این روند در روزهای یکشنبه و دوشنبه به ترتیب با رشد ۰,۹۴ درصدی و ۰,۶۳ درصدی ادامه یافت تا نماگر اصلی در پایان دادوستدهای بیست و هشتمین روز فروردین ماه در ارتفاع ۲میلیون و ۲۸۹ هزار واحد بایستد. نماگر هم‌وزن بازار نیز در حالی با ثبت بازدهی روزانه ۳,۸۷ درصدی در ابتدای هفته جاری وارد تراز ۷۰۰ هزار واحد شد که در ادامه هفته با رشد ۱,۵۹ درصد و ۱,۳۱ درصد در سطح ۷۴۰ هزار و ۶۵۹ واحد قرار گرفت. گفتنی است که علاوه بر سقف‌شکنی نماگرها در روز طلایی بازار سهام، رکورد دو ساله ورود پول حقیقی به بازار سهام در معاملات شنبه شکست و ۱۵۸۲ میلیارد تومان سرمایه حقیقی‌ها به گردونه معاملات سهام تزریق شد که بیشترین میزان ورود پول حقیقی از ۲۰ مهرماه ۱۳۹۹ بدین سو به شمار می‌رود.

بورس تهران تقریبا از هفته‌های پایانی سال گذشته روند اوج‌گیری خود را آغاز کرد و با ورود به سال ۱۴۰۲ بر شتاب رشد خود افزود؛ تا جایی که تداوم این روند صعودی در سال جدید به سقف‌شکنی نماگرها و عبور از سطوح تاریخی انجامید. تا پایان معاملات روز گذشته بازدهی شاخص کل به بیش از ۱۶ درصد، شاخص هم‌وزن به ۲۶ درصد و شاخص کل فرابورس به ۱۸ درصد رسید که بازدهی خوبی برای ۱۵ روز معاملاتی در سال ۱۴۰۲ محسوب می‌شود.

### رنگ سبز بر تن بورس ماند

بازار سهام روز دوشنبه همچنان بر مدار صعود قرار داشت. نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در این روز توانست با رشد ۰,۶۳ درصدی همراه شود و تا سطح ۲ میلیون و ۲۸۹ هزار واحد پیشروی نماید. همچنین شاخص هم‌وزن که شاخص دقیق‌تری است و نمای بهتری از کلیت وضعیت بازار را به نمایش می‌گذارد، روز گذشته با رشد ۱,۳۱ درصدی سبزپوش شد و در تراز ۷۴۰ هزار واحد جای گرفت. به این ترتیب، بازدهی بورس تهران از ابتدای سال تاکنون به حدود ۱۷ درصد رسید. با توجه به رونق ارزش معاملات خرد بورس و همچنین بالابودن تمایلات خرید سرمایه‌گذاران خرد، احتمال تداوم روند صعودی نماگرهای بورسی در روزهای آتی هفته تا حد زیادی تقویت شده است؛ هرچند که برخی کارشناسان می‌گویند دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در موقعیت حساس تکنیکالی (سطح مقاومتی خود) قرار دارد و احتمال اصلاح مقطعی وجود دارد.

بدین ترتیب، روند صعودی شاخص‌ها در معاملات روز دوشنبه ادامه یافت و شاخص کل بورس تهران با رشد ۱۴ هزار و ۲۱۹ واحدی معادل ۰,۶۳ درصد (نسبت به روز کاری قبل) تا سطح ۲ میلیون و ۲۸۹ هزار و ۲۸۶ واحد بالا آمد. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۹ هزار و ۵۰۲ واحد معادل ۱,۳۱ درصد در رقم ۷۴۰ هزار و ۶۵۹ واحدی ایستاد. در آن سوی بازار هم شاخص کل فرابورس با ۶۵ واحد افزایش به رقم ۲۸ هزار و ۹۵۲ واحد رسید. شاخص هم‌وزن فرابورس نیز روند صعودی داشت و با افزایش ۲ هزار و ۵۰۸ واحد به سطح ۱۳۰ هزار و ۷۳۱ واحد رسید. در این روز همچنین خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام برای چهارمین روز کاری متوالی مثبت شد و ۸۸۸ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد که نسبت به روز قبل، رشد ۸۷ درصدی را نشان می‌دهد. نماد شملی (شرکت ملی شیمی کشاورز) با ۱۲۵ میلیارد تومان بیشترین ورود پول را ثبت کرد. پس از شملی نیز نمادهای سمگا، حکشتی، وبصادر و وبملت بیشترین ورود سرمایه حقیقی را داشتند. از میان ۲۰۸ نماد مثبت بورسی، سرمایه‌گذاری غدیر و پالایش نفت بندرعباس نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر مثبت و از میان ۱۳۳ نماد منفی بورسی صنایع پتروشیمی خلیج فارس نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر منفی را روی بورس گذاشتند.

### ریزش قیمت بزرگان بازار

نمادهای وغدیر، شبندر، وبملت، حکشتی و وامید بزرگان سبزپوش بازار بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند و فارس، فملی و تاپیکو نیز نمادهایی بودند که مانع رشد بیشتر شاخص شدند. در فرابورس نیز نمادهای خاور، شرانل و غصینو بیشترین اثر مثبت را روی شاخص داشتند و نمادهای مارون، وسپهر و هرمز با بیشترین اثر کاهنده بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نیز وکغدیر بیشترین تراکنش را داشت و پی‌پاد و خودرو در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز کرمان، خاور و دی بیشترین تراکنش را داشتند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۲۴۰ هزار و ۲۷۴ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۲۱۷ هزار و ۹۱۵ میلیارد تومان بود که ۹۱ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با کاهش ۴ درصدی نسبت به روز معاملاتی قبل به رقم ۱۷ هزار و ۴۵۰ میلیارد تومان رسید.

در معاملات دوشنبه نماد وبملت (بانک ملت) بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۳۳۱ میلیارد تومان بود. پس از وبملت، خودرو بیشترین ارزش معاملات را داشت و خگستر رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن دو نماد خساپا و شملی در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام شستا با تعداد یک میلیارد و ۳۰۷ میلیون و ۶۷۷ هزار و ۱۰۰ سهم در صدر قرار گرفت. کرمان در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار ایستاد و رتبه سوم به وبملت تعلق داشت. دو نماد خساپا و خودرو نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار جای گرفتند. در معاملات روز گذشته، ۲۵۰ نماد صف خرید داشتند و ۱۰ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۹ درصدی نسبت به روز قبل به هزار و ۹۰۳ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۵۲ درصدی به ۲۰ میلیارد تومان رسید.

### استقبال از گروه خودرو و بانک

در معاملات سومین روز هفته، ارزش معاملاتی گروه خودرویی به حدود هزار و ۷۲۰ میلیارد تومانی رسید تا نشان دهد همچنان بازار به گروه خودرویی علاقه‌مند است. گروه بانکی هم با رشد قابل توجهی به عدد یک هزار و میلیارد تومان رسید. پیشتاز این گروه همچنان بانک ملت است که با استقبال خوبی مواجه شد. شاخص کل بورس تهران در جریان معاملات این روز با رشد ۱۴ هزار واحدی خود را در محدوده ۲ میلیون و ۲۸۹ واحدی دید. ارزش معاملات روی رقم ۱۶ هزار و ۱۳۹ میلیارد تومان قرار گرفت و ارزش بازار بورس تهران نیز به محدوده ۸ هزار و ۴۷۶ (هزار میلیارد تومان) رسید. شاخص کل بورس آرام در مسیر صعودی گام برمی‌دارد و با عبور از مقاومت هارمونیک ۱۱۳ درصدی فیبوناچی خود (محدوده ۲ میلیون و ۲۳۰ هزار واحدی) به سمت مقاومت بعدی احتمالی یعنی حوالی ۱۲۷ درصد فیبوناچی (محدوده ۲ میلیون و ۳۸۰ هزار واحدی) در حرکت است.

شاخص هم‌وزن نیز همچان پیش می‌تازد و خود را در هدف بعدی مقاومت فیبوناچی ۲۰۰ درصدی دیده است. شاخص هم‌وزن با عبور از مقاومت ۵۵۰ هزار واحدی تاریخی خود بهتر از شاخص کل عمل کرد و مدتی در مسیر صعودی قرار داشت و خود را به اولین مقاومت - محدوده ۶۶۵ هزار واحدی - رساند. پس از آن نیز شاخص هم‌وزن دست از صعود برنداشت و در حال حاضر در محدوده ۷۴۰ هزار واحد قرار دارد. در صورتی که شاخص کل بورس تهران بخواهد مسیر عبوری شاخص هم‌وزن را طی کند باید این انتظار را داشت که شاخص کل برای رسیدن به اهداف بالاتر همچنان فرصت دارد. در حال حاضر گروه خودرویی و بانکی، گروه‌های مورد استقبال بازار هستند و باید دید این درخواست خریدها تا چه زمان ادامه خواهد داشت.

رشد ۵ برابری ورود سرمایه در سال ۱۴۰۱

# آشتی سهامداران خرد

مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس می‌گوید در سال ۱۴۰۱ مجموعا بالغ بر ۸۱ هزار میلیارد تومان تزریق نقدینگی از طریق حساب کارگزاری‌ها به بازار سرمایه بوده که بخش قابل توجهی از آن در ماه‌های آذر و اسفند ۱۴۰۱ صورت پذیرفته است. این رقم برای سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۳۹۹ به ترتیب مبالغ ۱۵ و ۶۳ هزار میلیارد تومان بوده است.

«امیرمهدی صبایی»، مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس درخصوص این پرسش که آیا در سال‌های اخیر نقدینگی از بازار سرمایه خارج شده است؟ به «بورس ۲۴» گفت: در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۳۹ هزار میلیارد تومان خالص سهام انتقال یافته از حقیقی‌ها به حقوقی‌ها بوده است، اما به اشتباه در بین برخی فعالان بازار و برخی رسانه‌ها از واژه «خروج پول» برای تبیین این وضعیت استفاده می‌شود. به عبارتی، آنچه که اتفاق می‌افتد، خالص انتقال سهام از حقیقی به حقوقی و بالعکس هست که در اشتباهی رایج به آن عنوان خروج/ورود پول به بازار اطلاق می‌شود. از طرفی در سال ۱۴۰۱ در مجموع خالص خرید سهام توسط صندوق‌های بازارگردانی و صندوق‌های حمایتی تثبیت و توسعه بالغ بر ۲۸,۷ هزار میلیارد تومان بوده، لذا بدیهی است که با قرار گرفتن صندوق‌های مذکور در سمت خرید در روزهای منفی، بخشی از سهام متعلق به حقیقی‌ها به این صندوق‌ها (که دارای شخصیت حقوقی هستند) منتقل می‌شود، لذا بخشی از خالص انتقال سهام از حقیقی‌ها به حقوقی‌ها، به فعالیت مستمر صندوق‌های حمایتی و بازارگردان‌ها، مربوط می‌شود.

به عقیده «صبایی»، در سال گذشته بالغ بر ۳۹ هزار میلیارد تومان خالص سهام انتقال یافته از حقیقی‌ها به حقوقی‌ها بوده که بخشی از آن ناشی از تحرکات صندوق‌های حمایتی و بازارگردان‌ها است، اما برای اینکه بدانیم واقعا در بازار سرمایه ورود/خروج پول اتفاق افتاده یا خیر باید به مجاری اصلی ورود/خروج نقدینگی رجوع کنیم. اصلی‌ترین مجاری برای ورود/خروج نقدینگی، حساب کارگزاری‌ها محسوب می‌شود، در واقع، اشخاص برای ورود نقدینگی و خرید اوراق بهادار باید وجه نقد را به حساب کارگزاری‌ها واریز کنند و برای خروج نقدینگی، درخواست وجه کرده و مبلغ نقد موردنظر را از کارگزاری‌ها دریافت کنند. در سال ۱۴۰۱ مجموعا بالغ بر ۸۱ هزار میلیارد تومان تزریق نقدینگی از طریق حساب کارگزاری‌ها به بازار سرمایه بوده که بخش قابل توجهی از آن در ماه‌های آذر و اسفند ۱۴۰۱ صورت پذیرفته است. این رقم برای سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۳۹۹ به ترتیب مبالغ ۱۵ و ۶۳ هزار میلیارد تومان بوده است.

مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس ادامه داد: از ابتدای سال ۱۳۹۹ تاکنون، در ۱۰ ماه از ۳۶ ماه (که داخل بازه زمانی شهریورماه ۱۳۹۹ تا نهایتا آبان ماه ۱۴۰۰ قرار دارد)، شاهد خالص خروج ماهانه نقدینگی از بازار سرمایه بودیم و از آبان ۱۴۰۰ تاکنون در هیچ ماهی خالص جریان نقدینگی منفی نبوده است. به هر ترتیب با وجود جریان نقدینگی منفی در برخی ماه‌های سال، همانگونه که اشاره شد، برآیند خالص جریان نقدینگی در کلیه سه سال اخیر مثبت بوده است. ضمنا آخرین ماه خالص خروج نقدینگی مربوط به آبان ۱۴۰۰ است. البته بدیهی است جریان ورود و خروج روزانه نقدینگی در بازار سرمایه، امری عادی تلقی می‌شود و مهم جمع جبری و خالص جریان نقدینگی است که ارقام مربوط به آن تشریح شد. به گفته وی، روند ورود نقدینگی به بازار سرمایه در فروردین ماه نیز ادامه یافته که عمده سهم آن متعلق به اشخاص حقیقی است.

«صبایی» در پایان صحبت‌هایش افزود: سازمان بورس و اوراق بهادار با اتخاذ سیاست‌هایی از جمله تنوع ابزارهای مالی متناسب با ذائقه و ریسک پروفایل سرمایه‌گذاران، افزایش عرضه‌های اولیه سهام شرکت‌ها، تعمیق بازارهای مختلف از جمله بازار بدهی برای تامین مالی ناشران و بنگاه‌ها، تسهیل برای ورود شرکت‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های سهامی پروژه و ...، تقویت نظارت هوشمند بر فعالیت نهادهای مالی خدمات‌دهنده با هدف ارتقای سلامت بازار سرمایه و ... تلاش دارد تا با افزایش اعتمادسازی به بازار سرمایه، ورود جریان مستمر و قابل اتکا نقدینگی به بازار که در ماه‌های اخیر رشد داشته، به صورت منطقی و پیوسته ادامه یافته و در جهت افزایش کارایی بازار، به نحو صحیحی در سطح کلان اقتصاد تخصیص یافته، تا به نوبه خود در راستای تحقق شعار سال جدید یعنی «مهار تورم» و «رشد تولید» گام بلندی برداشته باشد.

در همین حال، یک فعال بازار سرمایه با اشاره به شعار سال ۱۴۰۲ می‌گوید: یکی از اصول اولیه اقتصاد، پذیرش مکانیزم بازار و قیمت‌گذاری برمبنای عرضه و تقاضاست. قیمت‌گذاری دستوری به اقتصاد کشور لطمه می‌زند و اگر به دنبال تحقق شعار امسال یعنی «مهار تورم، رشد تولید» هستیم، بهتر است به اصلاح سیاست‌ها و اقداماتی که به اقتصاد کشور آسیب می‌رساند، بپردازیم. به گفته «اشکان چهره‌نگار»، مصداق بارز آسیب‌های قیمت‌گذاری دستوری را می‌توان در صنعت خودرو مشاهده کرد. اختلاف قیمت خودرو در کارخانه و بازار آزاد فقط رانت و فسادی ایجاد کرد که ثمره‌ای جز تحمیل ضرر و زیان به خودروسازان و تحریک تقاضای سوداگرانه در بازار خودرو نداشت. مادامی که نقدینگی به سمت تولید هدایت نشود، انتظار رشد و رونق و شکوفایی در بخش تولید کشور نمی‌رود. متاسفانه سیاست‌گذاری‌ها در چند سال گذشته، به نحوی بوده که اکثر مردم به جای سرمایه‌گذاری در حوزه تولید، به دنبال دلالی و سوداگری در بازارهای مختلف هستند. تا زمانی که سرمایه‌گذاران اطمینان خاطر نداشته باشند که با سرمایه‌گذاری در حوزه تولید بازدهی مورد انتظار خود را کسب خواهند کرد، این وضعیت تداوم داشته و رشد و شکوفایی در اقتصاد کشور نخواهیم داشت.

راهکارهای بهینه‌سازی مصرف انرژی در کشور

# میزان مصرف کنونی بنزین؛ زنگ خطری برای کشور

عضو هیأت رئیسه کمیسیون انرژی مجلس گفت اگر خودروهای الکتریکی و هیبریدی جایگزین خودروهای فعلی نشوند اقتصاد کشور با مشکل جدی روبه‌رو خواهد شد. به گزارش می‌متالز، حسین حسین‌زاده درباره راهکارهای بهینه‌سازی مصرف انرژی در کشور، گفت: یکی از مهمترین چالش‌های فعلی کشور بحث بهینه‌سازی است لذا باید به طور جدی به موضوع بهینه‌سازی ورود کرد، هرچند بهینه‌سازی به یک عزم ملی نیاز دارد و نباید صرفا متولی آن را وزارتخانه‌های نفت و نیرو و صمت دانست بلکه وزارت راه و شهرسازی با پیگیری مبحث ساختمان‌سازی و آموزش و پرورش با مسئله صرفه‌جویی و بهینه‌سازی در مدارس و... نیز با این موضوع مرتبط هستند.

نماینده مردم لارستان، خنج، گراش و اوز در مجلس شورای اسلامی ادامه داد: همچنین در حالی هر دلار سرمایه‌گذاری در حوزه بهینه‌سازی معادل ۷ تا ۱۰ دلار سرمایه‌گذاری در حوزه تولید است که متاسفانه دولت صرفا بحث تولید را پیگیری می‌کند. وی با یادآوری اینکه حدود ۱۴۴ میلیون لیتر بنزین در ایام عید نوروز به مصرف رسیده است، تصریح کرد: این مسئله زنگ خطری برای کشور است در حالی که میزان مصرف از میزان خودروهای تولیدشده بیشتر است که نشان از کیفیت بسیار پایین خودروها دارد بنابراین عزم جدی و برنامه مدون برای حل این مشکلات نیاز است.

حسین‌زاده به راهکارهای عبور از این مشکلات و رسیدن به بهینه‌سازی اشاره کرد و گفت: جایگزین کردن خودروها الکتریکی و هیبریدی به جای خودروهای فعلی، نخستین قدم در این مسیر است، درواقع می‌توان طی یک برنامه ۱۰ تا ۱۵ ساله این خودروها را جایگزین کرد حدود ۲ و نیم میلیون فرسوده شده‌اند لذا جایگزین کردن این خودروها طی یک برنامه‌ریزی ضروری است؛ چراکه در غیر این صورت کمر اقتصاد کشور خواهد شکست.

این نماینده مجلس با بیان اینکه در این مسیر همچنین باید صنایع را تشویق کرد که گاز مصرفی خودشان را تولید کنند، اظهار کرد: علاوه‌بر این موارد باید طبق قانون، موتورخانه‌های قدیمی و فرسوده ساختمان‌ها را به پکیج‌های حرارتی تغییر داد، ضمن آنکه بهینه‌سازی نیروگاه‌های برق مسئله دیگر است؛ چراکه ۶۰ درصد انرژی صرفا در دو وزارتخانه نفت و نیرو اتلاف می‌شود ضمن آنکه راندمان نیروگاه‌های برق در دنیا ۵۵ درصد است، اما این درصد در ایران به سختی به ۳۷ درصد می‌رسد.

عضو هیأت رئیسه کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: در نهایت در حوزه‌های صنعت، پتروشیمی، صنایع، تجاری، مدارس و منازل باید بهینه‌سازی را جدی گرفت، اما به دلیل قوانین دست و پا گیر و نبود یک نهاد تنظیم‌گر، مسئله بهینه‌سازی در کشور ناقص باقی مانده است.

## حمل بار توسط خودروهای فاقد کارت هوشمند به زودی ممنوع می‌شود

معاون حمل و نقل راهداری البرز گفت از ۱۵ اردیبهشت هرگونه حمل و جابه‌جایی مواد معدنی در جاده‌ها و شهرها برای خودرو و رانندگان فاقد کارت هوشمند ممنوع است.

به گزارش ایسنا، میثم قدمی روز دوشنبه ۲۸ فروردین با اشاره به اینکه حمل اضافه تناژ تولیدات معدنی سالانه خسارت زیادی به جاده‌های استان وارد می‌کند، افزود: برای جلوگیری از این اقدام برنامه‌هایی توسط اداره‌کل راهداری البرز اجرا شد تا جابه‌جایی بار در این حوزه به سمت استانداردهای تعیین شده برود.

وی افزود: سال گذشته با تشکیل چندین کارگروه با مشارکت فرمانداری‌ها، اداره‌کل صنعت، معدن و تجارت استان و راهداری البرز بنا شد تا تعدادی از شرکت‌های حمل و نقل بار در معادن مستقر شوند و نسبت به حمل بار تحت صحابت بارنامه اقدام کنند.

قدمی در ادامه توضیح داد: همچنین باتوجه به قانون بودجه سال ۱۴۰۲ و لزوم ساماندهی حمل مواد معدنی و توافقات صورت‌گرفته از سوی وزارتخانه‌های صمت و راه و شهرسازی و سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای، با اجرای این قانون داشتن کارت هوشمند از ۱۵ اردیبهشت سال جاری برای حمل بار و مواد معدنی الزامی است و حمل مواد معدنی از طریق جاده‌ها صرفا توسط وسایل نقلیه و رانندگان دارای کارت هوشمند مجاز خواهد بود.

معاون حمل و نقل راهداری البرز گفت: پس از تاریخ ذکرشده هرگونه حمل و جابه‌جایی مواد معدنی در جاده‌ها و شهرها برای خودرو و رانندگان فاقد کارت هوشمند ممنوع است و بالطبع مسئولیت جرائم احتمالی یا توقیف محموله در صورت تحویل بار به رانندگان و وسایل نقلیه حمل بار فاقد کارت هوشمند برعهده بهره‌برداران معدن است و محموله حمل‌شده نیز به‌عنوان برداشت غیرمجاز تلقی می‌شود.

این مسئول در پایان تاکید کرد: از تاریخ مذکور تخصیص سهمیه سوخت به ناوگان حمل‌ونقل محصولات واحدهای تولیدی معادن و شن و نمک مشروط به گرفتن بارنامه و تاییدیه پیمایش از طرف اداره‌کل راهداری حمل‌ونقل جاده‌ای استان است.

سال گذشته یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید شد

## دستاوردهای خودروسازان به کام وزیر برای ابقا

فاطمی‌امین، وزیر صمت در پاسخ به سوال خبرنگار بازار گفت براساس آمار اعلامی پلیس راهور ناجا به وزارت صمت، سال گذشته یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید و شماره‌گذاری شده است.

به گزارش بازار، صبح دیروز با حضور سیدرضا فاطمی‌امین وزیر صمت، محمدعلی تیموری مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا، هیأت مدیره گروه خودروسازی سایپا، اعضای هیأت مدیره انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی کشور از سه محصول جدید «سایپا» رونمایی شد. رونمایی که حاصل زحمت یک ساله گروه خودروسازی سایپا نوید توسعه و ورود محصولات جدید این صنعت به بازارهای خارجی را می‌دهد. ولی همزمان با خبر اعلام وصول استیضاح وزیر صمت، به نظر می‌رسد با فشار مقام عالی این وزارتخانه یعنی سیدرضا فاطمی‌امین، دستاوردهای مهم خودروسازان جهت حفظ منسب و به نام ایشان باید تمام شود.

باتوجه به اینکه سیدرضا فاطمی‌امین رکورددار استیضاح در منسب وزارت صمت است، ظاهرا این بار با دستاوردهای خودروسازان نمی‌تواند رأی خانه ملت را به نفع خود برای پایداری در منسب دریافت کند. اگر وزیر صمت در زمان استیضاح نتواند رأی نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی را به دست آورد، وزیر صمت آینده باید در خانه ملت قول عدم تغییر مدیران عامل خودروسازی‌ها را به نمایندگان مجلس شورای اسلامی بدهد.

چراکه تاریخ ثابت کرده با تغییر وزیر صمت، مدیران عامل واحدهای خودروسازی نیز تغییر می‌کنند، این درحالی است که هر مدیرعامل واحد خودروسازی برای پیشبرد برنامه‌های خود در کنار سوددهی نیازمند ۵ تا ۷ سال زمان است. بنابراین تغییر مدیران عامل می‌تواند برنامه‌های جدید خودروسازان را تحت‌الشعاع قرار دهد.

وزیر صمت در پاسخ به «بازار» گفت: سال گذشته یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید شد، آمار این مقدار تولید را به تازگی پلیس راهور ناجا براساس شماره‌گذاری خودروها به وزارت صمت اعلام کرده است.

صبح دیروز سیدرضا فاطمی‌امین وزیر صمت، با حضور در گروه خودروسازی سایپا برای افتتاح خط تولید پیشرانه جدید و رونمایی از سه محصول جدید، در جمع خبرنگار گفت: همانطور که پیشتر اعلام کردم برای صنعت خودرو یک برنامه چهار ساله دارم، در سال نخست توجه به افزایش تیراژ و پایداری تولید در دستور کار بود. سال گذشته به این مهم دست یافتیم و براساس آمارها پس از چهار سال که تولید خودرو کمتر از ۹۰۰ هزار دستگاه در سال بود، یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگاه خودرو تولید و عرضه بازار شد. همچنین از سال گذشته تا امروز هیچ خودرو ناقصی در پارکینگ خودروسازان موجود نیست و تولید محصولات به صورت عبور مستقیم انجام می‌شود.

وزیر صمت با اشاره به دریافت برنامه ۲ میلیون دستگاه خودرو طی سال جاری از سوی خودروسازان، اظهار داشت: گروه خودروسازی سایپا به دنبال تولید ۸۰۰ هزار دستگاه خودرو تا پایان امسال است. اگر طی سال جاری یک میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید شود، نیاز بازار تامین خواهد شد. بنابراین براساس برنامه چهار ساله خودرو، امسال فاز دوم آن یعنی توجه به افزایش کیفیت و بهره‌وری از سوی خودروسازان در دستور کار است.

## «تولید» کلیدواژه حل مشکلات اقتصادی کشور است

نماینده مردم سقز و بانه در مجلس شورای اسلامی گفت که تولید کلیدواژه اصلی حل مشکلات اقتصادی کشور است.

به گزارش ایسنا، بهزاد رحیمی در نطق میان دستور خود در جلسه علنی روز دوشنبه مجلس شورای اسلامی ضمن اشاره به نام‌گذاری سال ۱۴۰۲ به عنوان «مهار تورم و رشد تولید» گفت: رهبری مهمترین مشکل اصلی کشور در مقطع فعلی را اقتصاد و معیشت دانستند که دارای منطق قوی علمی و تجربی است، زیرا تولید کلیدواژه اصلی حل مشکلات اقتصادی کشور است.

وی با بیان اینکه امیدوارم در پرتو همت مسئولان عالی نظام و حمایت و پشتیبانی نمایندگان مجلس سال ۱۴۰۲، سال عبور از این مشکلات باشد یا حداقل کاهش محسوسی داشته باشد، گفت: آنچه مسلم است وضعیت معیشت و اقتصادی فعلی جامعه حاصل ضعف دولت و تیم اقتصادی آن و سکوت مجلس است و در این شرایط مجلس و دولت مقصرند.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در ادامه خطاب به رئیس جمهور گفت: با رصد سیاست‌های داخلی و خارجی شما دریافته‌ام که جنابعالی الگوی نظم عدالت‌محور و با استراتژی موازنه نرم تعریف و رویکرد خود را در این الگو مفید می‌دانید، اما آنچه برای بنده و همکارانم به عنوان بخشی از کارنامه دولت قابل قبول است، مسئله عدالت و محوریت آن است. شایسته است توسعه همه‌جانبه را در تمام مرز و بوم ایران اسلامی بدون هیچ تبعیضی به ملت عرضه کنید.

رحیمی درخصوص رعایت و اجرای عدالت اجتماعی، اقتصادی و رفتار سیاسی عادلانه به رئیس جمهور تذکر داد و گفت: انتظار دارم در برابر تبعیض‌های ناروا و عدم تقسیم عادلانه ثروت، قدرت و امکانات بایستید. دولت مردمی ایران قوی با سفره خالی ممکن نیست. طبق روایتی از حضرت علی (ع) «از دری که فقر وارد شود ایمان خارج می‌شود». شأن و منزلت خانواده با توجه اساسی به معیشت آنان محقق می‌شود. سقوط ارزش پول ملی، تورم، کمبود کالاهای اساسی، گرانی افسارگسیخته و... غیر قابل کتمان است. نتیجه عدم توجه به معیشت خانواده‌های ایرانی منتج به شرمساری برای حداقل سفره‌های خانوار، تکدیگری، رواج زباله‌گردی، تجمعات روزانه معلمان، کارگران و بازنشستگان در مقابل مجلس و سایر نهادها شده است.

نماینده مردم سقز و بانه درخصوص مسائل حوزه انتخابیه‌اش گفت: بارها از این تریبون و از طریق مکاتبات با دولتمردان صدای رسای کولبران و جوانان کردستانی بوده‌ام، اما متاسفانه علی‌رغم وعده‌های فراوان هنوز شاهد اشتغال پایدار نبوده‌ایم و هر روز شاهد جان باختن کولبران در راه تأمین معاش هستیم. وی افزود: انتظار می‌رود توجه بیشتری به معیشت و اشتغال پایدار مرزنشینان و ساماندهی مبادلات مرزی از طریق بازگشایی معابر موقت مرزی حوزه انتخابیه انجام شود.

رحیمی از عدم اجرای درست طرح رتبه‌بندی معلمان نیز انتقاد کرد و گفت: چرا با اجرای ناقص آن بر مشکلات اجتماعی و آموزشی افزودید؟ همچنین کاهش یک سوم قدرت خرید بازنشستگان و اختلاف شدید دریافتی با شاغلین مشابه باعث نارضایتی آنها شده است، لازم است هرچه سریع‌تر لایحه همسان‌سازی حقوق بازنشستگان را به مجلس ارائه دهید.

نماینده مردم سقز و بانه خطاب به رئیس جمهور گفت که مردم سقز منتظر عملیاتی شدن وعده‌های جنابعالی در سفر استانی سال گذشته از جمله راه‌اندازی فرودگاه سقز هستند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی خطاب به وزیر کشور در خصوص مسمومیت دانش‌آموزان متذکر شد: این موضوع چند ماهی است که در کشور به چالشی بدون جواب تبدیل شده است و علی‌رغم تأکید مقام معظم رهبری برای شناسایی و اشد مجازات برای عاملین این موضوع هنوز شاهد اقدامی قانع‌کننده نبوده‌ایم، لذا انتظار می‌رود با جدیت بیشتر موضوع پیگیری و نتیجه آن به اطلاع مردم برسد.

رحیمی در پایان درخصوص مشکلات راه‌های مواصلاتی حوزه انتخابیه‌اش به وزیر راه و شهرسازی تذکر داد و گفت: تاکنون شاهد تغییر سه وزیر در این وزارتخانه بوده‌ام و تا زمانی که در زیرمجموعه شما معاونینی باشند که در آمدن و رفتن وزرا در دولت‌های مختلف صندلی آنها محفوظ است، مطمئن باشید که کاری پیش نمی‌رود.

## نماگر بازار سهام

فرآیند تخصیص آرد به نانوایان تغییر کرد

### مردم می‌توانند در مورد کیفیت نان نظر دهند

مشاور وزیر اقتصاد در تشریح فاز دوم طرح مدیریت هوشمندانه یارانه آرد و نان توضیح داد که در فاز دوم ضمن آنکه فرآیند تخصیص آرد به نانوایان تغییر کرده است، امکان اظهارنظر مردم در مورد کیفیت نان نانوایان در یک برنامه فراهم می‌شود.

محمد جلال در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به آغاز طرح مدیریت هوشمندانه یارانه آرد و نان از اردیبهشت سال قبل، اظهار کرد: از زمان آغاز طرح تاکنون در سمت مردم تغییر ویژه‌ای صورت نگرفت. به عبارت دیگر در سال قبل نه آزادسازی قیمت نان در دستور کار قرار گرفت و نه محدودیتی در خرید نان برای مردم ایجاد شد. فاز دوم طرح نیز از بهمن سال قبل آغاز شد. البته مرحله آزمایشی فاز دوم از انتهای آذرماه در استان قزوین آغاز و در انتهای بهمن به تدریج در کلیه استان‌ها پیاده‌سازی شد. در فاز دوم نیز مانند فاز اول، عدم آزادسازی قیمت نان و عدم ایجاد محدودیت خرید نان برای مردم مهمترین پیش‌فرض‌های کار بودند.

وی در مورد تغییراتی که در مرحله دوم طرح در مقایسه با مرحله اول طرح صورت گرفت، توضیح داد: در آغاز اجرای فاز دوم، میزان کمک هزینه جبران اجاره و دستمزد نانوایان از ۱۵ به ۳۰ درصد افزایش یافت. در قدم بعدی، تخصیص آرد به نانوایان وارد الگوی جدید شد و محدودیتی که در گذشته در قالب سهمیه برای بسیاری از نانوایان وجود داشت که تولید نان با حجم بیشتر در روز امکانپذیر نبود، برداشته شد؛ یعنی در فاز دوم طرح، نانوایان می‌توانند هر میزان نان از طریق کارتخوان‌های هوشمند به مردم عرضه کنند. همچنین درصدی بیشتر، می‌توانند آرد یارانه‌ای دریافت کنند.

مشاور وزیر اقتصاد ادامه داد: یعنی برای نانوا معادل عملکرد صحیحی که در فروش نان به مردم انجام می‌دهد و تراکنش‌ها از طریق سامانه پذیرفته می‌شود، امکان خرید آرد یارانه‌ای فراهم می‌شود و این میزان خرید در هر دوره دریافت آرد، می‌تواند تا ۱۰ درصد افزایش پیدا کند. از طرف دیگر نانوایی‌هایی هستند که ما به ازای عدم ثبت فروش نان در کارتخوان‌های هوشمند یا کاهش ساعت کاری در روزهای مختلف میزان فروش نان‌شان کاهش یافته است و اثر کاهش فروش و عدم عرضه نان به مشتری این است که در دوره آتی میزان تخصیص آرد یارانه‌ای برای نانوایی که رفتار متعهدانه ندارد کاهش پیدا می‌کند.

به گفته وی دوره تخصیص آرد به نانوایان در بسیاری از استان‌ها هر ۱۰ روز یکبار و در برخی استان‌ها یا نانوایی‌های مستقر در روستاهای کشور که ممکن است مشکلاتی در زمینه تردد و حمل‌ونقل آرد وجود داشته باشد، دوره‌های ۱۵ روزه یا یک ماهه هم به صورت موردی انجام می‌شود. البته کمک هزینه‌ها به صورت روزانه پرداخت می‌شود.

جلال در ادامه با اشاره به مراحل تکمیلی فاز دوم طرح اظهار کرد: در ادامه یک ورود جدی‌تری به حوزه کیفیت و رضایت مردم در حوزه نان خواهیم داشت. در این راستا برنامکی پیش‌بینی شده است که تا قبل از پایان اردیبهشت به صورت رسمی به مردم معرفی می‌شود و مردم به راحتی می‌توانند سوابق تراکنش‌های خرید نان خود را روی این برنامک (اپلیکیشن) مشاهده کنند و مبتنی بر تجربه خریدهای خود نسبت به کیفیت، قیمت، مقدار نان، رفتار نانوا و... نظرات خود را ثبت کنند.

وی با بیان اینکه روزانه بین ۱۰ تا ۱۱ میلیون تراکنش خرید نان روی کارتخوان‌های هوشمند ثبت می‌شود، گفت: یکی از اهداف طرح، کاهش هدررفت آرد یارانه‌ای بود که در سال ۱۴۰۱ فاصله قیمتی آرد یارانه‌ای (آرد خبازی که برای تولید نان مردم استفاده می‌شود) با آرد و گندمی که برای سایر مصارف استفاده می‌شود به دلیل هدفمندسازی ارز ترجیحی ۱۶ برابر شد درحالی که این فاصله قیمتی در سال ۱۴۰۰ چهار برابر شد. این موضوع انگیزه افراد سودجو برای سوءاستفاده از آرد یارانه‌ای را تشدید کرد. با آغاز مرحله جدید طرح، مبتنی بر شاخص‌های آماری جریان جلوگیری از هدررفت آرد قابل مشاهده است. قیمت آرد خارج از شبکه دچار افزایش قیمت شده است و اثربخشی طرح را مشاهده می‌کنیم.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

**آگهی فقدان سند مالکیت**

خانم عالیه اکبری با ارائه دو برگ استشهادیه المثنی که در دفترخانه اسناد رسمی ۱۹۲ بابل تصدیق امضاء شده و طی درخواست شماره ۴۰۴۰۱۹۹ – ۱۴۰۱ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۱ تقاضای صدور سند المثنی ششدانگ تحت پلاک شماره ۴۴ فرعی از ۲۵۹۸ – اصلی بخش یک شرق حوزه ثبتی بابل که سند مالکیت بشماره سریال ۶۹۷۹۲۴ بشماره دفتر الکترونیک ۱۳۹۶۲۰۳۱۰۰۰۴۰۰۳۹۱۹ صادر و تسلیم شد در اثر جابجایی مفقود گردیده در اجرای ماده ۱۲۰ – اصلاحی آئین نامه قانون ثبت مراتب در یک نوبت آگهی تا چنانچه اشخاصی مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت یا سند معامله به اداره ثبت محل ارائه و رسید دریافت نمایند چنانچه پس از اتمام مدت مقرر اعتراض ارائه نگردید و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود این اداره مطابق مقررات اقدام به صدور سند مالکیت المثنی بنام مالک خواهد نمود.

ضمنا برابر سند رسمی ۴۳۶۹ مورخ ۱۳۹۶/۳/۲۷ دفترخانه ۲۶۷ بابل در رهن بانک مسکن قرار دارد.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۱/۲۹

**سیدمهدی حسینی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک بابل**

**شناسه آگهی ۱۴۷۶۵۷۳**

۵۸

**اخطاریه**

آقای صفر گردشی فرزند یداله مجهول المکان همسر شما برابر دادنامه شماره ۱۴۰۱۶۸۳۹۰۰۱۵۷۳۴۷۳۲ شعبه ۲۳۳ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده مجتمع قضایی خانواده یک تهران تقاضای ثبت طلاق نموده است لذا لازم است ظرف مدت یک هفته پس از انتشار این آگهی دراین دفتر خانه به آدرس اسلامشهر خیابان باغ فیض کوچه ۶ شهید صالحی پ۶۵ حاضرشوید درغیر اینصورت طبق مقررات اقدام به ثبت خواهد شد واعتراض بعدی مسموع نخواهد شد.

**محمد رضا آژیده – سردفترازدواج ۵ وطلاق ۵ اسلامشهر**

روش‌هایی که همین حالا باید کنار بگذارید!

# بدترین استراتژی‌های فروش در دنیا

**نویسنده: علی آل‌علی**

کارآفرینان برای فروش بیشتر در بازار درگیر یک ماراتن تمام‌نشدنی با رقبا هستند. هر لحظه که آدم فکر می‌کند دیگر خبری از رقبا در بازار نیست و به تنهایی یکه تازی می‌کند، ناگهان سر و کله یک برند دیگر پیدا می‌شود. همین امر باعث شده خیلی از کارآفرینان دنبال روش‌های نامتعارف برای بیرون انداختن دیگران از رینگ مسابقه باشند. این وسط گاهی اوقات آدم به سادگی آب خوردن گول خورده و سراغ استراژی‌های به درد نخور می‌رود؛ همان استراتژی‌هایی که دست آخر آدم را حسابی سرکار می‌گذارند.

ما در این مقاله قصد داریم یکبار برای همیشه کلک استراتژی‌های فروش که به درد لای جرز دیوار می‌خورند را بکنیم. اگر شما هم بارها و بارها از دست استراتژی‌ها یا تکنیک‌های عجیب ضربه خورده‌اید، این مقاله حرف‌های زیادی برای‌تان خواهد داشت. پس منتظر چه هستید؟ کمربندهای‌تان را محکم ببندید تا سفرمان را شروع کنیم.

بدترین استراتژی‌های فروش: فهرستی که باید دورش را خط بکشید

**استفاده از متن آماده: اشتباهی که تمامی ندارد**

آدم‌ها معمولا هرچند روز یکبار تماسی با شماره ناآشنا دریافت می‌کنند. اگر از آن دست آدم‌هایی باشید که هیچ وقت شماره‌های ناآشنا را جواب نمی‌دهند، احتمالا تا حالا گذرتان به تماس‌های تبلیغاتی نخورده است. قبول دارم گاهی اوقات تماس تلفنی موفقیت زیادی برای فروش به همراه دارد، اما نباید خیال کنید هر کاری به اسم این روش جواب می‌دهد.

اشتباهی که خیلی از کارآفرینان هنگام فروش انجام می‌دهند، تماس تلفنی با یک متن از قبل آماده است. انگار که همه مشتریان باید واکنشی یکسان نسبت به این متن ظاهرا جادویی نشان دهند. شما را نمی‌دانم، ولی من که همیشه حرصم از دست چنین متن‌هایی درمی‌آید. به علاوه، در دنیایی که شخصی‌سازی به لطف هوش مصنوعی وارد بُعد تازه‌ای شده، استفاده از یک متن تکراری چیزی جز شکست برای‌تان به همراه نخواهد داشت.

ایراد اصلی درباره استفاده از متن آماده مربوط به مرگ خلاقیت است. فروشندگان بزرگ معمولا در لحظه تصمیم گرفته و خودشان را درگیر ماجرایی تازه می‌کنند. چنین روشی شاید برای مدیران دلهره‌آور باشد، اما مشتریان را حسابی شیفته خودش خواهد کرد. به طوری که بعد از گذشت چند ماه نه تنها کلی مشتری وفادار دور و بر برندتان خواهید دید، بلکه همه شیفته نحوه فعالیت کسب و کارتان خواهند شد. خب مگر یک کارآفرین چه چیزی بیشتر از این در حوزه فروش می‌خواهد؟

**فشار بر روی مشتریان: فروش زورکی نیست!**

همه ما تجربه رویارویی با فروشنده‌هایی را داریم که به هر قیمتی دنبال فروش محصولی به درد نخور هستند. انگار که هر چقدر آدم در برابر آنها مقاومت کند، فروشنده‌های قصه حرص و طمع‌شان بیشتر می‌شود. گاهی اوقات کار به جایی می‌رسد که باید به زور آنها را راهی خانه‌شان کنیم.

اگر فکر می‌کنید فشار بر روی مشتریان همیشه جواب می‌دهد، باید بگوییم سخت در اشتباهید؛ چراکه مشتریان هیچ بدهی به شما ندارند. در عوض این شما هستید که باید دنبال جلب رضایت آنها به هر طریقی باشید. وقتی یک فروشنده فشار زیادی روی مشتریان می‌آورد، در واقع سیگنالی شک‌برانگیز به طرف مقابل ارسال خواهد کرد. شما را نمی‌دانم، ولی من که وقتی با اصرار زیادی برای خرید یک محصول رو به رو شوم، اول از همه به کلیت ماجرا شک خواهم کرد. خب اگر یک محصول واقعا خوب باشد، اصلا لازم نیست کسی برای خریدش به آدم اصرار کند!

اشتباهی که فروشنده‌ها در چنین مواقعی انجام می‌دهند، فشار بی‌معنا بر روی مشتریان است. یک روش بهتر در این میان تلاش برای نمایش کاربردهای محصول به مشتریان است. اینطوری آنها خودشان به این جمع‌بندی مهم می‌رسند که صرف نظر از محصولی که شما در دست دارید، اشتباهی تاریخی خواهد بود. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید این شیوه از زمین تا آسمان با اصرارهای بی‌وقفه فرق دارد، مگر نه؟

اگر نگاهی به دور و برتان داشته باشید، هیچ برند بزرگی برای فروش محصولاتش به مشتریان اصرار نمی‌کند. در عوض همه دوست دارند محصول‌شان را خاص و منحصر به فرد نشان دهند. اینطوری مشتریان به طور طبیعی سر و کله‌شان پیدا خواهد شد.

**استفاده از لحن بیش از اندازه دوستانه: مشتریان دوستان شما هستند؟**

بعضی از کارآفرینان فکر می‌کنند همه در بازار دوستان صمیمی‌شان هستند. از همان نوع دوستانی که در دوران مدرسه روز و شب‌مان با آنها می‌گذشت. امیدوارم دست کم شما چنین برداشتی درباره مشتریان نداشته باشید؛ چراکه واقعیت کاملا با این موضوع متفاوت است. ما در روزنامه فرصت امروز نمی‌دانیم اولین بار چه کسی ایده صمیمی شدن با مشتریان را مطرح کرد. با این حال خیلی خوب می‌دانیم زیاده‌روی در این استراتژی کار دست‌تان خواهد داد.

کارآفرینان همیشه دوست دارند رابطه نزدیکی با مشتریان داشته باشند. با این حال چنین رابطه‌ای فقط در طول زمان شکل می‌گیرد. ساده‌ترین مثال در این رابطه وضعیت معلم تازه واردی است که وسط سال جایگزین همکار بیمارش شده است. بی‌شک دانش‌آموزان در هفته‌های اول خیلی معلم ما را تحویل نخواهند گرفت. با این حال گذر زمان همه چیز را تغییر می‌دهد. به طوری که کم کم همان دانش‌آموزهای سختگیر، تبدیل به طرفدارهای معلم جدید خواهند شد.

مثال بالا درباره دنیای کسب و کار هم مصداق دارد. اگر شما فکر کرده‌اید یکهو با مشتریان صمیمی خواهید شد، سخت دراشتباهید. شما را نمی‌دانم، ولی من که در برابر فروشنده‌هایی با علاقه عجیب برای رفتار صمیمانه همیشه گارد می‌گیرم. هرچه باشد دوست شدن با غریبه‌ها که همینطور الکی نیست!

یادتان باشد، شما به عنوان فروشنده باید سنجیده عمل کنید. شاید عجله در خیلی از بخش‌های زندگی کاربرد داشته باشد، اما در مورد فروش فقط دردسر به همراه خواهد داشت. پس کمی از سرعت‌تان کم کنید و اجازه دهید شرایط با نظم بهتری جلو برود. قبول دارم این کار خیلی سخت به نظر می‌رسد، اما با کمی تمرین راه و چاه کار دست‌تان می‌آید.

**ارسال ایمیل‌های پشت سرهم: آزار مشتریان ممنوع**

تا حالا چند بار اپ ایمیل‌تان را باز کرده‌اید و با کلی ایمیل تبلیغاتی رو به رو شده‌اید؟ راستش را بخواهید، این اتفاق بارها و بارها برای آدم روی می‌دهد؛ چراکه همیشه برندهایی هستند که شورِ ایمیل مارکتینگ را درآورند. انگار که زندگی بدون زیاده‌روی در ارسال ایمیل‌های تبلیغاتی هیچ فایده‌ای ندارد!

ما در روزنامه فرصت امروز یک اصل کاملا ساده داریم: هیچ وقت نباید مزاحم مشتریان شوید. برندهایی که دائما دور مشتریان هستند، کم کم از چشم می‌افتند. پس سعی کنید به جای اینکه دم دستی باشید، پرستیژ و جایگاه‌تان را حفظ کنید. اینطوری نه تنها کارتان بهتر جلو می‌رود، بلکه دیگر جایگاه‌تان در نگاه مشتریان هم خدشه‌دار نخواهد شد.

هر ایمیل بازاریابی شامل پیامی مهم برای مخاطب است. حالا اگر شما فرصت کافی به مخاطب‌تان برای مرور پیام هر ایمیل ندهید، عملا پول‌تان را دور خواهید ریخت. خب پیش خودتان فکر نکرده‌اید که مشتریان تک تک ایمیل‌های پرتعدادتان را مرور می‌کنند؟

**گوش ندادن به مشتریان: گوش شنوا از همه چیز مهمتر است!**

مشتریان دوست دارند در مقابل پیشنهادات رنگارنگ برندها حرف خودشان را هم به کرسی بنشانند. مثلا برندی را در نظر بگیرید که برای آفرود بازها یک مدل جدید لاستیک طراحی کرده که به این سادگی‌ها خراب نمی‌شود. حالا اگر مشتریان هدف این برند نظرات متفاوتی درباره ظاهر لاستیک‌ها داشته باشند، احتمالا تیم امور مشتریان باید این نظرات را به بخش فروش منتقل کند. البته در بسیاری از برندها عملا تیم فروش هر دو وظیفه بالا را دنبال می‌کند.

نکته‌ای که درباره مثال بالا عجیب به نظر می‌رسد، بی‌توجهی اغلب فروشندگان به نظرات مشتریان است. انگار که مردم باید هر محصولی که یک برند آماده می‌کند، با خوشحالی به سبد خریدشان اضافه کنند. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، شکست‌های پیاپی‌تان در بازار جای تعجب ندارد. هرچه باشد، مشتریان به این سادگی‌ها گول نمی‌خورند. پس اگر فکر کرده‌اید به راحتی آب خوردن محصولات بنجل‌تان را به آنها قالب می‌کنید، سخت دراشتباهید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم یک محصول خوب فقط در شرایط که حرف مشتریان برای برندها مهم باشد، خلق خواهد شد. به طوری که یک برند بعد از خلق محصولی درجه یک، باید به طور مداوم نظرات مشتریان را دریافت کرده و محصول را آپدیت کند. وگرنه بهترین ایده‌ها هم به مرور زمان کهنه می‌شوند.

این روزها خیلی از برندها شبیه قهرمان‌های یک روزه شده‌اند؛ همان قهرمان‌هایی که یکهو در مطبوعات بزرگ می‌شوند و چند هفته بعد حتی اثری از آنها باقی نمی‌ماند. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم بهترین روش برای مقابله با چنین جریانی استفاده از نظرات مشتریان است. اینطوری شما به جای اینکه برای زمانی کوتاه اسم‌تان سر زبان‌ها بیفتد، مدت زمان بیشتری محبوبیت‌تان را حفظ خواهید کرد.

**گیر انداختن مشتریان: همیشه باید راه فراری باشد**

آیا تا حالا پیش خودتان فکر کرده‌اید اگر مشتریان به هر دلیلی تمایلی به خرید از شما نداشتند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ شاید این سوال عجیب به نظر برسد. خب مشتریانی که محصول شما را نخواهند، خیلی راحت دست رد به پیشنهادتان می‌زنند. البته در دنیای دیجیتالی این امر به این سادگی‌ها نیست؛ چراکه گاهی اوقات فروشندگان از قصد شرایط صرف نظر از خرید را برای مشتریان سخت می‌کنند.

اجازه دهید منظورمان را با یک مثال دقیق روشن کنیم. فروشنده‌ای را در نظر بگیرید که با طراحی یک کمپین ایمیل مارکتینگ هر روز به مخاطب هدفش پیشنهاد خرید می‌دهد. در حالت عادی باید روشی ساده برای پرهیز از خرید دم دست کاربران باشد. این روش معمولا در قالب باکس «لغو اشتراک» به چشم می‌خورد (همان گزینه‌ای که با انتخابش دیگر خبری از دریافت ایمیل نخواهد بود). نکته جالب اینکه گاهی اوقات کارآفرینان از قصد این بخش را از کمپین ایمیل مارکتینگ‌شان حذف می‌کنند. اینطوری کاربران خیلی سخت امکان خلاصی از شر یک کمپین را خواهند داشت.

منطق استراتژی گیر انداختن مشتریان تا حد زیای قابل درک است، اما اصلا نباید از آن استفاده کرد. راستش را بخواهید، مشتریان وقتی کلی گزینه مختلف دم دست داشته باشند، اصلا سراغ برندی بی‌نهایت سمج نخواهند رفت. پس الکی شهرت‌تان در بازار را لکه‌دار نکنید!

**صحبت‌های طولانی: فروش B2B فقط حرف زدن نیست!**

کسب و کارهایی که از الگوی B2B استفاده می‌کنند، معمولا به جای مشتریان عادی با مدیران و مسئولات برندهای دیگر سر و کار دارند. همین امر باعث شده فروش B2B پر از اصطلاحات و مفاهیم فوق تخصصی شود. به طوری که اگر یک نفر از بیرون به ماجرا نگاه کند، خیلی زود از سردرد پا به فرار خواهد گذاشت.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم بدترین اشتباهی که کارآفرینان در زمینه فروش B2B مرتکب می‌شوند، تاکید بیش از اندازه بر روی صحبت با مشتریان است. انگار که هرچه بیشتر با مخاطب هدف حرف بزنیم، او علاقه بیشتری برای خرید پیدا می‌کند. شاید این نکته درباره تعامل با مشتریان عادی مصداق داشته باشد اما یادتان نرود در دنیای B2B همه مثل هم هستند!

توصیه ما برای فروشنده‌هایی که پرحرفی تبدیل به نوعی عادت برای‌شان شده است، یک فرمول بی‌نهایت ساده خواهد بود. اینکه به جای حرف‌های پراکنده و طولانی در کمتر از دو دقیقه ارزش اصلی پیشنهادتان را به طرف مقابل بگویید. قبول دارم این کار خیلی سخت به نظر می‌رسد، اما اگر کمی تمرین کنید، حسابی دست‌تان راه می‌افتد.

**دست کم گرفتن مشتریان: بزرگترین اشتباه در عرصه فروش**

بعضی از فروشنده‌ها فکر می‌کنند چون چند سال در بازار سابقه دارند، همه از آنها جایگاه پایین‌تری دارند. چنین آدم‌هایی نه تنها محیط شرکت را حسابی سمی می‌کنند، بلکه خیلی زود اندک مشتریان پیرامون برند را نیز می‌پرانند. به طوری که بعد از چند هفته شما می‌مانید و کلی مشتری ناراضی که حتی چشم دیدن‌تان را هم ندارند.

اشتباهی که اینجا قصد بررسی‌اش را داریم، معمولا مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد؛ چراکه فروشندگان دوست دارند کارشان را بی‌نهایت مهم جلوه داده و پیش بقیه حسابی پز بدهند. شاید این کار در ساز و کار اداری قابل قبول باشد، ولی وقتی پای مشتریان وسط است، دیگر نباید سراغ چنین ایده‌هایی بروید؛ چراکه اوضاع‌تان را حسابی به هم خواهد ریخت.

یادتان باشد، مشتریان هیچ بدهی یا حتی نیازی به شما ندارند. در عوض این شما هستید که بدون توجه به آنها کارتان لنگ می‌ماند. چنین ایده‌ای برای کسانی که سال‌ها به دست کم گرفتن مشتریان عادت کرده‌اند، حسابی عجیب خواهد بود. درست به همین خاطر باید هرچه زودتر استراتژی‌تان را عوض کنید. نگاهی برابر به مشتریان و استفاده از نقطه نظرات‌شان برای تعامل بیشتر همیشه فروشندگان را به نتیجه‌ای بهتر می‌رساند. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به نفع خودتان تغییر دهید.

منابع:
https://www.factorfinders.com/startups/sales-and-/growth/annoying-sales-techniques
https://www.closeriq.com/blog/2019/04/terrible-/sales-techniques

موفقیت بیشتر در گوگل ادز حتی موقعی که همه چیز عالی است!

# چطور در گوگل ادز موفق‌تر عمل کنیم؟

نویسنده: علی آل‌علی

اغلب استراتژی‌ها و توصیه‌هایی که درباره گوگل ادز بین بازاریاب‌ها دست به دست می‌شود بر روی تبدیل شکست به پیروزی‌های تاریخی تاکید دارد. انگار که تا یک برند اوضاعش در گوگل ادز حسابی به هم نریزد، اصلا نیازی به استراتژی‌های اصولی نخواهد داشت. چنین کاری مثل آن است که یک کارگردان تئاتر فقط وقتی بازیگران خنده‌شان می‌گیرد، دست به کار شود. یک ایده هوشمندانه در این میان دخالت کارگردان در زمینه اجرای بازیگران، حتی وقتی همه چیز به نظر خوب می‌رسد، است. این طوری کیفیت نمایش از خوب به بی‌نظیر تبدیل می‌شود.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم موفقیت در گوگل ادز حد و مرزی ندارد. درست به همین خاطر اگر اوضاع شما در این پلتفرم تبلیغاتی خوب پیش می‌رود، باید حواس‌تان را دو برابر بیشتر جمع کنید؛ چراکه همیشه فرصت‌های طلایی دم دست‌تان هستند تا سود بیشتری از گوگل ادز ببرید.

سوال مهمی که اینجا باید بدان جواب داد، زمان درست برای شروع تلاش در زمینه موفقیت بیشتر در گوگل ادز است. بی‌شک وقتی یک برند حتی یک دلار هم بازگشت سرمایه از گوگل ادز ندارد، صحبت از توسعه هرچه بیشتر کسب و کار بی‌معنا خواهد بود. به علاوه، اصلا چطوری باید به موفقیت بیشتر در این ابزار معروف گوگل دست پیدا کرد؟ چنین سوالاتی آنقدر مهم هست که ما یک مقاله کامل را به آن اختصاص دهیم. اگر شما هم چنین سوالاتی در زمینه کسب و کارتان دارید، در ادامه با ما همراه شوید تا بهترین جواب‌های ممکن را پیدا کنید.

چه زمانی باید کارمان در گوگل ادز را ارتقا دهیم؟

تیم‌های فوتبالی مثل رئال مادرید یا منچستر سیتی تا وقتی بدون کوچکترین رحمی از سد رقبا می‌گذرند، صدای هیچ انتقادی از طرف هواداران‌شان به گوش نمی‌رسد. با این حال کافی است حتی یک تساوی مقابل رقیبی گردن کلفت به دست بیاید تا همه از ضرورت اصطلاح امور حرف بزنند. در چنین موقعیت‌هایی معمولا بعضی از کارشناس‌ها درباره ضرورت آپدیت تاکتیک‌های تیم، حتی وقتی همه چیز عالی به نظر می‌رسید، حرف می‌زنند. این دقیقا همان نقطه عطفی است که سرمربی‌های کاربلد خیلی خوب پیدا می‌کنند. اینطوری قبل از اینکه حتی مشکلی سر و کله‌اش پیدا شود، ریتم تیم از قبل هم بهتر خواهد شد.

ماجرای بالا در دنیای گوگل ادز نیز مصداق دارد. البته شما قرار نیست همین طور سرخود شروع به تغییر استراتژی کاری‌تان کنید. در عوض ما معیارهایی برای فهم زمان مناسب در این راستا طراحی کرده‌ایم. این امر به شما برای آپدیت استراتژی‌ها یا روند کاری‌تان به شیوه‌ای بهتر کمک خواهد کرد. پس شش دانگ حواس‌تان را به این معیارها بدهید:

وقتی شما به طور مداوم بازگشت سرمایه‌ای که مد نظرتان بوده را به دست می‌آورید، مهمترین سیگنال برای بلندپروازی‌های بیشتر را دریافت کرده‌اید. مثلا اگر اول سال بازگشت سرمایه‌ای معادل ۱۰ به ازای هر یک دلار مد نظرتان بوده و الان سه ماهی می‌شود به طور مداوم این هدف محقق می‌گردد، کم کم باید به دنبال اهداف بلندپروازانه‌تر باشید؛ چراکه برندتان همین حالا هم هدف قبلی را پشت سر گذاشته است.

اگر با بودجه‌ای مشخص چند ماهی است کارتان به خوبی پیش می‌رود و حس می‌کنید اگر کمی به این بودجه اضافه کنید، خبرهای خوب بیشتری در راه خواهد بود نباید حتی یک لحظه هم درنگ کنید. قبول دارم ولخرجی در گوگل ادز عاقبت خوشی ندارد، اما اگر کارتان را بلد باشید، ماجرا حسابی فرق می‌کند.

گاهی اوقات بازاریاب‌ها درک درستی از پرسونای مشتریان ندارند. به همین خاطر تمام اقدامات‌شان در گوگل ادز ماهیت شانسی به خودش می‌گیرد. اگر شما به اندازه در کارتان حرفه‌ای شده‌اید که مشتریان را مثل کف دست‌تان بشناسید، دیگر وقت اعمال تغییراتی اساسی در استراتژی گوگل ادز برندتان فرا رسیده است؛ چراکه مشتریان همین حالا هم انتظارات بیشتری از برندتان در زمینه تبلیغات دارند.

هر بازاریابی معمولا در ابتدای سال یک نرخ حداقلی برای فروش طراحی می‌کند. مثلا اگر ماهانه ۲۰۰ تا از محصولات شرکت به فروش برسد، اوضاع مالی مناسب خواهد بود. وقتی شما تجربه چند ماه رکوردشکنی در زمینه فروش را داشته باشید، بد نیست کمی استراتژی‌تان در گوگل ادز را آپدیت کنید. اینطوری دروازه‌ای به سوی فروش‌های بیشتر پیش روی‌تان خواهد بود.

بی‌شک معیارهای مثبت دیگری نیز برای اعمال تغییرات اساسی در وضعیت گوگل ادز برندها وجود دارد. مثلا اگر شما در زمینه ایمپرشن از ۵۰ درصد بیشتر موفقیت کسب کردید، باید فورا گام‌های تازه‌ای برای تعامل بیشتر با مشتریان بردارید. این امر درباره ماندگاری بیشتر از ۱۴ روزه کمپین‌تان در آمار و ارقام گوگل ادز نیز مصداق دارد. خب معمولا هیچ کمپینی بیشتر از ۵-۴ روز آمارهای مناسب دریافت نمی‌کند. به همین خاطر اگر شما بیشتر از این مدت موفقیت کسب کردید، کاملا آماده پرداختن به یک کمپین تازه هستید؛ چراکه الکی کش دادن ماجرا در نهایت به ضررتان تمام خواهد شد.

چطور استراتژی‌مان در گوگل ادز را بهتر کنیم؟

حالا که متوجه اهمیت ارتقای کیفی استراتژی برندتان در گوگل ادز، حتی وقتی همه چیز عالی پیش می‌رود، شده‌اید باید کمی کارمان را عمیق‌تر جلو ببریم. دومین سوالی که در مقدمه این مقاله مطرح کردیم، درباره چگونگی ارتقای استراتژی در گوگل ادز بود. شما الان خیلی خوب از ضرورت این ارتقا خبر دارید اما هنوز راه درازی تا اجرای آن در عمل باقی مانده است. ما در ادامه قصد داریم این راه دراز را برای شما بی‌نهایت ساده کنیم. پس با ما همراه باشید تا ایده‌هایی بهینه برای ارتقای کیفی کارتان در گوگل ادز کشف کنید.

بازآفرینی استراتژی فعلی

حتی بهترین استراتژی‌های تولید محتوا یا بازاریابی در گوگل ادز هم وقتی خوب به آنها نگاه کنیم، ایراداتی جزئی دارند. مثلا کمپینی را در نظر بگیرید که با تمرکز بر روی ویدئو مارکتینگ حسابی در گوگل گرد و خاک کرده است. احتمالا ویدئو مورد نظر اگر از زیر تیغ یک منتقد حرفه‌ای در زمینه تولید محتوا بگذرد، دست کم یک ایراد دانه‌درشت خواهد داشت. پس بد نیست کارتان که همین حالا هم حسابی محبوب شده با یک بازآفرینی سریع به مرحله «بی‌عیب و نقص» برسانید. در این مرحله معمولا کارآفرینان کمی تنبلی از خودشان نشان می‌دهند اما یادتان باشد در گوگل ادز جایی برای تنبل‌ها نیست!

خوشبختانه گوگل ادز امکانات بسیار زیادی برای بازآفرینی کمپین‌ها دم دست بازاریاب‌ها قرار می‌دهد. به طوری که شما می‌توانید هر وقت دل‌تان خواست کمپین تازه‌ای طراحی کرده و جایگزین کمپین قبلی کنید. این امر، اگر بازآفرینی‌تان دقیق باشد، کمتر ذوق کاربران را کور می‌کند.

یادتان باشد، ثبات همیشه عنصر خوبی نیست. این امر حتی برای ورزشکارانی که سال‌های سال مدال‌های قهرمانی را درو کرده‌اند نیز مصداق دارد. پس همیشه یکی دو قدم از وضعیت فعلی‌تان جلوتر بروید. شما را نمی‌دانم، ولی من که همیشه عملکرد برندهایی که قبل از کهنه شدن کمپین‌شان دست به آپدیت یا ارائه نمونه‌ای تازه می‌زنند، ستایش کرده‌ام. پس منتظر چه هستید؟ دستی به سر و گوش کمپین‌تان بکشید تا باز هم در اوج بمانید.

تغییر فرمت تبلیغات

بازاریاب‌ها معمولا دوست دارند روی یک الگوی مشخص تمرکز کنند و بقیه استراتژی‌ها را به سود آن یک مورد کنار بگذارند. این امر شاید کار بازاریاب‌ها را بی‌نهایت راحت کند، اما در عمل مشکلات بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت. هرچه باشد مشتریان هیچ علاقه‌ای به وقت‌گذرانی با برندی که فقط یک مدل بازاریابی بلد است، ندارند.

ماجرای بالا درباره فرمت محتوا نیز مصداق دارد. احتمالا شما هم دوستی داشته‌اید که فقط تولید محتوای متنی یا ویدئویی را بلد بوده است. در چنین شرایطی آدم‌ها معمولا تمایلی برای تغییر نشان نمی‌دهند. این امر به مرور زمان موجب بازتولید کلیشه‌هایی می‌شود که هیچ طرفداری در بازار ندارد.

فرمول ما در این بخش «تبدیل فرمت محتوا» نام دارد. همانطور که از اسم این الگو می‌شود حدس زد، ماجرا به طور کامل بر مدار تبدیل فرمت کمپین‌ها جریان دارد. مثلا اگر شما یک تبلیغ کلیکی در گوگل ادز دارید که فقط یک بنر ثابت دارد، بد نیست آن را به ویدئویی کوتاه یا متنی جذاب تبدیل کنید. اینطوری بدون اینکه مراحل سخت پیدا کردن یک ایده تازه را پشت سر بگذارید، کمپینی با ظاهری تازه برای مخاطب‌تان خواهید داشت. این امر به مرور زمان کاربران را طوری به برندتان علاقه‌مند می‌کند که خودتان هم باور نکنید.

گاهی اوقات بازاریاب‌ها دنبال ایده‌های عجیب یا بی‌نهایت سخت برای بهبود کارشان هستند. از آنجایی که گوگل همیشه دنبال راحتی کار بازاریاب‌ها بوده، امکانات خوبی برای تبدیل فرمت کمپین‌ها دم دست من و شما قرار داده است. البته در این زمینه نباید بی‌گدار به آب بزنید؛ چراکه یک اشتباه کوچک به قیمت سرنوشت کسب و کارتان تمام خواهد شد. در عوض بهتر است کارتان را کمی سبک‌تر شروع کنید. مثلا به جای اینکه محتوای تبلیغاتی متنی‌تان را کلا تغییر دهید، طوری از آن یک کلیپ ویدئویی بسازید که پیام اصلی‌تان ثابت بماند. اینطوری کاربران استقبال بهتری از محتوای بازاریابی‌تان کرده و شانس بهتری برای موفقیت در بازار خواهید داشت!

استفاده از محتوای تولید کاربران (UCG)

این روزها اغلب برندها طرفداران پر و پاقرصی برای خودشان دارند. به طوری که هر اقدام کوچکی از سوی یک برند با واکنش دوستدارانش رو به رو می‌شود. در این میان محتوای تولید کاربران (User Generated Content) از آن دست محتواهایی است که کاربران درباره برندها می‌سازند. البته ما اینجا با همه نوع محتوایی که کاربران درباره یک برند می‌سازند، کاری نداریم. در عوض تمرکزمان بر روی واکنش کاربران به کمپین‌تان است. این امر به شما کمک می‌کند در کنار کمپین تبلیغاتی اصلی‌تان در گوگل ادز از محتوای تولید کاربران نیز سود ببرید.

خیلی از بازاریاب‌ها فکر می‌کنند محتوایی که کاربران تولید می‌کنند، اصلا ارزش سرمایه‌گذاری ندارد. خب در این صورت باید بگوییم ماجرا کاملا برعکس است. مردم معمولا واکنش بهتری به محتوای بازاریابی از جنس خودشان نشان می‌دهند. به زبان خودمانی، کاربران یا مشتریان عادی بهترین بازاریاب‌های دنیا هستند؛ چراکه خیلی خوب دغدغه و نیازهای امثال خودشان را می‌دانند. پس دفعه بعد که دنبال ارتقای کمپین‌تان در گوگل ادز بودید، بد نیست نیم نگاهی به محتوای تولید کاربران داشته باشید.

یادتان باشد، محتوای تولید کاربران باید به طور خودجوش و داوطلبانه تولید شود، وگرنه هیچ ارزشی نخواهد داشت. پس الکی خودتان را برای دریافت این مدل محتوا به آب و آتش نزنید. اگر عملکرد برندتان به طور طبیعی خوب باشد، کم کم سر و کله این دسته از کاربران پیدا خواهد شد.

منابع:
https://www.wordstream.com/blog/ws/2023/04/04/how-to-scale-success-in-google-ads
https://www.tenthousandfootview.com/12-easy-/ways-to-scale-google-ads

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای
شماره ۱۴۰۲/۰۴

اهواز

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد کلید گازی RTU دار مورد نیاز شبکه خود را به شرح اسناد از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید.
- میزان ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ ۱۰/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد ، که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر ، و یا وجه نقد به حساب بانک مرکزی به شماره ۴۰۰۱۱۲۵۷۰۷۱۴۵۷۳۲ بنام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.
- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز به آدرسهای زیر مراجعه نمایند :
- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز : WWW.AEPDCO.IR
- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR
- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات www.iets.mporg.ir
- سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir
- تلفن تماس : ۰۶۱۳ ۴۴۹۰۷۰۰ داخلی ۳۲۴۵
- آخرین مهلت بارگذاری و ارسال اسناد : حداکثر تا ساعت ۱۲:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۹
بازگشایی: راس ساعت ۱۲:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۹ می باشد.
- کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت ،تحویل اسناد تا مبادله قرارداد با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir امکان پذیر خواهد بود.
- ارسال فیزیکی پاکت ضمانتنامه (الف)و نمونه کالا تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۹ به دبیرخانه مرکزی شرکت (به آدرس: اهواز – بلوار پاسداران جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد) الزامی است.
- به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزییات در اسناد مناقصه مندرج است .
- هزینه های مربوط به شرکت در مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت بر عهده مناقصه گران می باشد.

امور تدارکات

رئیس شورای پایایی منطقه‌ای شبکه برق خوزستان گفت:

# سفر رئیس‌جمهور فرصتی برای توسعه شبکه برق خوزستان

**اهواز، شبنم قجاوند:** رئیس شورای پایایی منطقه‌ای شبکه برق خوزستان گفت: در سفر رئیس‌جمهور به خوزستان که در پیش است باید گزارش کامل و جامعی از وضعیت شبکه برق استان و پیشنهادات لازم برای رفع نقاط آسیب‌زا و توسعه شبکه برق ارائه شود. محمود دشت‌بزرگ در نشست شورای پایایی منطقه‌ای شبکه برق خوزستان که با حضور مدیران شرکت‌های تولید، توزیع نیروی برق خوزستان و اهواز و برق منطقه‌ای خوزستان با هدف عبور از پیک مصرف تابستان ۱۴۰۲ برگزار شد با اشاره به در پیش بودن سفر رئیس‌جمهور به خوزستان، بیان کرد: سفر رئیس‌جمهور و وزیر نیرو فرصتی است تا وضعیت شبکه برق استان به صورت شفاف توضیح و پیشنهادات لازم متناسب با کم و کاستی‌هایی که وجود دارد مطرح تا اعتبارات لازم برای توسعه شبکه برق خوزستان تخصیص داده شود.

وی افزود: از جمله مواردی که باید در گزارش به رئیس‌جمهور ارائه شود وضعیت تولید برق در استان و نیروگاه‌های نیمه‌کاره مانند خرمشهر و ماهشهر و نیروگاه‌هایی که هنوز عملیات اجرایی آنها آغاز نشده ( نیروگاه ویس و غیزانیه) است تا با مساعدتی که در این زمینه خواهند داشت بخش تولید برق در خوزستان تقویت شود.

رئیس شورای پایایی منطقه‌ای شبکه برق خوزستان و مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای استان با اشاره به در پیش بودن پیک مصرف ۱۴۰۲، تصریح کرد: صنعت برق ( شرکت‌های تولید، انتقال و توزیع) به صورت یک مجموعه واحد دیده می‌شود و مجموعه‌ای می‌تواند بگوید موفق است که محصول نهایی با کیفیتی را به دست مصرف کننده برساند. دشت‌بزرگ اضافه کرد: برای اینکه برق با کیفیت به دست مصرف‌کننده برسد و رضایت وی را به همراه داشته باشد لازم است که صنعت برق خود را یک مجموعه بداند و با هماهنگی، هم‌گرایی و هم‌افزایی برای تامین برق مشترکین تلاش کنند.

وی اظهار کرد: در کنار اقدامات فیزیکی که در بخش‌های مختلف شبکه در حال انجام بوده و باید تسریع شوند لازم است که برنامه‌های مدیریت بار مانند نشست با صنایع بزرگ و کوچک و برنامه‌های مدیریت مصرف برق برای کاهش بار سرمایشی در بخش خانگی که ۸۱ درصد مصرف برق خوزستان را تشکیل می‌دهد، پیگیری و به سرانجام برسند. رئیس شورای پایایی منطقه‌ای شبکه برق خوزستان با اشاره به نقاطی که در شبکه لازم است تا قبل از شروع پیک بار اصلاح و بهبود پیدا کنند، گفت: هماهنگی‌های لازم باید در این نشست‌ها حاصل شود تا در زمان باقی مانده مشکلات برطرف و عبور موفقی مانند سال‌های قبل از پیک برق حاصل شود.

در ادامه این نشست، شرکت‌های تولید برق، برق منطقه‌ای خوزستان در بخش انتقال و شرکت‌های توزیع نیروی برق خوزستان و اهواز گزارشات اقدامات انجام شده و در حال انجام و اقداماتی که لازم است تا شروع پیک به سرانجام برسند را ارائه کردند.

فرمانده سپاه عاشورا:

# کنگره ملی ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی برگزار می شود

**تبریز – فلاح:** فرمانده سپاه عاشورا تکلیف مهم و اصلی هنرمندان را ماندگار کردن اهداف انقلاب با زبان هنر دانست و افزود: همه نهادها و ارگان‌ها به خصوص دستگاه های فرهنگی و اجتماعی وظیفه حمایت از آثار هنری فاخر در تراز انقلاب اسلامی را دارند. سردار اصغر عباسقلی زاده در همایش هنرمندان بسیجی استان، با تاکید بر نقش خاص هنرمندان در دفاع از حریم جمهوری اسلامی، گفت: تکلیف و رسالت هنرمندان برای پاسداشت آرمان‌های اصیل انقلاب اسلامی سنگین و خطیر است. وی با بیان اینکه امروز تکلیف هنرمندان در رشته های مختلف هنری تبیین و تشریح هنرمندانه حماسه آفرینی های شهدای دفاع مقدس، مدافعان حرم، سلامت و آرمان های انقلاب است، یادآور شد: این حماسه های بی نظیر در تاریخ جهان و ایران با زبان هنر ماندگار می شود. عباسقلی زاده اظهار کرد: شهدا با نثار جان خود به شکل هنرمندانه از آرمان های انقلاب در دوران دفاع مقدس و پس از آن دفاع کردند و تصویری از مسیر کربلا را به تاسی از امام حسین(ع) ترسیم کردند که امروز هنرمندان باید این حماسه

ها را ماندگار و برای همیشه تاریخ در اذهان حک کنند. وی ادامه داد: در هشت سال دوران دفاع مقدس شهدای جوان و نوجوان با سن کم خود به شهادت رسیدند، اما ماندگاری نام و راه آنها نسبت به بازماندگان جنگ بیشتر و بهتر بوده است و در شرایط کنونی کشور باید راه و آرمان شهیدان را ادامه دهیم و در این میان هنرمندان می‌توانند با هنر خود در این زمینه تلاش های وافری داشته باشند. عباسقلی زاده با بیان اینکه اگر امروز خواهران ما زینبی و فاطمی و برادرانمان حسینی هستند، ریشه آن را باید در نهضت کربلا جستجو کرد، گفت: زندگی با عزت و تن ندادن به ذلت از آرمان‌های شهداست و باید توجه داشت باورهای دینی و مذهبی به هویت انسان شکل می‌دهد تا در مقابل ظلم بایستد. وی یادآور شد: ما همان کشوری هستیم که بیش از ۴۰ سال آمریکایی‌ها در آن مستقر بوده و سیطره کامل داشتند، اما امام راحل با تأسی از قیام کربلا به پا خواست و انقلاب مردمی و اسلامی را به پیروزی رساند. فرمانده سپاه عاشورا به برگزاری کنگره ملی ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی اشاره و اضافه کرد: دومین اجلاسیه مقدماتی این کنگره هفتم اردیبهشت همزمان با سالگرد شهادت حسن شفیع زاده فرمانده تبریزی توپخانه سپاه برگزر می شود. عباسقلی زاده زمان برگزاری کنگره ملی شهدای آذربایجان شرقی را آبان ماه امسال اعلام کرد

شهردار اراک در جمع ضیافت پاکبانان:

# اراک دومین شهر موفق کشور در بحث تفکیک زباله از مبدا است

**اراک– فرناز امیدی:** دکتر کریمی، شهردار کلانشهر اراک با حضور در ضیافت پاک دلان سازمان مدیریت پسماند و صرف افطاری صمیمانه در کنار پاکبانان؛ این قشر زحمت کش را اعضای واجب التکریم خانواده بزرگ شهرداری دانست. شهردار اراک در سخنرانی خود با اشاره به اینکه برگزاری ضیافت افطاری حداقل کار برای تجلیل از مقام پاکبانان در ماه مبارک رمضان است، گفت: پاکبانان زحمتکش شهرداری به صورت شبانه روزی برای خدمت به مردم و کسب روزی حلال در سرما و گرما مشغول به فعالیت هستند و می توان گفت که سلامت عمومی جامعه تا حد قابل توجه ای مدیون زحمات این قشر پاکدل است. کریمی ادامه داد: مجموعه بزرگ سازمان مدیریت پسماند به ریاست مهندس فدوی به یکی از سازمان های موفق شهرداری اراک در انجام وظایف خود تبدیل شده تا جایی که امروز اراک در حوزه خدمات شهری به عنوان شهری پاکیزه در کشور

شناخته میشود. وی افزود: پاکبانان شهرداری اراک با نیت و خلوص قلبی خود در اربعین سال گذشته به کمک مردم در شهر مهران شتافتند و خدمت رسانی قوی انجام دادند به طوری که زحمات آنان تجلیل و قدردانی استاندار محترم ایلام را در پی داشت. کریمی در خصوص روند رو به رشد افزایش تجهیزات مکانیکی سازمان مدیریت پسماند اظهار کرد: با برنامه ریزی های انجام شده سازمان مدیریت پسماند به دستگاه های مکانیکی مناسبی مانند جنتکس تجهیز شده و این امر کماکان ادامه خواهد داشت تا همواره خدمت‌رسانی به مردم اراک تسهیل یابد.

شهردار اراک در پایان صحبت های خود از اجرایی شدن طرح تفکیک از مبدا پسماندهای خشک قدر دانی کرد و گفت: اجرایی شدن طرح تفکیک از مبدا و استقرار شرکت اکو در اراک سبب شده تا امروز بیش از شانزده هزار خانوار اراکی تحت پوشش سامانه هوشمند تفکیک از مبدا قرار گیرند و اراک به دومین شهر موفق کشور در این مبحث زیست محیطی تبدیل شود.

مدیر منطقه چالوس :

# سوخت‌رسانی در سال ۱۴۰۱ به منطقه گردشگری چالوس بدون وقفه انجام پذیرفته است

**ساری، دهقان:** مدیر منطقه چالوس: با برنامه ریزی و انجام تمهیدات لازم در سال ۱۴۰۱ بطور میانگین روزانه بیش از دو میلیون و ۷۰۰ هزار لیتر انواع فرآورده‌های نفتی ( نفت سفید، نفتگاز، بنزین، نفتکوره، گاز مایع و سوخت هوایی ) در بخش‌های حمل و نقل، کشاورزی، صنعت و خانگی تامین و توزیع شده است. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه چالوس، تورج امانی مدیر منطقه در گفتگو با این واحد، از تأمین و توزیع بیش از ۹۶۶ میلیون لیتر انواع فرآورده‌های نفتی در سال ۱۴۰۱ در غرب مازندران خبر داد و گفت: سوخترسانی به منطقه گردشگری چالوس بدون وقفه انجام پذیرفته است و در بخش بنزین با رشد ۲۰ درصدی در مقایسه با مدت مشابه در سال قبل مواجه بوده‌ایم. تأمین و توزیع سوخت در سال ۱۴۰۱ با تمام فراز و نشیب‌هایش بدون وقفه و مشکلی انجام شده و این مهم با همکاری و همراهی شرکت‌های حمل و نقل فرآورده‌های نفتی، رانندگان زحمتکش نفتکش، مالکان مجاری عرضه سوخت مایع ( بنزین و نفتگاز )، سی ان جی ، شرکت‌های موزع گاز

مایع و همچنین شرکت‌های صاحب نشان بخوبی محقق شده است. امانی با بیان این موضوع که سهم منطقه چالوس از مصرف سوخت کشور یک درصد می باشد اظهار کرد در سال ۱۴۰۱ سوخترسانی به مردم شریف بطور مطلوب انجام پذیرفت. وی اجرای موفق طرح توزیع الکترونیکی ( نفت سفید، گاز مایع و نفتگاز ) در سال ۱۴۰۱ را از جمله برنامه‌های شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران در راستای تأمین و توزیع بهینه سوخت در بین مصرف کنندگان عنوان کرد و گفت: اجرای این طرح ملی با همکاری تمامی مقامات و ادارات کل استان و شهرستان‌ها بطور کامل اجرا و حدود ۳۵ هزار خانوار مشمول طرح در غرب مازندران در سامانه سدف ثبت نام و سوخت مورد نیاز خود را بصورت الکترونیکی و با قیمت مصوب دریافت کردند

امانی تصریح کرد: با برنامه ریزی و انجام تمهیدات لازم در سال ۱۴۰۱ بطور میانگین روزانه بیش از دو میلیون و ۷۰۰ هزار لیتر انواع فرآورده‌های نفتی ( نفت سفید، نفتگاز، بنزین، نفتکوره، گاز مایع و سوخت هوایی ) در بخش‌های حمل و نقل، کشاورزی، صنعت و خانگی تأمین و توزیع و با توجه به عدم برخورداری منطقه از خطوط انتقال فرآورده‌های اصلی، بیش از ۸۰ درصد این نیاز از مناطق همجوار ( ساری و گیلان ) و مابقی از مناطق دیگر معین ( اصفهان، تهران، یزد، کرج و....) و از طریق نفتکشهای جاده پیما صورت پذیرفته است

مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران:

# اسناد مربوط به ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی جمع آوری شد

**تبریز – فلاح:** مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران آذربایجان شرقی از جمع آوری، ثبت و ضبط ۹۸ درصد از اسناد مربوط به ۱۰ هزار شهید این استان خبر داد. جابر ابوالفتح زاده در نشست هم اندیشی اعضای کمیته ایثارگران و پیشکسوتان دومین کنگره ملی بزرگداشت ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی، جمع آوری این تعداد اسناد شهدا را گامی مهم و موفق در مسیر توسعه فرهنگ ایثار و شهادت دانست و افزود: در زمان حاضر بیش از ۳۵۰ هزار برگ سند و مدرک مربوط به شهدای استان در مرکز اسناد بنیاد شهید و امور ایثارگران و همچنین تعداد پنج هزار اثر موزه ای از آنها در موزه شهدا نگهداری می شود. به گفته وی بیش از ۲۲ هزار دیدار با ایثارگران آذربایجان شرقی در قالب طرح «سپاس» طی سال گذشته انجام شده است. ابوالفتح زاده با اشاره به اینکه کنگره ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی در اجرای منویات مقام رهبری مبنی بر زنده نگه داشتن یاد و خاطره شهدا و تعمیم فرهنگ ایثار و شهادت آبان ماه امسال برگزار می شود، اظهار کرد: تعمیم و گسترش فرهنگ ایثار و شهادت در جامعه، ابلاغ پیام شهدای والامقام به مخاطبان نسل حال و آینده و ایجاد فضای فرهنگی مبتنی بر ارزش‌ها و گفتمان انقلاب اسلامی و امام خمینی(ره) با الهام از شهدا از اهداف مهم برگزاری دومین کنگره ملی ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی است. وی با بیان اینکه انقلاب

اسلامی و نظام جمهوری اسلامی ایران هر چه دارد از برکت خون شهدایی است که از قبل از پیروزی انقلاب اسلامی تا کنون جان خود را فدا کردند، گفت: امروز اگر می‌خواهیم ارزش‌ها و آرمان‌های آنان را حفظ کنیم، در همه حال موظف به زنده نگه داشتن یاد شهدا و تکریم خانواده‌های شهدا و سایر ایثارگران هستیم. رییس کمیته ایثارگران و پیشکسوتان دومین کنگره ملی بزرگداشت ۱۰ هزار شهید آذربایجان شرقی گفت: نمایندگان کانون بازنشستگان نیروهای مسلح، ایثارگران سپاه عاشورا، سازمان بسیج پیشکسوتان، ایثارگران نیروی انتظامی، ایثارگران جهاد کشاورزی، ایثارگران ارتش، ایثارگران ادارات و نهادها، مرکز حفظ آثار سپاه عاشورا و اداره کل حفظ آثار و نشر ارزش‌های دفاع مقدس آذربایجان شرقی در این کمیته عضو هستند. ابوالفتح زاده ادامه داد: شرح وظایف این کمیته نیز عبارت از سازماندهی و به کارگیری قشر ایثارگران استان در راستای تحقق اهداف و ماموریت‌های کنگره، برقراری ارتباط مستمر با خانواده‌های ایثارگران به منظور تجلیل و گرامیداشت آن‌ها و تکمیل اطلاعات و جمع آوری اسناد و مدارک شهدای والامقام، نظارت بر حسن اجرای امور مربوط به ایثارگران در ستادهای اجرایی شهرستان‌ها، پیگیری تدوین زندگینامه و خاطرات شهدای والامقام استان، ایجاد شبکه راویان دفاع مقدس و اخذ تاریخ شفاهی پیشکسوتان هشت سال دفاع مقدس است. وی خواستار اجرایی شدن بند (ک) تبصره (۹) قانون بودجه سالانه کشور شد و گفت: در این تبصره مقرر شده تا به منظور توسعه و ترویج فرهنگ ایثار، شهادت و یکپارچه سازی حکمرانی در ترویج و گسترش مفهوم ایثار، جهاد، مقاومت و شهادت به عنوان سبک زندگی فاخر، همه دستگاه‌های اجرای موضوع ماده (۲۹) قانون برنامه پنج ساله ششم توسعه کشور حداقل یک درصد از اعتبارات هزینه‌ای خود را برای ترویج فرهنگ ایثار، جهاد و ساماندهی امور ایثارگران هزینه کنند

# ۸۶۳ ملاقات عمومی با هدف تکریم ارباب رجوع درشرکت گاز استان بوشهر برگزار شد

**بوشهر، خبرنگار فرصت امروز:** مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر گفت: در سال گذشته ۸۶۳ ملاقات مردمی در جریان بررسی و حل مشکلات و دغدغه های شهروندان صورت گرفته است. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر مدیر عامل این شرکت گفت: با توجه به لزوم برقراری ارتباطی پویا و دوسویه بین شهروندان با مجموعه ی شرکت گاز استان بوشهر ملاقات و دیدار چهره به چهره مدیران گاز استان بوشهر هر هفته انجام می شود و در این راستا در سال گذشته ۸۶۳ جلسه ملاقات صورت گرفته است. وی گفت: این دیدارهای مردمی در قالب ملاقات های هفتگی در راستای حل مشکلات و رفع دغدغه‌های شهروندان و با هدف خدمت‌رسانی هر چه بیشتر و با کیفیت تر در حوزه‌های مختلف گازرسانی صورت می گیرد. فقیه افزود: علاوه بر شنیدن و آگاهی از مشکلات، این ملاقات های مردمی می تواند ما را در برنامه ریزی های صحیح و جلب رضایتمندی شهروندان نیز کمک کند. مدیر عامل شرکت گاز استان بوشهر افزود: تمامی مدیران و مسئولان حوزه های مختلف گاز استان در همه روزهای هفته درب اتاقشان به روی ارباب رجوعان باز است و ملزم به پاسخگویی به مشکلات و مطالبات مراجعه کنندگان هستند. وی در پایان گفت: جلسات ملاقات عمومی با شهروندان به دلیل دیدار چهره به چهره و آگاه سازی ارباب رجوع درخصوص مراحل قانونی پرونده، تاثیر بسزایی در تسریع رسیدگی به مطالبات و جلب رضایتمندی آنان دارد.

## نماگر بازار سهام

### ساختمان مرجع دریایی بندر ابوموسی ۵۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارد

**بندرعباس، خبرنگار فرصت امروز:** معاون مهندسی و عمران اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: کار احداث ساختمان مرجع دریایی بندر ابوموسی که از اسفند ماه ۱۴۰۰ آغاز شده در حال حاضر ۵۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، حمید کمالی، افزود: این ساختمان دارای ۲ طبقه اداری و یک طبقه تکنیکال و یک طبقه برج کنترل است. وی با بیان اینکه طبق قرارداد، زمان اجرای این طرح ۱۸ ماه است، پیش‌بینی کرد: عملیات اجرایی این ساختمان مرجع دریایی تا بهمن ماه ۱۴۰۲ به اتمام برسد. معاون مهندسی و عمران اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان افزود: این ساختمان شامل بخش‌های برج کنترل تردد دریایی براساس استانداردهای موجود، تکنیکال، پیش بینی فضا ویژه نیروهای امداد و نجات دریایی، پیش بینی فضاهای مورد نیاز برای انجام امور دریایی بندر و پیش‌بینی فضاهای آموزشی، ورزشی، رفاهی و اقامتی ویژه کارکنان شیفت و مامورین است. کمالی ادامه داد: ساختمان مرجع دریایی بندر ابوموسی به ارتفاع ۲۵ متر و در چهار طبقه با زیربنای یک‌هزار و ۲۹۸ متر شامل یک طبقه خدمات رفاهی و به متراژ ۵۱۷ متر (همکف)، یک طبقه اداری به متراژ ۴۱۱ متر (طبقه اول)، یک طبقه اتاق تکنیکال به متراژ ۱۸۵ متر و هم‌چنین یک طبقه ساختمان برج کنترل به متراژ ۱۸۵ متر مربع دربالاترین طبقه ساختمان درحال ساخت است وی با بیان اینکه این ساختمان به گونه‌ای طراحی شده که ساختمان‌های برج کنترل در ارتفاع مناسب جهت کنترل بصری ترددهای دریایی و ورود و خروج تجهیزات به حوضچه بندر ابوموسی است، خاطرنشان کرد: با اجرای طرح‌های موازی در این بندر زیرساخت‌های لازم برای ارتقای خدمات تجاری و گردشگری شهر ابوموسی تامین خواهد شد. معاون مهندسی و عمران بنادر و دریانوردی هرمزگان اضافه کرد: با احداث این ساختمان علاوه بر افزایش ایمنی تردد دریایی و تسریع در امداد و نجات دریایی با تجمیع فضاهای مورد نیاز اداری و رفاهی باعث بهبود خدمات به شهروندان ابوموسی و شناورهای منطقه ایجاد می‌شود.

### صحیفه سجادیه دایره المعارف تشیع است

**قم، خبرنگار فرصت امروز:** مدیرکل اوقاف استان قم صحیفه سجادیه را دایرهٔ المعارف تشیع دانست و گفت: در تمام ادعیه این کتاب، تکرار مکرر صلوات جنبه سیاسی داشته و هدف، توجه دادن مردم به اهل بیت عصمت و طهارت بوده است. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، حجت‌الاسلام والمسلمین عباس اسکندری سحرگاه امروز و در ویژه برنامه «تسبیح سحر» که از جوار آستان مقدس امامزاده جعفر شهید(ع) روی آنتن زنده سیمای مرکز قم رفت اظهار کرد: نگاهی به فهرست چهل و اندی دعای صحیفه‌ی سجاده و توجه به تاریخ زمانی که این ادعیه از سوی آن حضرت انشاء می‌شده، ما را به نتایج عجیبی می‌رساند. وی افزود: دعاهای صحیفه سجادیه طی سال‌های ۶۱ تا ۶۷ هجری قمری یعنی بعد از واقعه عاشورا تا بازگشت حضرت به مدینه انشاء شده است، دورانی تاریک که شرایط فوق‌العاده‌ای بر جامعه اسلامی حاکم بود و بنیان‌های زیادی فرو ریخته بودند. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم با اشاره به حوادثی همچون حرّه و تخریب کعبه عنوان کرد: جامعه‌ای که پیامبر اکرم(ص)، امیرمومنان علی(ع) و امام حسن(ع) برای آن زحمات زیادی کشیده بودند، با اقدامات یزید در مدت کوتاه خلافتش فرو ریخته بود. وی ادامه داد: تمام ادعیه صحیفه سجادیه، ناظر به این اتفاقات بوده‌اند، اتفاقاتی همچون به حداقل رسیدن ارتباط عموم مردم با خدا، استغنای مالی مردم که منجر به رواج لهو و لعب شده بود و همچنین گسترش فحشا و منکرات در شهری همچون مدینه النبی(ص) که قداست خاصی داشت. اسکندری تصریح کرد: امام سجاد(ع) با توجهی به تمام معنا و کیاست و زیرکی خاصی وارد میدان شدند، به این ترتیب که با ابن زبیر همراهی نکردند زیرا به مصلحت تشیع نبود و از سوی دیگر با بنی امیه هم همراه نشد، زیرا هر دو گروه باطل بودند. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم گفت: کار به جایی رسیده بود که مروان بن حکم که خود اموی بود، خانواده‌اش را به امام سجاد(ع) سپرد و خود از مدینه فرار کرد، گفته می‌شود ۴۰۰ خانواده در پناه امام سجاد(ع) بودند تا از آن شرایط وخیم در امان بمانند. وی صحیفه سجادیه را دایرهٔ المعارف تشیع دانست و تصریح کرد: نخستین دعای صحیفه سجادیه درباره حمد پروردگار عالم است و البته ارتباط گسترده با خدا در همه ادعیه این کتاب شریف مشهود است ولی هر یک موضوعات خاص خود را دارند. اسکندری با بیان اینکه توجه دادن مردم به خدای تبارک و تعالی که در آن روزگار به شدت تضعیف شده بود، در دستور کار امام سجاد(ع) قرار داشته است گفت: ادعیه ۴۴ و ۴۵ صحیفه نیز در ارتباط با استقبال از ماه مبارک رمضان و وداع با این ماه هستند که دقت به بیانات ایشان نشان می‌دهد گویی ماه رمضان موجودی مجسم است که حضرت در حال صحبت با او هستند. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم افزود: بنیان خانواده که در آن روزگار به هم ریخته بود هم در ادعیه صحیفه سجادیه مورد تاکید و توجه قرار گرفته و در قالب دعای پدر و مادر در حق فرزندان و بالعکس ظهور و بروز یافته است. وی خاطرنشان کرد: اینگونه نبود که امام سجاد(ع) به خاطر شرایط خفقان شدید، هیچ حرفی خطاب به حاکمیت نزند بلکه در دعاهای مختلف از خداوند می‌خواهند ستمگران را نابود کند و آنها که حق مردم را زیر پا می‌گذارند خوار شوند. اسکندری به ذکر مکرر صلوات بر محمد و آل محمد(ص) در ابتدا و لابلای دعاهای امام سجاد(ع) اشاره و ابراز کرد: تکرار مکرر صلوات جنبه سیاسی داشته و هدف، توجه دادن مردم به اهل بیت عصمت و طهارت بوده است. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم تصریح کرد: معاویه دستور به لعن امام علی(ع) بر سر منابر داده بود، وقتی حضرت به شهادت رسیدند برخی به معاویه گفتند دیگر رقیبی نداری چرا همچنان به لعن علی اصرار داری؟ و پاسخ داد که تا نام محمد(ص) در اذان بر سر مناره‌ها بلند است، نام علی هم زنده است. وی با بیان اینکه قرآن هم دایرهٔ المعارف مذهب تشیع است و شیعه به معنای اسلام ناب است گفت: اسلام یکی است و تشیع، حقیقت این دین الهی را بدون ذره‌ای انحراف جلوه‌گر شده است.

### ۸۵ هزار میلیارد ریال پروژه آماده افتتاح برق منطقه‌ای در سفر رئیس جمهور به خوزستان

**اهواز، شبنم قجاوند:** مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: در سفر رئیس‌جمهور به خوزستان این شرکت بیش از ۸۵ هزار میلیارد ریال پروژه آماده افتتاح دارد. محمود دشت‌بزرگ تصریح کرد: در آستانه سفر رئیس‌جمهور به خوزستان این شرکت ۲۷ پروژه با ارزش سرمایه‌گذاری بیش از ۸۵ هزار میلیارد ریال شامل ۲۳۸۹ مگاولت آمپر ظرفیت‌سازی در بخش پست، ۱۲۸ کیلومتر مدار، ۲۵ مگاوات ظرفیت نیروگاهی و ۴.۸ مگاوار بانک خانی آماده افتتاح رسمی دارد. وی افزود: این پروژه‌ها در شهرهای مختلف استان خوزستان و بخش پست و خط فشار قوی برق بوده که با هدف توسعه ظرفیت، رفع افت ولتاژ و افزایش پایداری شبکه برق و تامین برق مشترکین خانگی و صنعتی برنامه‌ریزی و به انجام رسیده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تصریح کرد: از جمله این پروژه‌ها می‌توان به فاز اول ۲ پست ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت GIS کارون و کیانشهر ۱ و توسعه پست ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت گلستان در اهواز، فاز اول پست ۲۳۰ به ۱۳۲ و ۳۳ کیلوولت سبزآب اندیمشک و خطوط دومداره ۲۳۰ کیلوولت نیروگاه اندیمشک، توسعه پست ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت ذولفقاری و شهرک صنعتی در آبادان، توسعه پست ۲۳۰ به ۱۳۲ کیلوولت هفت‌تپه اصلی شوش، توسعه پست ۴۰۰ کیلوولت نیروگاه خرمشهر اشاره کرد. بهینه‌سازی و نوسازی پست‌ها و خطوط انتقال و فوق توزیع درشبکه برق استان از جمله شوشتر، میانرود، میانکوه، عبدالخان و مارون پروژه‌های دیگری هستند که به گفته محمود دشت‌بزرگ برای پایداری برق استان انجام گرفته و آماده افتتاح هستند. وی اضافه کرد: از دیگر پروژه‌های قابل افتتاح، ساختمان مرکزی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان ( ساختمان امام رضا (ع)) در اهواز است که افتخار میزبانی یک شهید گمنام را در یادمان شهدای گمنام خود دارد. به گفته مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان این شرکت آمادگی دارد تا حضرت آیت‌الله سید ابراهیم رئیسی این پروژه‌ها را در دومین سفر خود به خوزستان افتتاح فرمایند.

# کارآفرینان حوزه تکنولوژی چه مهارت‌هایی لازم دارند؟

**نویسنده: علی آل‌علی**

دنیای تکنولوژی نه تنها برای مشتریان جذابیت بالایی دارد، بلکه حوزه کاری مورد علاقه یک عالمه کارآفرین در سراسر دنیا هم هست. خب اگر کسی را سراغ دارید که دوست نداشته باشد شبیه کسانی مثل استیو جابز یا بیل گیتس شود، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

احتمالا شما هم در کودکی با آرزوی تبدیل شدن به قهرمانان مختلف بزرگ شده‌اید. برخی از این قهرمان‌ها مربوط به دنیای دیزنی بودند؛ همان کارتون‌هایی که بچه‌های این دوره و زمانه را هم شیفته خودش می‌کند. در این میان وقتی آدم بزرگ می‌شود، کم کم قهرمان‌های تازه‌ای پیدا می‌کند. اگر نگاهی به کارآفرینان موفق داشته باشید، همیشه قهرمان‌هایی از نسل‌های کلاسیک کارآفرینان را در فهرست قهرمان‌های آنها مشاهده خواهید کرد. یکی از حوزه‌هایی که این روزها حسابی قهرمان‌ساز شده، دنیای تکنولوژی است؛ چراکه خیلی از کارها به لطف نوآوری‌های تکنولوژی مثل آب خوردن ساده شده است. به علاوه، همین نوآوری‌های حیرت‌انگیز در عمل موفقیت مالی حیرت‌انگیزی برای مدیران به همراه دارد.

همانطور که می‌شود حدس زد، کارآفرینی در حوزه تکنولوژی جذابیت زیادی دارد. البته شما قرار نیست با دست خالی وارد این ماراتن سهمگین شده و انتظار موفقیت داشته باشید. در عوض همه چیز به مهارتهایی بستگی دارد که در بازار به کارتان می‌آید.

خیلی از مقالات و راهنمایی‌های مربوط به کارآفرینی بر روی ریسک‌پذیری آدم‌ها تاکید دارد. ما در روزنامه فرصت امروز آنقدر که به یادگیری مهارت‌های اساسی توجه داریم، ریسک‌پذیری را عنصر مهمی نمی‌دانیم. خب شما باید چیزی در چنته داشته باشید تا با اتکا به آن سراغ ریسک‌ها بروید، مگر نه؟

امیدوارم تاکید ما بر روی یادگیری مهارت‌ها خیلی شما را به وحشت نینداخته باشد؛ چراکه ماجرا اصلا پیچیده نیست. شما الان مثل بازیگری هستید که تازه ترم اول دانشگاه را پشت سر می‌گذارد و هنوز هیچی نشده استرس ترم‌های بعدی را دارد. پس یکبار هم که شده نگرانی‌های بی‌خودی را کنار گذاشته و با ما همراه باشید. در ادامه فهرستی از بهترین مهارت‌های ممکن برای کارآفرینی در دنیای کارآفرینی، آن هم از مدل تکنولوژیک، را مرور خواهیم کرد.

**مهارت‌های اساسی در حوزه تکنولوژی**

مردم معمولا تصور عجیبی از کارآفرینان در حوزه‌های فناوری دارند. به طوری که خیلی وقت‌ها این تصورات شبیه فیلم‌های پلیسی می‌شود. راستش را بخواهید، هیچ کارآفرینی در دنیای تکنولوژی شباهتی به هکرهای خبیث در فیلم‌های هالیوودی ندارد. پس همین حالا هر فکر و خیالی در این رابطه را از سرتان بیرون کنید.

ما در این بخش دنبال مهارت‌هایی هستیم که واقعا به درد کارآفرینان می‌خورد. بی‌شک وقتی یک مهاجم فوتبال تازه حرفه‌اش را شروع می‌کند، مهارت‌هایی مثل دریبل زنی حسابی به دردش می‌خورد. با این حال مهارت‌های فرعی مثل یادگیری بازی‌های کامپیوتری دردی از او دوا نخواهد کرد. هرچه باشد این مهارت در گلزنی و تبدیل شدن به بازیکن فیکس تیم هیچ اهمیتی ندارد. ما هم در ادامه قصد داریم سراغ مهارت‌هایی برویم که واقعا دردی از شما دوا خواهد کرد. پس با ما همراه باشید تا مقدمه‌ای برای ورود به کارآفرینی در دنیای تکنولوژی دم دست‌تان قرار گیرد.

**امنیت سایبری**

اجازه دهید کارمان را با مهمترین مهارت در دنیای تکنولوژی شروع کنیم. شما لازم نیست خوره شبکه‌های اجتماعی باشید تا از اهمیت امنیت سایبری مطلع شوید. برندهایی مثل فیس‌بوک که در طول سال‌های اخیر با مشکلات امنیتی شدید رو به رو بوده‌اند، همیشه در مظان اتهام قرار دارند. پس طبیعی است که ما اولین مهارت را به حوزه امنیت سایبری اختصاص دهیم.

گاهی اوقات کارآفرینان فکر می‌کنند کاربران اطلاعات مهمی در شبکه‌های اجتماعی ندارند تا با برندها یا یکدیگر به اشتراک بگذارند. به همین خاطر هم همه چیز را در دنیای دیجیتال سرسری می‌گیرند. نتیجه کار هم یک شکست کاملا افتضاح برای کارآفرینان می‌شود.

دورِ حرف‌های کلیشه‌ای درباره اهمیت امنیت سایبری را که قلم بگیریم، باید گفت این مهارت در عمل چطور کسب می‌شود؟ اصلا کارآفرینان حرفه‌ای چطور این مهارت را در خودشان تقویت کرده و اجرا می‌کنند؟ خب اجازه دهید اول از همه درباره اجزای مهارتی که تحت عنوان «امنیت سایبری» می‌شناسیم، حرف بزنیم. این مهارت در واقع چند بخش مرتبط به هم دارد:

مدیریت سیستم عامل‌ها
کنترل امنیت شبکه
ارتقای امنیت سایبری رایانه‌های لینک‌شده به هم
آشنایی با منابع اصلی آلودگی سایبری و حملات مختلف

چهار مهارت بالا شاید روی کاغذ ساده به نظر برسد اما باید کاملا دقیق فراگرفته شوند؛ چراکه کوچکترین اشتباهی در این حوزه در واقع آخرین اشتباه‌تان خواهد بود. هرچه باشد مشتریان به برندی که یکبار در زمینه امنیت سایبری، آن هم در همان اوایل شروع به کارش، گند زده، دیگر اعتماد نخواهند کرد.

شاید فکر کنید ما در این بخش راهنمایی جامع برای یادگیری اصول امنیت سایبری داریم. خب در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه محدودیت این مقاله به ما اجازه چنین کاری نمی‌دهد. در عوض کافی است جست‌وجویی ساده در گوگل یا یوتیوب داشته باشید تا کلی محتوای به درد بخور و کلاس های آموزشی به پُست‌تان بخورد. اینطوری دیگر لازم نیست کلی از وقت‌تان را پای کلاس‌های حضوری با هزینه‌های سرسام‌آور هدر دهید.

یادتان باشد، در هر دوره آموزشی شرکت کنید، باید چهار مهارت بالا را با هم یاد بگیرید. وگرنه همیشه یک جای کارتان در زمینه امنیت سایبری مشکل خواهد داشت.

**بلاک‌چین**

بلاک‌چین فناوری مادر در زمینه طراحی بیت‌کوین محسوب می‌شود. تمامی رمزارزهایی که این روزها هوش از کله هر کسی برده‌اند، به لطف این فناوری و سیستم غیرمرکزی‌اش طراحی شده‌اند. به طوری که اطلاعات ذخیره شده در هر واحد از این فناوری تحت تاثیر حمله سایبری یا تخریب مرکزی قرار نمی‌گیرد (امیدوارم با این عبارت‌های تخصصی خیلی سرتان را درد نیاورده باشیم!).

بی‌شک هیچ کارآفرینی قرار نیست دوباره بیت‌کوین را طراحی کند. با این حال امنیت بالای فناوری بلاک‌چین آشنایی با آن را امری ضروری ساخته است؛ به ویژه برای شما که قصد کارآفرینی در دنیای تکنولوژی را دارید.

وقتی درباره آشنایی با بلاک‌چین حرف می‌زنیم، منظورمان آن دوره‌های گرانی نیست که آخر سر هیچ داده اضافه‌ای به شما نمی‌دهد. در عوض باید دنبال آشنایی با سرفصل‌های زیر باشید:

معماری داده
رمزارزها و ساختارشان
زبان‌های برنامه‌نویسی
توسعه وب
معماری بلاک‌چین

خوشبختانه این روزها مطالب زیادی درباره بلاک‌چین در دسترس قرار دارد که اتفاقا بعضی از آنها از سوی مهندسان حرفه‌ای این حوزه تولید شده است. پس بد نیست سری به محتواهای تخصصی در این حوزه بزنید.

یادتان باشد، همیشه یادگیری یک مهارت تخصصی کار سختی است. پس همان اول کار با مشاهده اصطلاحات پیچیده این حوزه ناامید نشوید.

یادتان باشد، حوزه بلاک‌چین تنوع بی‌نهایت زیادی وجود دارد. پس بعد از اینکه اطلاعات اساسی در این راستا را کسب کردید، بد نیست نیم نگاهی به حوزه‌های تخصصی هم داشته باشید و حوزه‌هایی مثل مدیریت پروژه با استفاده از بلاک‌چین در سال‌های اخیر محبوبیت زیادی پیدا کرده است. شما با یادگیری چنین مهارت‌های تخصصی امکان پیدا کردن موقعیت‌های شغلی بی‌نهایت بهتری را خواهید داشت.

**هوش مصنوعی**

ایلان ماسک هوش مصنوعی را مهمترین خطر برای تمدن بشری می‌داند. این نگاه تیره و تار به یکی از دستاوردهای مهم تکنولوژی انسانی کمی غیرمنطقی به نظر می‌رسد. هرچه باشد ابزاری مثل چت جی پی تی (Chat GPT) هنوز هیچی نشده کلی طرفدار در سراسر دنیا پیدا کرده است. درست مثل یک مسابقه مهم ورزشی که نگاه همه مردم در سراسر دنیا را به خودش جلب می‌کند!

صرف نظر از نگاه منفی‌بافانه آدم‌هایی مثل ایلان ماسک، هوش مصنوعی تا مغز استخوان در زندگی ما نفوذ کرده است. جذابیت این فناوری برای کارآفرینان بیشتر از همه مربوط به ساده‌سازی خیلی از کارهای سخت است. مثلا پاسخگویی به مشتریان را در نظر بگیرید. تا همین چند سال قبل یک تیم حرفه‌ای از کارشناس‌ها برای خدمات مشتری لازم بود اما حالا ماجرا کاملا فرق کرده است؛ چراکه هوش مصنوعی در کسری از ثانیه بهترین جواب‌ها را تحویل مخاطبش می‌دهد.

اگر شما دوست دارید وارد دنیای تکنولوژی شوید، باید اول از همه مهارت کار با هوش مصنوعی را یاد بگیرید؛ چراکه بدون این مهارت شما هیچ شانسی برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان نخواهید داشت. نکته دیگر اینکه هوش مصنوعی زمان زیادی برای شما می‌خرد. این زمان وقتی قصد نوآوری در بازار را داشته باشید، مشکلات زیادی را از جلوی پای‌تان برمی‌دارد.

شما را نمی‌دانم، ولی من که هیچ وقت میانه خوبی با کارهای تکراری مثل ارسال ایمیل برای مشتریان یا پاسخگویی به تماس‌های آنها نداشتم. بعید می‌دانم اصلا کسی در دنیا پیدا شود که این کار را با جان و دل انجام دهد. به همین خاطر هوش مصنوعی می‌تواند کمکی شایان به شما کند. به ویژه اینکه ترکیب آن با یادگیری ماشینی معجون حیرت‌انگیزی ساخته است.

**یادگیری ماشینی**

در انتهای بخش قبل اشاره‌ای گذرا به یادگیری ماشینی کردیم. این فناوری در کنار هوش مصنوعی بسیاری از چشم‌ها را به خودش خیره کرده است. ماجرا از این قرار است که یادگیری ماشینی در واقع فرآیند یادگیری انسان را شبیه‌سازی می‌کند اما با سرعت بی‌نهایت بالاتر!

انسان‌ها معمولا در طول زمان نکات تازه را یاد گرفته و کارشان را بهبود می‌بخشند. مثلا راننده‌ای که روز اول پشت فرمان می‌نشیند، احتمالا چند باری اتومبیل را خاموش کرده و حسابی سرنشینان را اذیت خواهد کرد. با این حال بعد از گذشت مدت زمانی نسبتا کوتاه مهارت‌های او با مایکل شوماخر مو نمی‌زند. چنین ماجرایی درباره عملکرد تیم‌های بازاریابی یا روابط عمومی هم مصداق دارد. مثلا همین روابط عمومی را در نظر بگیرید. خیلی از برندها در این زمینه به هوش مصنوعی اعتماد ندارند؛ چراکه این تکنولوژی در برابر سوالات تازه مشتریان عملا بی‌دفاع است. درست به همین خاطر یادگیری ماشینی روانه بازار شده تا اوضاع را عوض کند.

یادگیری ماشینی در واقع الگوریتمی کمکی برای هوش مصنوعی است. به این ترتیب ابزارهای هماهنگی با یادگیری ماشینی وقتی با سوال یا مسئله‌ای ناشناخته رو به رو شوند، مثل یک پژوهشگر حرفه‌ای سراغ اینترنت رفته و جواب درست را از زیر سنگ هم شده، پیدا می‌کنند.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم یادگیری ماشینی نه تنها ضریب خطای انسانی را حذف می‌کند، بلکه کارها را سریع‌تر نیز خواهد کرد. مثلا حوزه روابط عمومی که پروژه‌هایی بین یک تا چند سال دارد، دیگر به لطف یادگیری ماشینی در عرضه چند هفته کارها را جمع‌بندی خواهد کرد. ماجرا جالب شد، نه؟

مهمترین کاربرد یادگیری ماشینی، نه در تعامل با مشتریان، بلکه طراحی نرم‌افزار است. این روزها ابزارهای بی‌نهایت متنوعی برای کمک به کارآفرینان در دسترس قرار دارد. یادگیری ماشینی به طراح‌های نرم‌افزار برای ارائه ابزارهایی حیرت‌انگیز کمک می‌کند. اینطوری حتی سخت‌ترین کارها نیز به راحتی آب خوردن انجام خواهد شد.

یادتان باشد، یادگیری ماشینی کاری نیست که شما به تنهایی جلو ببرید. بنابراین اگر قصد یادگیری‌اش را دارید، باید کل تیم را با خود همراه کنید. وگرنه اطلاعات‌تان هیچ دردی از کسب و کارتان دوا نخواهد کرد.

**توسعه اپ‌های موبایلی**

زمانی نه چندان دور همه مردم برای چک کردن سایت‌ها یا کار با شبکه‌های اجتماعی از لپ تاپ استفاده می‌کردند. از آن زمان تا حالا نه تنها نسل‌های پی در پی آیفون، بلکه کلی گوشی هوشمند دیگر روانه بازار شده است. نتیجه کار هم حواس‌پرتی مداوم مردم بوده؛ البته از نوع دیجیتالی‌اش!

آیا تا حالا دقت کرده‌اید در طول روز چقدر از اپ‌های موبایلی استفاده می‌کنید؟ این سوالی است که اغلب کارآفرینان هیچ جوابی برای آن ندارند. البته مردم با کمی دقت حساب کار دست‌شان می‌آید. اجازه دهید روز یک کارمند بانک را با هم مرور کنیم. احتمالا کارمند قصه ما صبح کله سحر با صدای ساعت گوشی‌اش بیدار خواهد شد. بعد هم همانطور که در تخت دراز کشیده کمی در شبکه‌های اجتماعی می‌چرخد تا ویندوزش بالا بیاید. حالا نوبت به چک کردن آب و هوا می‌رسد که باز هم با موبایل صورت خواهد گرفت.

کارمند قصه ما حتی برای رسیدن به محل کار هم از اپ‌های مسیریاب استفاده می‌کند. با این حساب هیچ چیزی برای پنهان کردن درباره اهمیت گوشی‌های هوشمند وجود ندارد. نکته‌ای که این وسط باید به آن توجه بیشتری کنیم، کاربرد فراوان اپ‌های موبایلی است. به طوری که گوشی‌های هوشمند بدون اپ‌های رنگارنگ اصلا به درد نمی‌خورند!

ما در روزنامه فرصت امروز توسعه اپ‌های موبایلی را یکی از حوزه‌های کاری پرطرفدار و صدالبته پولساز می‌دانیم. این روزها نه تنها اپ‌های کاربردی زیادی دم دست من و شماست، بلکه کلی بازی گوناگون هم روی گوشی‌های هوشمند نصب می‌شود. گاهی اوقات گردش مالی چنین بازی‌هایی حتی از سود خالص یک شرکت پرآوازه هم بیشتر است. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کارتان را شروع کرده و در یک دوره توسعه اپ‌های موبایلی شرکت کنید. قول می‌دهم این کار نه تنها افق‌های تازه‌ای از کارآفرینی را به روی‌تان باز کند، بلکه در حالت عادی پیشنهادهای استخدامی بهتری نیز به سراغ‌تان بیاورد.

**طراحی رابط کاربری**

رابط کاربری از آن دست مفاهیمی است که معمولا در میان کارآفرینان کاملا مظلوم واقع می‌شود؛ چراکه کمتر کسی به طور جدی آن را دنبال می‌کند. البته ما در روزنامه فرصت امروز اصلا اینطوری فکر نمی‌کنیم؛ چراکه طراحی رابط کاربری هم مثل هر کار دیگری حساس و سرنوشت‌ساز است. اجازه دهید با یک مثال دقیق منظورمان را روشن کنیم. سایت خبرگزاری نیویورک تایمز را در نظر بگیرید. اگر این سایت حالت عجیب با منوی پیچیده داشت، احتمالا خبری از ترافیک سنگین برای آن نبود. با این حال در عمل همه چیز در سایت این خبرگزاری سرجای خودش است. به علاوه، کاربرانی که آشنایی زیادی با رابط کاربری ندارند هم به سادگی هرچه تمام‌تر با آن کنار می‌آیند.

طراحی رابط کاربری کار پیچیده یا غیرممکنی نیست. فقط آدم باید کارش در این حوزه را اصولی دنبال کند. ما در اینجا فهرستی از مواردی که در این حوزه باید خیلی خوب یاد بگیرید را گردآوری کرده‌ایم:

مهماری اطلاعات
طراحی تعاملی
مهارت‌های آنالیز داده
تایپوگرافی

مهارت‌های بالا شاید در ظاهر پیچیده به نظر برسند اما به محض اینکه وارد ساختار ماجرا شوید، همه چیز برای‌تان ساده و راحت خواهد شد. اینطوری به راحتی آب خوردن امکان طراحی رابط‌های کاربری چشم‌نواز را خواهید داشت. اجازه دهید با هم روراست باشیم، هنوز هم که هنوز است مشتریان با چشم‌شان خرید می‌کنند. پس یک رابط کاربری درجه یک کاملا به دردتان خواهد خورد.

**توسعه گیم**

صنعت گیم دیگر یک حوزه مفرح با درآمدی بخور و نمیر نیست. در عوض کسانی که مهارت بالایی در این حوزه دارند، خیلی خوب امکان توسعه کسب و کارشان را پیدا کرده و سودهای چند میلیون دلاری به جیب می‌زنند. احتمالا شما هم وقتی پای پلی استیشن یا ایکس باکس هستید، به این فکر افتاده‌اید که سر و گوشی در صنعت بازی‌سازی آب دهید. خب در این صورت یادگیری مهارت توسعه گیم از نان شب هم برای‌تان واجب‌تر است.

وقتی درباره توسعه گیم حرف می‌زنیم، مهارت‌های جانبی نظیر طراحی انیمیشن، برنامه‌نویسی، طراحی دیتابیس و رابط کاربری را هم مدنظر داریم؛ چراکه بدون این موارد هیچ وقت یک بازی درجه یک روانه بازار نمی‌شود.

یادتان باشد، طراحی بازی‌هایی مثل فیفا یا کال آف دیوتی کار یک نفر یا حتی تیمی کوچک نیست. پس باید حواس‌تان به جزییات کار باشد؛ چراکه موفقیت تک نفره در دنیای گیم معنایی ندارد. در عوض بهتر است یک تیم هماهنگ با خودتان داشته باشید تا کارها با سرعت بالاتری پیش برود. به علاوه، مهارت‌های بالا کمتر در یک نفر جمع می‌شود. پس چاره‌ای به غیر از همکاری با آدم‌های مختلف برای طراحی گیم نخواهید داشت.

اگر نظرتان درباره ورود به دنیای گیم جدی است، باید کمی به فکر حوزه تخصصی باشید. مثلا به موارد زیر دقت کنید:

طراحی گیم
آنالیزور کیفی بازی
مهندس طراحی صدا
برنامه‌نویس بازی‌ها
استودیو عرضه بازی

هر کدام از موارد بالا یک حوزه کاری مهم را نشان می‌دهد. این امر نه تنها برای شما سرنوشت‌ساز خواهد بود، بلکه نوع رابطه‌تان با دیگر افراد حاضر در صنعت گیم را نیز شکل می‌دهد. مثلا کسی که در حوزه تاسیس استودیو عرضه بازی فعالیت دارد، باید روابط عمومی خیلی خوبی داشته باشد؛ چراکه بدون این مهارت همیشه یک جای کارش ایراد خواهد داشت.

**بازاریابی دیجیتال**

آخرین گزینه این مقاله حسابی شوکه‌کننده خواهد بود؛ چراکه کمتر کسی انتظار مشاهده بازاریابی دیجیتال در مقاله‌ای در حوزه تکنولوژی را دارد. قبول دارم بازاریابی یک استراتژی بی‌نهایت قدیمی در دنیای کسب و کار است، اما دلیل نمی‌شود الگوی دیجیتال آن را از قلم بیندازیم. کسانی که دنبال ورود به دنیای تکنولوژی و کسب سود از آن هستند، باید همیشه نیم نگاهی به بازاریابی دیجیتال هم داشته باشند. راستش را بخواهید، بازاریابی دیجیتال حوزه‌ای نیست که شما را به طور مستقل به درآمد برساند. در عوض شما مسیری برای همکاری نزدیک با سایر برندها و کسب سودهای چشمگیر پیدا می‌کنید.

این روزها آنقدر رقابت در بازار زیاد هست که بدون بازاریاب هیچ‌کس شانسی برای موفقیت در بازار نداشته باشد. انگار همه کارآفرینان باید کارشان را با بازاریابی دیجیتال گره بزنند تا شانسی برای دیده شدن از سوی مشتریان داشته باشند. این وسط کسانی که مهارت بالایی در این حوزه داشته باشند، حسابی خواهان دارند.

کسب مهارت در بازاریابی دیجیتال همینطور الکی نیست. خیلی‌ها فکر می‌کنند اگر در الگوهای کلاسیک مارکتینگ مهارت داشته باشند، به طور خودکار در دنیای دیجیتال نیز همه چیز مطابق میل‌شان پیش خواهد رفت. خب اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، لطفا موارد زیر را به لیست یادگیری‌تان اضافه کنید:

سئو
مدیریت شبکه‌های اجتماعی
تحلیل داده
روابط عمومی دیجیتال
مدیریت برند
تبلیغ‌نویسی
تولید محتوا

هر کدام از موارد بالا برای یادگیری زمان نسبتا زیادی از شما طلب می‌کند. پس یادتان باشد بازاریابی دیجیتال حوزه‌ای نیست که امروز دل‌تان برای آن پر بکشد و فردا تبدیل به یک مارکتر حرفه‌ای شوید. متاسفانه خیلی از کارآفرینان به این نکته کلیدی و مهم توجه لازم را نشان نمی‌دهند. به همین خاطر هم دائما کارشان با مشکل رو به رو می‌شود.

**سخن پایانی**

کارآفرینی در حوزه تکنولوژی رویایی است که خیلی از آدم‌ها در سر دارند. با این حال کمتر کسی برای تحقق آن عملا وارد میدان می‌شود. کسانی هم که این ریسک را می‌کنند، معمولا هیچ مهارت خاصی برای موفقیت در این حوزه ندارند. کافی است نگاهی به سیل استارت‌آپ‌های شکست‌خورده در حوزه تکنولوژی بیندازید تا حساب کار دست‌تان بیاید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی بهتر با کارآفرینی در دنیای تکنولوژی کرده باشد. لازم به یادآوری نیست که کارشناس‌های ما به طور ۲۴ ساعته آماده کمک به شما و کسب و کارتان هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و سوالات‌تان را خیلی راحت با ما در میان بگذارید.

منابع:

https://www.closeriq.com/blog/2022/12/10-best-skills-to-boost-/your-career-in-tech
https://www.closeriq.com/blog/2022/12/10-best-skills-to-boost-/your-career-in-tech

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
سه شنبه | ۲۹ فروردین ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۱۹ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: ریحان
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR