

Sun.12 Nov 2023
 ۲۷ ربيع‌الثانی ۱۴۴۵ - سال نهم
 شماره ۲۳۵۵
 ۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

## نگاه

**حذف قیمت‌گذاری دستوری**
**سعید اشتیاقی**
**کارشناس اقتصادی**

اقدام قابل توجه مجلس شورای اسلامی در برنامه هفتم توسعه با رویکرد تصویب «پایان قیمت‌گذاری دستوری در بازار»، بی‌تردید مسیر نوین و افق روشنی برای توسعه اقتصاد کشور و همچنین چگونگی فعالیت معامله‌گران در بازار را ترسیم می‌کند. آثار مثبت خروج قیمت‌ها از دستورات دولتی نه‌تنها به شفافیت انجام امور معاملات در بازار و تقویت بخش خصوصی در فعالیت بنگاه‌های اقتصادی و مراکز تولید و خدمات منجر می‌شود، بلکه نحوه مدیریت بازار نیز به شیوه فعالیت کنونی کشورهای توسعه‌یافته و بازارهای بین‌المللی تغییر می‌کند. البته اینکه نمایندگان مجلس به تصویب حذف قیمتگذاری دستوری دولت در لایحه برنامه هفتم رأی داده‌اند، بیانگر آن نیست که اقتصاد کشور به طور کلی از ریل توجه به اقتصاد اسلامی خارج شده؛ چراکه نظام اقتصادی جمهوری اسلامی ایران بر پایه سه بخش دولتی، تعاونی و خصوصی شکل گرفته است، اما از آنجایی که طی بیش از چهار دهه گذشته نقش بخش دولتی در اقتصاد کشور پررنگ‌تر بوده و این بخش در مدیریت‌ها و تصمیم‌گیری‌ها و… سر و گردنی بالاتر از…

فرصت امروز، چین و روسیه در دنیای امروز به شکل فزاینده‌ای به هم نزدیک می‌شوند، اما احتمال تداوم اتحاد این دو قدرت چن‌در است و آیا این وضعیت به دوقطبی شدن بیشتر جهان خواهد انجامید؟ به نوشته «فان پالیسی»، در اواسط تابستان امسال، یعنی ماه ژوئیه، چندین ناو جنگی چینی و روسی در دریای ژاپن ۲۰ مانور نظامی برگزار کردند و بعد هم گشت دریایی ۲۳۰۰ مایل دریایی خود را که اتفاقاً تا آب‌های نزدیک به آلاسکا هم کشیده می‌شد، انجام دادند. وزارت دفاع چین این دو عملیات را «بازتاب‌دهنده سطح اعتماد متقابل استراتژیک» بین دو کشور و ارتش‌های‌شان توصیف کرد. ارتباط نزدیک بین چین و روسیه که رو به

گسترش هم هست، در دهه‌های اخیر جنبه‌های مختلفی را تجربه کرده است، اما حمله روسیه به اوکراین باعث شد آنها بیشتر از قبل در کنار هم قرار بگیرند. هر دو کشور تصمیم گرفتند مناسبات‌شان با یکدیگر را در اولویت قرار دهند و این یک تصمیم کاملاً استراتژیک بود؛ به خصوص با توجه به اینکه هر دو کشور از سوی آمریکا و غرب، تهدید مشترکی را احساس می‌کنند. تعمیق مناسبات دوجانبه آنها همراه بود با فاصله گرفتن‌شان از نهادهای چندجانبه غربی و در عوض، تمرکز روی اتحادهایی مثل سازمان همکاری شانگهای و بریکس، چین و روسیه بدون هیچ محافظه‌کاری می‌خواهند نشان بدهند که به دنبال افزایش نفوذشان در میان کشورهای در حال توسعه هستند. البته یکن و مسکو در حال حاضر تمایلی به ایجاد یک اتحاد نظامی رسمی در حد نا‌تو نشان نداده‌اند، اما اگر شوک یا تحول بزرگی رخ بدهد – مثلاً آمریکا و چین در مورد تایوان وارد رویارویی مستقیم شوند – حتی احتمال تشکیل اتحاد نظامی مشابه نا‌تو هم وجود خواهد داشت. چین و روسیه از طریق چنین اتحادی قادر به استفاده از فرصت‌های نظامی در همکاری با متحدان‌شان خواهند شد و البته هزینه سیاسی ایجاد چنین اتحادی هم خیلی بالا خواهد بود.

**پیشینه روابط یکن و مسکو**

واقعیت این است که نقطه آغاز بهبود مناسبات بین چین و روسیه احتمالاً از دوران پس از جنگ سرد شکل گرفته است.

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



**دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای در نیمه کانال ۲٫۱ میلیونی باقی‌مانده دو سویه سبز و قرمز بازار سهام**



آیا ممکن است چین و روسیه دست همدیگر را رها کنند؟

## رفقایی برای تمام فصول

**نقطه عطف جنگ اوکراین**

یک رخداد مهم در سال‌های اخیر باعث شد مناسبات یکن و مسکو کاملاً تعمیق شود و آن هم آغاز جنگ اوکراین بود. به دنبال آغاز جنگ، روسیه به شریک تجاری بزرگی برای چین تبدیل شد و «شی جین پینگ» هم در جریان سفرش به مسکو در ماه مارس به این نکته اشاره کرد که تعمیق مناسبات با روسیه، «انتخاب استراتژیک» چین بوده است. البته در این میان، فراز و نشیب‌هایی هم رخ داده است. مثلاً شورش «یوگنی پریگوزین» رهبر واگنرها در ماه ژوئن باعث شد چین در باب حمایت از روسیه اندکی محتاط شود ولی به هر حال، موضع کلی چین در قبال روسیه تغییر نکرده است و دو کشور درباره «عصر جدید»ی که در عرصه روابط بین‌المللی و در فضایی خالی از نفوذ آمریکا شکل گرفته است، صحبت می‌کنند. مشخص نیست که «شی جین پینگ» درباره احتمال آغاز جنگ اوکراین اطلاع داشته یا برای تبعات آن برنامه‌ریزی کرده بوده یا نه، اما شکی نیست که موضع نسبتاً نزدیک چین با روسیه در این دوران از آزمون سربلند بیرون آمد، چون آمریکا و اروپا به دنبال این حمله شروع به مسدود کردن دارایی‌های روسیه و همینطور حمایت نظامی گسترده از اوکراین کردند. این همان سناریویی است که برای چین کابوس محسوب می‌شود؛ اینکه مناقشه‌ای در تایوان رخ بدهد و به دنبالش آمریکا و اروپا دارایی‌های چین را مسدود کنند و به حمایت نظامی همه‌جانبه از تایوان بپردازند. چین شاهد تلاش آمریکا و اروپا برای فلج کردن اقتصاد روسیه از طریق تحریم‌های گسترده بوده و حتماً از این ماجرا درس‌های زیادی گرفته است و آمادگی بیشتری برای محافظت از خودش در آینده پیدا کرده است.

تقویت این حس که آمریکا و غرب، تهدید مشترکی علیه چین و روسیه هستند، به این مناسبت که آنها روی مسائلی که قبلاً حساسیت کمتری روی‌شان بود هم حساس خواهند شد. در مورد چین می‌توان به افزایش مناسبات آمریکا با برخی کشورهای در منطقه آسیا و اقیانوسیه (مثل استرالیا) و همینطور افزایش مناسبات آمریکا با برخی کشورها در منطقه آسیای جنوب شرقی (مثل ویتنام یا فیلیپین) اشاره

چرا رشد اقتصادی برای مردم ملموس نیست؟

## رشد اقتصادی در سایه

به جایگاه سومین تولیدکننده بزرگ این سازمان همخوانی دارد. این اتفاق، تحت تأثیر گشایش‌های سیاسی و افزایش تولید و صادرات نفت محقق شده است. هم‌زمان با افزایش تولید و صادرات نفت، رشد مخارج مصرفی بخش دولتی و تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در بهار امسال به مدار مثبت بازگشته‌اند. در حقیقت، رشد ششمگیر و مقطعی بخش نفت اگرچه می‌تواند روی بهبود درآمد‌های دولتی و کاهش فشار کسری بودجه اثرگذار باشد و حتی از طریق گشاده‌دستی دولت در سرمایه‌گذاری‌های جدید، به مثبت شدن تشکیل سرمایه ثابت ناخالص کمک کند اما از منظر کلان، آنچه در اقتصاد ایران اهمیت دارد و می‌تواند به بهبود ملموس شرایط برای بنگاه‌های اقتصادی غیردولتی و در نتیجه به مساعدتر شدن شرایط برای آحاد جامعه منجر شود، رشد غیرنفتی اقتصاد است که در بهار امسال طبق روایت مرکز آمار ایران، رقم قابل‌قبول ۶٫۱ درصدی را به ثبت رسانده است، اما این اتفاق را نمی‌توان در بهبود شرایط بنگاه‌های اقتصادی و

عبور مانده سپرده‌های بانکی از مرز ۸ هزار همت در پایان مهرماه

## سپرده از وام پیشی گرفت

فرصت امروز: سپرده‌های بانکی در پایان مهرماه امسال با رشد ۳۰٫۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به سطح ۸ هزار و ۳۷۵ همت رسیده است. جدیدترین آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد مانده سپرده‌های بانکی در پایان مهرماه ۱۴۰۲ به رقم ۸ هزار و ۳۷۵ همت رسیده که نسبت به مهرماه ۱۴۰۱ معادل ۳۰٫۳ درصد رشد داشته است. بدین ترتیب از مهر سال گذشته…

فرصت امروز: دولت سیزدهم در هفت ماه ابتدایی امسال با کسری بودجه ۴۰۰ هزار میلیارد تومانی مواجه شده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه چندی پیش اعلام کرد که ۳۰ درصد از منابع بودجه سال‌جاری تحقق پیدا نکرده است. پیش از این نیز گزارش بررسی عملکرد مالی دولت در چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۲ توسط مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌داد که فقط ۶۳ درصد از منابع موردنیاز بودجه در این مدت محقق شده است؛ این یعنی کسری ۲۵۸ هزار میلیارد تومانی تا پایان تیرماه. دلایل آن هم مربوط به کاهش فروش نفت، گاز و میعانات گازی و همچنین فروش داخلی خوراک مایع پتروشیمی‌ها بوده که نیمی از درآمد محقق نشده است. بخش مولدسازی هم در چهار ماه نخست امسال عملکرد ۹ درصدی داشته و نتوانسته است ۳۶ هزار میلیارد تومان موردنیاز را محقق کند.

اما این ادعا در حالی مطرح شده است که تا پیش از این مقامات دولت از به صفر رساندن کسری بودجه به عنوان دستاورد دولت سیزدهم یاد می‌کردند. سیداحسان خاندوزی، وزیر اقتصاد در دی‌ماه سال گذشته اعلام کرد که کسری بودجه با حمایت مجلس و سیاست‌های جدی دولت، از ۴۰ هزار میلیارد تومان به صفر رسیده است. همچنین در ۱۶ شهریورماه امسال نیز سیدابراهیم رییسی، رئیس دولت سیزدهم در جریان سفر به استان خراسان جنوبی اعلام کرد در دولت مردمی علاوه بر اینکه توانستیم کسری بودجه ۴۸۰ هزار میلیارد تومانی را بدون چاب پول با استقرار از بانک…

تنها ۰٫۱ درصد صادرات غیرنفتی به محصولات با فناوری پیشرفته تعلق دارد

## صادرات صنعتی در تنگنا

تنها ۰٫۱ درصد صادرات غیرنفتی به محصولات با فناوری پیشرفته تعلق دارد

## مدیریت و کسب‌وکار

<b>مدیریت و کسب‌وکار</b>
<b>چه زمانی کار آفرینان باید «نه» بگویند؟</b>
دنیای کسب و کار برای خیلی‌ها وضعیت رمانتیکی دارد. در این فضا اصلاً خبری از جنگ و دعوا نیست و همه چیز نهایتاً به خوبی و خوشی تمام می‌شود. به طوری که همه کسانی که در بازار با هم ارتباط دارند، شاد و خوشحال خواهند بود. اگر کمی از این نگاه رویایی به کسب و کار فاصله بگیریم، کارآفرینانی را می‌بینیم که دائماً با هم در حال مخالفت هستند. اصلاً حضور در بازار خودش جنگ و دعوا را به همراه می‌آورد؛ بدون اینکه لازم باشد شما دست به سیاه و سفید بزنید! کارآفرینانی که در کش و قوس بازار توانایی نه گفتن به دیگران را دارند، معمولاً وضعیت بسیار بهتری دارند. این دسته از افراد الکی خودشان را درگیر تعهدات عجیب نمی‌کنند. به علاوه، آنها با یک کلمه ساده خودشان را از دل دردرس‌های بزرگ بیرون می‌آورند. بی‌شک حرف درباره مزایای نه گفتن به دیگران در بازار زیاد است. تقریباً همه ما مزایای این مهارت کلیدی را می‌دانیم…
<b>تنها ۰٫۱ درصد صادرات غیرنفتی به محصولات با فناوری پیشرفته تعلق دارد</b>
<b>صادرات صنعتی در تنگنا</b>
<b>مدیریت و کسب‌وکار</b>
<b>چه زمانی کار آفرینان باید «نه» بگویند؟</b>
دنیای کسب و کار برای خیلی‌ها وضعیت رمانتیکی دارد. در این فضا اصلاً خبری از جنگ و دعوا نیست و همه چیز نهایتاً به خوبی و خوشی تمام می‌شود. به طوری که همه کسانی که در بازار با هم ارتباط دارند، شاد و خوشحال خواهند بود. اگر کمی از این نگاه رویایی به کسب و کار فاصله بگیریم، کارآفرینانی را می‌بینیم که دائماً با هم در حال مخالفت هستند. اصلاً حضور در بازار خودش جنگ و دعوا را به همراه می‌آورد؛ بدون اینکه لازم باشد شما دست به سیاه و سفید بزنید! کارآفرینانی که در کش و قوس بازار توانایی نه گفتن به دیگران را دارند، معمولاً وضعیت بسیار بهتری دارند. این دسته از افراد الکی خودشان را درگیر تعهدات عجیب نمی‌کنند. به علاوه، آنها با یک کلمه ساده خودشان را از دل دردرس‌های بزرگ بیرون می‌آورند. بی‌شک حرف درباره مزایای نه گفتن به دیگران در بازار زیاد است. تقریباً همه ما مزایای این مهارت کلیدی را می‌دانیم…

کرد. همکاری گسترده نظامی آمریکا با تایوان و ژاپن که هم جای خودش را دارد. یکن این تهدیدها را بسیار جدی تلقی می‌کند و این در حالی است که در آن سوی میدان هم برخی کشورهای گروه هفت که از اوج‌گیری اقتصادی چین نگران شده‌اند، به دنبال یافتن راه‌هایی هستند که از روسیه تحریم شده به عنوان اهرم فشاری روی چین هم استفاده کنند؛ هرچند که این کار برای غرب بسیار سخت است.

**افق جهانی و آینده بشر**

در میان تمام این غوغاها، واضح است که چین با آن حس فرصت‌طلبی قوی خود به دنبال این است که از اوضاع به سود خود استفاده کند. «شی جین پینگ» می‌خواهد شراکتش با «ولادیمیر پوتین» را به عنوان بنیانی برای شکل‌دهی به «افق جهانی و آینده بشر» در نظر بگیرد و کشورهای جنوب جهانی را مجاب کند که یک طرف را در دعوای جهانی امروز انتخاب کنند؛ یا به اردوی غرب بپیوندند و یا در کنار چین و روسیه قرار بگیرند. «شی جین پینگ» و «ولادیمیر پوتین» معتقدند که جلب حمایت در میان کشورهای جنوب جهانی می‌تواند کلید حل مشکلات آنها در آینده و همینطور مقابله با هم‌زمانی آمریکا باشد. انواع توافق‌ها و اتحادهایی که این روزها در میان کشورهای جنوب جهانی بسته می‌شود، به نوعی از این دیدگاه ناشی شده است. در نهادهای چندجانبه جهانی هم چین و روسیه در تلاشند جلوی حضور آمریکا در اروپا را در برنامه‌هایی که در نهایت به ضرر یکن و مسکو تمام خواهند شد بگیرند. به همین خاطر است که شورای امنیت سازمان ملل متحد اغلب در هیچ زمینه‌ای هیچ کاری از پیش نمی‌برد، چون همواره منافع آمریکا و اروپا در مقابل جلوی پیشرفت در هر موضوعی را می‌گیرد. برخی نهادهای بین‌المللی، مثال زد، تغییرات قیمت سهام در بورس تهران آمریکا و حوزه نفوذ چین و روسیه بدل شده‌اند. در این نهادها هنوز نفوذ و حضور غرب قوی‌تر است ولی ممکن است در آینده این وضعیت تغییر کند.

در این میان، توجه بسیار پررنگی به نهادهایی مثل سازمان همکاری شانگهای میدول شده است. این سازمان یک اتحاد

اوراسیایی از روسیه، چین و دوستان آنهاست. همه اعضای آن غیر از هند هم در پروژه چینی «یک جاده یک کمربند» یا همان جاده ابریشم جدید مشارکت دارند. پذیرش ایران در این سازمان در ماه ژوئیه و درخواست بلاروس برای عضویت حاکی از این است که چین و روسیه در حال جمع کردن شرکای نظامی و سیاسی خود زیر یک چتر هستند؛ حتی اگر آن چتر بیشتر تجاری و اقتصادی باشد. اگر اعضای سازمان همکاری شانگهای تصمیم بگیرند که همکاری‌های امنیتی خود را تعمیق کنند، این سازمان هم می‌تواند به یک وزنه متعادل‌کننده در برابر ائتلاف‌های آمریکایی و غربی تبدیل شود.

**هیچ چیز تا ابد ادامه ندارد**

البته این نکته را نیز نباید فراموش کرد که سازمان همکاری شانگهای و همینطور اتحاد بریکس هر دو براساس توافق بین اعضا عمل می‌کنند و بنابراین دشوار است که این گروه‌ها را به بازیگران و متحدان قدرتمند ژئوپلیتیک تبدیل کرد و از آنها انتظار داشت مشابه نا‌تو یا گروه هفت عمل کنند. حضور هند در هر دوی این گروه‌ها هم در‌دسری برای چین و روسیه است، چون هند معمولاً کاری نمی‌کند که منافع آمریکا در چارچوب خنده‌دار شود. با این حال شکی نیست که راه چاره‌رسانی و مذاکره در این نوع گروه‌ها و اتحادها کاملاً هموار است و هر توافقی ممکن است در چارچوب آنها انجام شود. حلال باید دید که آینده برای اتحاد چین و روسیه چه به ارمنان خواهد آورد. احتمال اینکه منافع آنها همچنان همگنایی در کنار هم زیاد است، اما هیچ چیز تا ابد ادامه ندارد. پیشرفت در مناسبات می‌تواند تسریع شود یا جهتی عکس پیدا کند و یا به کندی پیش برود. با این حال، اگر شوک جهانی عجیبی رخ ندهد احتمال اینکه چین و روسیه همچنان رفته خود را به دست می‌آورد و طبیعتاً در کمیت و کیفیت دارایی خود نسبت به ۱۳ سال پیش هیچ‌گونه بهبودی احساس نمی‌کند. این واقعاً، همان چیزی است که در سطح اقتصاد نیز ملموس شدن رشدهای مقطعی را غیرممکن می‌کند.

برتفوی در یک بازه زمانی ۱۲ ساله به قیمت پایه است. در این مثال، با وجود اینکه برتفوی موردنظر (تولید ناخالص داخلی) در ۱۲ سال، شاهد شش سال رشد مثبت بوده، باز هم نتوانسته رشد قابل‌توجهی را حتی به قیمت پایه کسب کند؛ چراکه بخش عمده رشد در این شش سال، صرف جبران افت‌های آن شش سال دیگر شده است. نکته قابل‌توجه این است که اگر ارزش همین برتفوی با ارزش ۱۰۰ واحد در سال ۱۳۹۰، به قیمت بازار و با احتساب تورم‌های تحمیلی به اقتصاد تا سال ۱۴۰۱ محاسبه شود، بازده آن در پایان سال دوازدهم بیش از ۱۵ درصد منفی می‌شود. در این شرایط، صاحب این برتفوی با رشد ۶٫۱ درصدی در فصل بهار امسال فقط بخشی از دارایی‌های از دست رفته خود را به دست می‌آورد و طبیعتاً در کمیت و کیفیت دارایی خود نسبت به ۱۳ سال پیش هیچ‌گونه بهبودی احساس نمی‌کند. این واقعاً، همان چیزی است که در سطح اقتصاد نیز ملموس شدن رشدهای مقطعی را غیرممکن می‌کند.

<sup>[1]</sup> در این میان، توجه بسیار پررنگی به نهادهایی مثل سازمان

## یادداشت

## حذف قیمت گذاری دستوری

## سعید اشتیاقی کارشناس اقتصادی

اقدام قابل توجه مجلس شورای اسلامی در برنامه هفتم توسعه با رویکرد تصویب «پایان قیمت گذاری دستوری در بازار»، بی تردید مسیر نوین و افق روشنی برای توسعه اقتصاد کشور و همچنین چگونگی فعالیت معامله‌گران در بازار را ترسیم می‌کند. آثار مثبت خروج قیمت‌ها از دستورات دولتی نه تنها به شفافیت انجام امور معاملات در بازار و تقویت بخش خصوصی در فعالیت بنگاه‌های اقتصادی و مراکز تولید و خدمات منجر می‌شود، بلکه نحوه مدیریت بازار نیز به شیوه فعالیت کنونی کشورهای توسعه‌یافته و بازارهای بین‌المللی تغییر می‌کند. البته اینکه نمایندگان مجلس به تصویب حذف قیمتگذاری دستوری دولت در لایحه برنامه هفتم رأی داده‌اند، بیانگر آن نیست که اقتصاد کشور به طور کلی از ریل توجه به اقتصاد اسلامی خارج شده؛ چراکه نظام اقتصادی جمهوری اسلامی ایران بر پایه سه بخش دولتی، تعاونی و خصوصی شکل گرفته است، اما از آنجایی که طی بیش از چهار دهه گذشته نقش بخش دولتی در اقتصاد کشور پررنگ‌تر بوده و این بخش در مدیریت‌ها و تصمیم‌گیری‌ها و... سر و گردنی بالاتر از دو بخش دیگر داشته و دارد، بنابراین در برنامه هفتم توسعه با حذف قیمت‌گذاری دستوری توسط دولت در بازار، دیگر بخش‌ها چون بخش تعاون و خصوصی از حاشیه به متن آمده و در اقتصاد بیش از پیش مورد توجه قرار می‌گیرند.

در طول اجرای برنامه هفتم، حاکمیت مکانیزم عرضه و تقاضا، تعیین‌کننده قیمت‌ها در بازار می‌شود و دولت برای تعیین قیمت فقط مجاز به نرخ‌گذاری دستوری کالاهای اساسی و انحصاری است. به دنبال اجرای این مهم، سیاست‌هایی مانند قیمت‌گذاری دستوری که طی سال‌های متعددی باعث رشد اقتصادی از طریق خصوصی واقعی از حوزه‌های حساس اقتصاد کشور، پسرقت بخش تولید، آشفتنگی بازار و همچنین ایجاد رانت و فساد شده است، بی‌معنا خواهد شد.

حال قرار است با عملیاتی شدن برنامه هفتم توسعه کشور، جز ۳ بند (ج) ماده ۴۸ این لایحه یعنی «قیمت‌گذاری دولتی به استثنای کالاهای اساسی یارانه‌ای و کالاهای و خدمات انحصاری و عمومی ممنوع شود» که همراه امسال در صحن علنی به تصویب نمایندگان مجلس شورای اسلامی رسیده است، زمینه‌ساز تحولی نوین در بازار و توسعه اشتغال، رشد اقتصادی از طریق سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و همچنین رونق‌بخش تعاونی شود و از طرفی شفافیت را در انجام معاملات در بازار ایجاد کند. با این وجود از این پس دولت فقط مجاز به قیمت‌گذاری کالاهای اساسی یارانه‌ای و آن هم کالاهایی است که از یارانه مستقیم ارز ترجیحی یا یارانه مستقیم ریالی برخوردار هستند.

از سوی دیگر، تعیین قیمت کالاهای و خدمات انحصاری نیز توسط شورای رقابت به عنوان مصادیق بازارهای انحصاری، تشخیص داده می‌شوند. تعیین قیمت خدمات عمومی هم که دولت تنها عرضه‌کننده آنهاست و تولید و عرضه آن نیز در تملک و اختیار خودش است همچنان در دست دولت باقی می‌ماند. به عنوان نمونه، تعیین قیمت خدمات آب، برق، گاز، نان یا کالاهایی که یارانه‌بگیر هستند از سوی دولت فقط مشخص خواهد شد؛ چراکه این کالاها در انحصار خود دولت قرار دارند.

با این وجود همانطور که اشاره شد، قرار است در اجرای برنامه هفتم توسعه دیگر دولت اختیار تعیین قیمت کالاها را نداشته باشد و از این پس مکانیزم عرضه و تقاضا در بازار آزاد تعیین‌کننده قیمت‌ها خواهد بود. در چنین شرایطی ضرورت افزایش دوچندان نظارت بر بازار، توجه به چگونگی فعالیت بخش تولید، فروش و توزیع کالا را می‌طلبد، چه اگر بازار به حال خود رها شود این احتمال وجود دارد که هر کدام از این بخش‌ها به نفع خود کار کنند و بازار به زیان مردم آشفته شود. آشفتنگی‌ای که در پی قیمت‌گذاری دستوری، سال‌های سال شاهد آن بودیم که هم تولیدکننده و هم عرضه‌کنندگان کالا پس از تعیین قیمت یک کالا شروع به فعالیت غیرشفاف می‌کردند. هر زمان که قیمت‌گذاری دولتی بر کالایی انجام شود، موازی با آن قیمتی به عنوان قیمت بازار آزاد که فاصله عمیقی با قیمت تعیین‌شده دولتی دارد، ظاهر و در پی آن بازار با دو نرخ متفاوت یک کالا روبه‌رو می‌شود. در چنین شرایطی همین دو نرخ شدن کالا سرمنشا فساد، رانت و احتکار کالاها را فراهم می‌آورد. شاهد این مدعا ظهور و بروز دلار ۴۲۰۰ تومانی به عنوان ارز ترجیحی برای تامین واردات کالاهای اساسی بود که علاوه بر ایجاد رانت و فساد و تصبیع حقوق افراد جامعه، موجب شد تا بازار آزاد قیمت‌ها در برابر نرخ دلار ۴۲۰۰ تومانی هویدا شود. ظهور بازاری که مشکلات فراوانی را هم برای اقتصاد کشور و هم اقتصاد خانوارها به وجود آورد، اما اکنون با حذف ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومانی و آزادسازی نیمه‌بند نرخ ارز و البته تامین نیازهای واقعی این کالا از بازارهای رسمی، خوشبختانه بساط دلالی و سفته‌بازی تا حدودی از این بازار رخت برپسته است و بازار ارز چون گذشته جولانگاه دلالان سودجو نیست. به هر روی، قیمت‌گذاری دستوری که دولت به پنهان شرایط نامساعد اقتصادی کشور در پی وجود سال‌ها تحریم انجام می‌دهد و طی آن زمینه دورنخی و چندنرخ‌ی شدن قیمت‌ها را به نفع عده‌ای خاص فراهم کرده است، روزهای پایانی خود را سپری می‌کند و قرار است با حذف قیمت‌گذاری دستوری توسط دولت، قیمت کالاها با مکانیزم عرضه و تقاضا و در رقابتی سالم در بازار تعیین شود.

## چرا دولت از اقتصاد خارج نمی‌شود؟

## احمد خورشید عضو مجمع کارآفرینان ایران

دولت نباید در مقابل فعالان بخش خصوصی مانع ایجاد کند بلکه باید مسیر را برای آنان هموار کند. اقتصاد راهکارهای خود را دارد و نمی‌توان دستوری برخورد کرد. قیمت‌گذاری خلاف علم اقتصاد است؛ چراکه باعث تخصیص غیرویهنه منابع می‌شود. قیمت‌های دستوری به دنبال خود فساد و رانت به همراه دارند و تولیدکنندگان با این سیاست به شدت مخالف هستند. باید ثبات اقتصادی به کشور بازگردد و این موضوع با حذف و شعار شکل نمی‌گیرد. دولت نباید در مقابل فعالان بخش خصوصی مانع ایجاد کند، بلکه باید مسیر را برای آنان هموار کند. سرکوب قیمت‌ها، دلیل زیان تولیدکننده و کاهش سود تولیدکنندگان است. هر سیاستی که به تولیدکننده آسیب وارد کند، در بلندمدت امکان توسعه و پیشرفت را محدود می‌کند. اثر قیمت‌گذاری در بلندمدت خود را نشان می‌دهد؛ چراکه کارایی واحدهای تولیدی را از بین می‌برد و به نظر می‌رسد که این سیاست از مصرف‌کننده نهایی حمایت می‌کند، ولی در عمل این‌گونه نیست. دولت باید از اقتصاد خارج شود. دولت می‌بایست با بخش خصوصی و کارآفرینان و در مجموع با فعالان بخش خصوصی ارتباط گسترده‌ای داشته باشد و از نظرات، پیشنهادات و مشاوره آنان استفاده کند و اگر این مهم اجرا نشود، بخش خصوصی واقعی می‌تواند به خوبی اثرآفرینی داشته باشد. دولت سیزدهم از توان پایینی در بخش تولید برخوردار است. احساس می‌شود که مدیران فعلی تجربه کافی را در حوزه اقتصاد ندارند بنابراین امیدوار هستیم که بتوانند از تجارب دیگران به نحو احسن بهره ببرند.

دولت سیزدهم به چاپ پول و استقراض از بانک مرکزی روی می‌آورد؟

## کسری ۳۰ درصدی بودجه ۱۴۰۲



نفتی در بودجه ۶۲۰ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است، فرض بر این بوده است که نفت را با قیمت ۸۰ دلار و به میزان ۱.۵ میلیون بشکه بفروشیم، اما در بسیاری از ماه‌های سال قیمت فروش و میزان صادرات کم بوده است. به گفته منظور، یکی از دلایل دیگری که منابع پیش‌بینی شده در بودجه اسمال تحقق نیافته است، درآمدهای حاصل از واگذاری دارایی‌ها و مولدسازی دارایی‌هاست.

رئیس سازمان برنامه و بودجه با اشاره به پیش‌بینی رقم ۱۰۴ هزار میلیارد تومانی مولدسازی دارایی‌ها، خاطر‌نشان کرد: گرچه مولدسازی را اسمال باجدیت دنبال می‌کنیم و هیأت ویژه‌ای در دولت، قوه قضائیه و مجلس هر هفته در این زمینه تشکیل جلسه می‌دهد، اما چسبندگی در واگذاری دارایی‌های مازاد در دستگاه‌ها وجود دارد که توفیق ما در این زمینه به‌کمتر از ۱۰ هزار میلیارد تومان در هفت ماه نخست اسمال رسیده و همین مسئله یکی از دلایل تحقق نیافتن درآمدهای بودجه است. منظور یادآور شد: اکنون به انتهای واگذاری دارایی‌های دولت رسیدیم و بخشی از واگذاری‌ها در عمل انجام شده است و به همین دلیل در هفت ماه اسمال کمتر از ۲۵ درصد از درآمد ۱۰۰ هزار میلیارد تومانی از این محل تحقق شده است.

## پیام کسری بودجه برای اقتصاد

اما نکته‌ای که در این میان وجود دارد، این است که با توجه به کسری ۳۰ درصدی بودجه ۱۴۰۲ و اینکه جمع منابع بودجه عمومی دولت در قانون بودجه اسمال ۲۲۶۳ هزار میلیارد تومان است، یک محاسبه سرانگشتی نشان می‌دهد که در هفت ماه نخست اسمال، نزدیک به ۴۰۰ هزار میلیارد تومان بودجه کسری دارد. با این شرایط، سوالی که مطرح می‌شود این است که پیام کسری ۳۰ درصدی بودجه برای اقتصاد کشور چه خواهد بود؟ در پاسخ بدین سوال، یک کارشناس اقتصادی تأکید کرد: با این کسری بودجه، ما افزایش نقدینگی و تورم وحشتناکی خواهیم داشت و اتفاقی غیر از این نخواهد افتاد.

احمد حاتم‌ی‌زیدی با اشاره به پیام کسری ۳۰ درصدی بودجه برای اقتصاد کشور گفت: تنها کاری که به طور معمول دولت بلد است، این است که نقدینگی را افزایش دهد؛ اینکه پول بدون پشتوانه و بدون ضوابط اقتصادی معمول چاپ کنند، در نتیجه تورم وحشتناکی را تجربه خواهیم کرد اما چرا بررسی اسمال ضرورتی را به خود اختصاص داده است. در رتبه دوم محصولات با فناوری سطح متوسط قرار دارند که سهم ۳۰ درصدی از ارزش کل صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص دادند. بر این اساس در نیمه اول اسمال بیش از ۱۵ میلیون تن کالا با فناوری سطح متوسط به ارزش ۷.۲ میلیارد دلار از کشور صادر شده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل به لحاظ وزنی ۱۰ درصد رشد داشته اما ارزش آن ۱۵ درصد کمتر شده است. همچنین میزان صادرات محصولات مبتنی بر منابع که سهم ۲۲ درصدی از کل صادرات غیرنفتی دارد، در نیمه نخست اسمال ۲۶ میلیون تن به ارزش ۵.۴ میلیارد دلار بوده است که وزن آن نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۱ درصد افزایش یافته، اما ارزش آن ۷ درصد کم شده است.

در این میان، کمترین سهم از کل صادرات غیرنفتی مربوط به محصولات با فناوری سطح پایین و محصولات با فناوری سطح بالا با سهم ۹ درصدی و ۰.۱ درصدی بوده است. بر این اساس در شش ماهه اول سال جاری، بیش از ۲ میلیون تن محصول با فناوری سطح پایین به ارزش ۱.۹ میلیارد دلار و ۱۷ هزار تن محصول با فناوری سطح بالا به ارزش ۱۷۲ میلیون تن از کشور صادر شده است که وزن و ارزش گروه اول ۱۱ درصد و ۲ درصد افزایش یافته و وزن و ارزش گروه دوم با کاهش ۳۶ درصد و ۲۱ درصد مواجه شده است. اما چرا بررسی اسمال ضرورتی مهم است؟ بررسی دقیق‌تر این گزارش نشان می‌دهد که هر تن کالای صادراتی با فناوری سطح بالا به طور میانگین بیش از ۱۰ هزار دلار قیمت دارد. این در حالی است که هر تن کالای صادراتی با فناوری سطح متوسط و پایین به طور متوسط به ترتیب حدود ۴۰۰ دلار و ۸۲۱ دلار قیمت دارد. همچنین ارزش صادراتی میانگین هر تن محصول اولیه و محصول مبتنی بر منابع در نیمه اول اسمال به ترتیب ۴۲۵ دلار و ۲۰۸ دلار بوده است. بر این اساس ارزش صادراتی هر تن محصول با فناوری بالا چندین برابر سایر محصولات است. س‌وال دیگر این است که چرا توسعه صنایع با فناوری بالا، کم است؟ در مردادماه اسمال پژوهش مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

فرصت امروز: دولت سیزدهم در هفت ماه ابتدایی اسمال با کسری بودجه ۴۰۰ هزار میلیارد تومانی مواجه شده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه چندی پیش اعلام کرد که ۳۰ درصد از منابع بودجه سال جاری تحقق پیدا نکرده است. پیش از این نیز گزارش بررسی عملکرد مالی دولت در چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۲ توسط مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌داد که فقط ۶۳ درصد از منابع موردنیاز بودجه در این مدت تحقق شده است؛ این یعنی کسری ۲۵۸ هزار میلیارد تومانی تا پایان تیرماه. دلایل آن هم مربوط به کاهش فروش نفت، گاز و مبعانات گازی و همچنین فروزش داخلی خوراک مایع پتروشیمی‌ها بوده که نیمی از درآمد محقق نشده است. بخش مولدسازی هم در چهار ماه نخست اسمال عملکرد ۹ درصدی داشته و نتوانسته است ۳۶ هزار میلیارد تومان موردنیاز را محقق کند.

اما این ادعا در حالی مطرح شده است که تا پیش از این مقامات دولت از به صفر رساندن کسری بودجه به عنوان دستاورد دولت سیزدهم یاد می‌کردند. سیداحسان خاندوزی، وزیر اقتصاد در دی‌ماه سال گذشته اعلام کرد که کسری بودجه با حمایت مجلس و سیاست‌های جدی دولت، از ۴۰ هزار میلیارد تومان به صفر رسیده است. همچنین در ۱۶ شهریورماه اسمال نیز سیدابراهیم ربیعی، رئیس دولت سیزدهم در جریان سفر به استان خراسان جنوبی اعلام کرد: در دولت مردمی علاوه بر اینکه توانستیم کسری بودجه ۴۸۰ هزار میلیارد تومانی را بدون چاپ پول با استقراض از بانک مرکزی و با ایجاد منابع درآمدی جدید برطرف کنیم، توانستیم ۵ هزار کارخانه تعطیل و نیمه تعطیل را احیا کرده، تولید کالاهای اساسی را ۲۲ درصد افزایش دهیم و شاخص‌های اقتصادی مثل نرخ رشد را مثبت کنیم.

## چرا بودجه دولت کسری آورد؟

با این وجود، داود منظور، رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره تحقق منابع و درآمدهای بودجه اسمال تأکید دارد: در مجموع تحقق منابع و درآمدها در هفت ماه ابتدایی اسمال ۷۰ درصد است و با آنچه در بودجه پیش‌بینی شده فاصله داریم. به گزارش «خبرآنلاین»، او با بیان اینکه علت این مسئله، بیش برآوردهایی است که در بودجه ۱۴۰۲ اتفاق افتاده بود و امروز باید با رویکرد تخصصی بودجه به مدیریت آن پردازیم، توضیح داد: یکی از آن بیش‌برآوردها، در حوزه درآمدهای نفتی است؛ درآمدهای

آمارهای رسمی نشان می‌دهد که در شش ماهه نخست اسمال سهم کالاهای با فناوری بالا نسبت به کل صادرات غیرنفتی تنها ۰.۱ درصد بوده است. بیشترین سهم به صادرات محصولات اولیه با رقم ۳۸ درصد و محصولات با فناوری سطح متوسط با رقم ۳۰ درصد اختصاص دارد. محصولات مبتنی بر منابع نیز با سهم ۲۲ درصدی از کل صادرات غیرنفتی در رتبه بعدی ایستاده است. همچنین کمترین سهم از کل صادرات غیرنفتی به محصولات با فناوری سطح پایین با ۹ درصد و محصولات با فناوری سطح بالا با ۰.۱ درصد تعلق دارد.

براساس آمارهای سازمان توسعه تجارت، در نیمه نخست اسمال سهم محصولات اولیه از کل صادرات غیرنفتی ۳۸ درصد، محصولات با فناوری سطح متوسط ۳۰ درصد، محصولات مبتنی بر منابع ۲۲ درصد، کالاهای با فناوری سطح پایین ۹ درصد و کالاهای با فناوری سطح بالا ۰.۱ درصد بوده است. جدیدترین آمار منتشرشده از سوی سازمان توسعه تجارت نشان می‌دهد که در شش ماهه نخست اسمال مجموع صادرات غیرنفتی شامل پتروشیمی و پایه نفتی، معدن و صنایع معدنی، صنعت و کشاورزی ۶۷ میلیون و ۷۴۴ هزار تن به ارزش ۲۴ میلیارد و ۱۴۴ میلیون دلار بوده است. در مجموع در این مدت نسبت به نیمه نخست سال قبل، وزن صادرات غیرنفتی ۲۹ درصد رشد داشته، اما ارزش آن با افت ۲.۶ درصدی مواجه شده است. بیشترین سهم این صادرات مربوط به پتروشیمی و میعانات گازی است که نزدیک به ۵۲ درصد (به لحاظ ارزشی) کل صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص داده است. معدن و صنایع معدنی نیز با رقمی نزدیک به ۲۷ درصد در رتبه دوم قرار دارد. سهم صنعت و کشاورزی نیز از کل ارزش صادرات غیرنفتی به ترتیب ۱۵ و ۶ درصد بوده است.

اما سازمان توسعه تجارت در گزارش خود کل صادرات غیرنفتی را به لحاظ فناوری محصولات نیز دسته‌بندی کرده است. بر این اساس در مدت یادشده بیش از ۲۱ میلیون تن کالا به ارزش حدود ۹ میلیارد دلار محصولات اولیه از کشور صادر شده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل به لحاظ وزنی و ارزشی به ترتیب رشد ۳۹ درصدی و ۱۳ درصدی را نشان می‌دهد. در اصل صادرات محصولات اولیه بیشترین سهم، معادل

کرد. من تعجب می‌کنم که می‌گویند کسری بودجه به خاطر عدم تحقق درآمدهای نفتی باشد، چون از آن طرف ادعا می‌کنند که فروش نفت افزایش پیدا کرده و قیمت نفت هم به دلیل جنگ اوکراین و جنگ غزه افزایش یافته است. بنابراین چه دلیلی دارد که پیش‌بینی‌شان از درآمد ارزی و نفتی تحقق پیدا نکند. به اعتقاد حاتم‌ی‌زیدی، حرف‌ها با هم تناقض دارد؛ یعنی تناقض در گزارش‌هایی که بخش‌های مختلف دولت ارائه می‌دهند، مشاهده می‌شود. این امر نشان می‌دهد که هزینه‌هایی وجود دارد.

## استقراض دولت از بانک مرکزی؟

این کارشناس اقتصادی در عین حال توضیح داد: با این کسری بودجه، ما افزایش نقدینگی و تورم وحشتناکی خواهیم داشت؛ اتفاقی غیر از این نمی‌افتد. کسری بودجه یعنی چه؟ یعنی هزینه‌هایی وجود دارد، اما درآمدها تحقق نیافته است. در این صورت، یا از بانک‌ها یا از بانک مرکزی استقراض می‌کنند. در نهایت پولی که دولت از بانک مرکزی به طور مستقیم یا غیرمستقیم می‌گیرد، به بازنشسته‌ها و کارمندان بابت یارانه یا حقوق می‌دهد. به عقیده حاتم‌ی‌زیدی، این پول به اقتصاد کشور تزریق می‌شود؛ در حالی که رشد اقتصادی آنقدر نیست که نیازی به افزایش نقدینگی باشد. پول در اختیار دریافت‌کنندگان قرار می‌گیرد، ولی کالایی در برابر این پول در کشور موجود نیست که بخرند. در نتیجه این افزایش حجم نقدینگی موجب بالارفتن قیمت همه کالاها می‌شود؛ به خصوص کالاهایی مثل غذا و دارو. همان‌طور که در دو سال گذشته دولت سیزدهم این اتفاق افتاد؛ به طوری که قیمت شیر در دو سال گذشته سه برابر شده است. گوشت کیلویی ۵۰۰ هزار تومان شده است.

او با تأکید بر اینکه تورم به معنای گرفتن مالیات از طبقات ضعیف و دادن به طبقات ثروتمند است، گفت: چون در شرایط تورم، کسانی که خانه و سهام و خودرو دارند، ثروت‌شان افزایش پیدا می‌کند؛ بدون اینکه هیچ تلاشی کنند. برعکس، اجاره‌نشینان و مزدبگیران، ارزش واقعی مردشان کاهش پیدا می‌کند. این معیشتی است که در اثر تورم به وجود می‌آید. به گفته حاتم‌ی‌زیدی، تورم ناشی از افزایش نقدینگی و افزایش نقدینگی هم ضرورت تأمین کسری بودجه دولت است. تا زمانی که دولت نتواند بودجه متوازنی ایجاد کند، این دور باطل ادامه پیدا خواهد کرد.

تنها ۰.۱ درصد صادرات غیرنفتی به محصولات با فناوری پیشرفته تعلق دارد

## صادرات صنعتی در تنگنا

در گزارشی تحت عنوان «هوشمندسازی و توسعه فناوری، حلقه مفقوده بخش صنعت کشور» اطلاعاتی از سهم محصولات با فناوری متوسط و بالا در کالاهای تولیدی و سبب صادرات ایران ارائه کرد. آنطور که گزارش بازاری کارشناسی وزارت صمت نشان می‌دهد، یکی از عواملی که منجر به توسعه پایین‌تر صنایع با فناوری بالا در مقایسه با صنایع منبع‌محور در اقتصاد ایران شده است، سهم کمتر از یک درصدی هزینه‌های تحقیق و توسعه از طریق تامین بخشی از هزینه‌های تحقیق و توسعه است که در عمده کشورهای توسعه‌یافته نظیر ژاپن، آمریکا، آلمان و چین سهم هزینه‌های تحقیق و توسعه از GDP در بازه دو تا پنج درصدی است.

اما نکته مهم آن است که در برنامه‌های پنج ساله سوم، چهارم و پنجم توسعه کشور برای سهم تحقیق و توسعه از تولید ناخالص داخلی هدف‌گذاری ۳ درصدی شده بود و این هدف در برنامه ششم توسعه به ۴ درصد افزایش یافت، اما به لحاظ عملکردی مقدار این شاخص در سال‌های ۱۳۹۷، ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ به ترتیب برابر با ۰.۶۵، ۰.۵۸ و ۰.۴۳ بود که نتیجه آن در جایگاه هفتادوچهارم ایران در شاخص «سهم ارزش افزوده صنعتی در GDP» و پایین بودن توان رقابتی محصولات صنعتی (رتبه ۱۱۲ در شاخص «سهم صادرات صنعتی از کل صادرات») مشخص است. در بخش پایانی این گزارش همچنین پیشنهادهایی برای حرکت به سمت توسعه صنایع با فناوری بالا و پیشرفته ارائه شده است که نوسازی و بازسازی صنایع، ایجاد حمایت و مشوق برای صنایع با فناوری بالا، منوط کردن اعطای جواز تأسیس و پروانه‌های توسعه‌ای به استفاده از فناوری‌های روز، اعطای مشوق‌های مالی و تجاری به واحدهای صنعتی پیشرو در به‌کارگیری از تکنولوژی‌های روز، کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در صنایع دانش‌محور (های‌تک) از طریق تأمین بخشی از هزینه‌های تحقیق و توسعه توسط صندوق نوآوری و شکوفایی یا تأمین بخشی از سرمایه صندوق پژوهش و فناوری تخصصی در آن صنعت از طریق اخذ درصدی از سود ناشی از یارانه انرژی از صنایع اشباع مانند پتروشیمی و فولاد از جمله این پیشنهادات است.







# ایمیل مارکتینگ با حس و حال هالووین



## نویسنده: علی آل علی

وقتی هالووین از راه می‌رسد، معمولا تا چند هفته کمپین‌های بازاریابی بر مدار آن جریان دارد. فرقی هم ندارد ماه اکتبر تمام شده باشد، در هر صورت بازاریاب‌ها منتظر بهانه‌ای هستند تا چند وقتی را با آن سر کنند. ماجرا در میان کاربران هم تقریبا به همین ترتیب است. بنابراین شما می‌توانید با اعتماد به نفس کافی سراغ ایده‌هایی برای بازاریابی در هالووین رفته و مطمئن باشید حتی تا فوریه سال آینده هم همچنان طرفدارهای خاص خودش را خواهد داشت.

هدف ما در این مقاله مثل روز روشن است: ما قصد داریم برخی از ایده‌های جذاب برای بازاریابی با حس و حال هالووین را بررسی کنیم. البته در این میان تمرکز ما بر روی ایمیل مارکتینگ خواهد بود. همانطور که هالووین با گذشت صدها سال هنوز هم جذابیت خاص خودش را دارد، ایمیل مارکتینگ هم بعد از دهه‌ها همچنان در دنیای بازاریابی یکه تازی می‌کند. فکر می‌کنم ترکیب این دو ایده جذاب با هم حسایی گرد و خاک کند، مگر نه؟

شما در این مقاله با برخی از ایده‌های جذاب و تاثیرگذار برای ایمیل مارکتینگ هالووینی آشنا خواهید شد. پس آب دست‌تان است زمین گذاشته و با ما همراه شوید. تا اینجا کار هم خیلی دیر شده، نه؟

### استفاده از قالب متفاوت

شما نمی‌توانید حس و حال هالووین را با قالب ایمیل معمولی به مخاطب انتقال دهید. درست به همین خاطر اولین اقدام استراتژیک شما باید طراحی یا دست‌کم استفاده از یک قالب هماهنگ با هالووین باشد. این روزها کلی قالب ایمیل پیش‌فرض در اینترنت هست که اتفاقا اغلب رایگان هم هستند. با این حال اگر شما وسواس زیادی در این رابطه دارید، می‌توانید قالب دلخواه‌تان را سفارش داده یا خودتان دست به کار شوید.

یادتان باشد، یک قالب خوب باید المان‌هایی مثل رنگ نارنجی، کدو تنبل و از همه مهمتر کمی حس ترسناکی را به همراه داشته باشد. اینطوری مخاطب در همان نگاه اول متوجه ماهیت کمپین‌تان خواهد شد. خوب اگر مخاطب نیاز به کلی وقت برای درک محور اصلی کمپین‌تان داشته باشد که کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

استفاده از المان‌هایی که در بالا نام بردیم، به شما کمک می‌کند تا کارتان را خیلی عالی و بی‌دردرسر جلو ببرید. فقط حواس‌تان باشد درگیر کلیشه‌ها نشوید؛ چراکه این روزها کاربران اصلا میانه خوبی با کلیشه‌ها ندارند.

### کمی تفاوت همیشه جواب می‌دهد!

برخی از کسب و کارها هر ساله برنامه‌ای مشخص برای هالووین دارند. به طوری که اگر چند سال پشت سرهم برنامه آنها را دنبال کنید، به ماهیت تکراری آن پی خواهید برد. اینکه شما از کلیشه‌های رایج در بازار پرهیز می‌کنید، اصلا دلیل خوبی برای تکرار یک ایده خوب نیست. هر ایده‌ای در این دنیا بعد از گذشت مدت زمانی کوتاه تکراری خواهد شد. بنابراین شما باید همیشه به دنبال ایده‌های تازه برای کسب و کارتان باشید. اینطوری فرصت خیلی بهتری برای اثرگذاری بر روی مشتریان‌تان خواهید یافت. در این میان می‌توانید از کمپین‌های بقیه نهایت استفاده را ببرید. خوب شما تنها کسی نیستید که فکر جذاب بازاریابی ایمیلی در هالووین به سرتان زده است.

بعضی از بازاریاب‌ها دائما استرس این را دارند که نکند فرصت طلایی بازاریابی در هالووین را از دست بدهند. خیال‌تان راحت، جذابیت این مناسب تازه بعد از پایان ماه اکتبر شروع می‌شود؛ چراکه نتیجه کار همه برندها رو شده و تازه دور دوم بازاریابی آغاز می‌گردد. بنابراین هیچ وقت برای نوآوری در این میان دیر نیست. تنها کاری که شما باید به خوبی انجام دهید، شناخت سلیقه مخاطب‌تان است.

اگر فکر کرده‌اید سلیقه مشتریان همیشه یکسان خواهد ماند، سخت در اشتباهید. درست به همین خاطر باید برنامه‌تان در بازار را کمی هم که شده عوض کنید. این روزها مشتریان به سرعت نور سلیقه‌شان را در عوض می‌کنند. خوب هرچه باشد ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که سرعت تغییرات بی‌نهایت زیاد است. بنابراین طبیعی است مشتریان هم در این میان سلیقه‌شان را خیلی سریع عوض کنند.

توصیه ما در این بخش برای پیگیری درست وضعیت سلیقه مشتریان توجه به ترندهای داغ است. البته شما لازم نیست کل سال شش دانگ

حواس‌تان به ترندها باشد، در عوض ماه‌های منتهی به هالووین این نکته را بیشتر مورد توجه قرار دهید. خوب هرچه باشد مردم به ترندهایی که واکنش نشان می‌دهند، کم کم علاقه‌مند هم خواهند شد. بنابراین شما با استفاده از چنین ترندهایی در کارتان خیلی زود بدل به بازاریابی همه فن حریف می‌شوید.

نکته کلیدی‌ما در این بخش مثل روز روشن است؛ شما قرار نیست هر سال با یک کمپین مشخص مهمان مشتریان شده و انتظار واکنش‌های طلایی از سوی آنها را داشته باشید. پس بهتر است قبل از اینکه اوضاع‌تان حسایی به هم بریزد، فکری به حال تغییر سال به سال کمپین‌های‌تان کنید. منظور ما از تغییر فقط آپدیت کمپین‌های سال قبل نیست. در عوض باید دست به کار شده و یک کمپین ایمیل مارکتینگ کاملا نو و تازه برای سال جدید آماده کنید.

### استفاده از دعوت به عمل (CTA)

شما در هر موقعیتی که باشید، تا اسم بازاریابی می‌آید، باید نیم نگاهی به دعوت به عمل داشته باشید. خوب حتی با بهترین المان‌های بصری هم یک کمپین به موفقیت نمی‌رسد. در عوض این دعوت به عمل است که مرز میان موفقیت و شکست را تعیین خواهد کرد. به همین خاطر شما باید همیشه خودتان را برای تعامل با مشتریان آماده نگه دارید.

وقتی درباره دعوت به عمل حرف می‌زنیم، امری عجیب یا بی‌نهایت پیچیده را مدنظر نداریم. این روزها خیلی‌ها فکر می‌کنند دعوت به عمل باید چند بخشی و همراه با المان‌های غافلگیرکننده باشد. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید کاملا ناامیدتان کنیم؛ چراکه مخاطب اصلا انتظار چنین نکاتی را ندارد.

اجازه دهید یک مثال خوب درباره دعوت به عمل با حس و حال هالووین را مرور کنیم. شرکت کیت کت همیشه محبوب کودکان و آدم بزرگ‌هایی است که عاشق شکلات هستند. در این میان محصولات این برند در طرح‌ها و بسته‌بندی‌های متنوعی عرضه می‌شود. وقتی هالووین از راه می‌رسد، کیت کت معمولا کمپین ایمیل مارکتینگ جذابی برای جلب نظر مشتریان‌تان طراحی می‌کند. این کمپین براساس جلب نظر کاربران به بسته‌بندی‌های ویژه هالووین اجرا می‌شود. خوب اگر کسی را سراغ دارید که خیلی راحت از کنار شکلات‌های هالووینی کیت کت عبور می‌کند، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

کمپین ایمیل مارکتینگ کیت کت معمولا ساختار بی‌نهایت ساده‌ای دارند. این کمپین‌ها به شما کمک می‌کنند تا بدون هیچ فشار یا زوری پیشنهاد خرید کیت‌های ویژه هالووین را بررسی کنید. در نهایت هم انتخاب با خودتان خواهد بود. یادتان باشد، شما در هالووین قرار نیست مشتریان را در وضعیت بی‌نهایت دشواری قرار دهید. خوب اگر آنها دوست ندارند از شما خرید کنند، کار زیادی از دست‌تان برنمی‌آید. برخی از کارآفرینان فکر می‌کنند به هر قیمتی باید مشتریان را وادار به خرید کنند. این در حالی است که چنین انتظاری خیلی غیرواقعی و نادرست به نظر می‌رسد. به همین خاطر شما باید همیشه کارتان را براساس آزادی عمل مخاطب جلو ببرید. خوب هیچ کاری در این دنیا که زوری نمی‌شود.

### شخصی‌سازی کمپین‌ها

هر کسی در این دنیا دوست دارد برندها با تم شخصی‌سازی‌شده سراغش بروند. اینطور وقت‌ها انگیزه آدم برای باز کردن ایمیل‌ها نیز بی‌نهایت بیشتر می‌شود. پس اگر شما دوست دارید کارتان را کمی بهتر در دنیای بازاریابی دنبال کنید، بد نیست از همین امروز به فکر شخصی‌سازی کمپین‌تان باشید. این استراتژی به شما کمک می‌کند تا بدون هیچ مشکلی به دامنه وسیعی از مخاطب‌ها دسترسی داشته باشید.

بی‌شک صحبت درباره شخصی‌سازی کمپین‌ها خیلی راحت‌تر از اجرای آن در عمل است. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز یک راهنمای جمع و جور برای آن آماده کرده‌ایم.

اول از همه حواس‌تان باشد مخاطب‌تان به هالووین علاقه داشته باشد. خوب بعضی‌ها اصلا حوصله چنین رویدادهایی را ندارند. بنابراین شخصی‌سازی شما در این میان هیچ تاثیری روی تصمیم‌گیری نهایی آنها نخواهد داشت. نکته مهم دیگری که باید بدان توجه کرد، مسئله استفاده از اطلاعات شخصی کاربران است. این امر به شما کمک

می‌کند تا تاثیرگذاری بهتری روی آنها داشته باشید. قبل از اینکه فکرتان هزار جا برود، اجازه دهید کمی درباره ماهیت اطلاعات شخصی صحبت کنیم. شما قرار نیست در این بخش اطلاعات عجیب یا سری را رو کنید. در عوض همان اطلاعاتی که معمولا مشتریان در برخورد با برندها اعلام می‌کنند، کافی خواهد بود. مثلا از اسم کوچک آنها استفاده کنید. به علاوه، توجه به نکاتی مثل رفتارهای خرید آنها کلیدی خواهد بود. مثلا اگر آنها در خرید از برند شما به طیف رنگ قرمز توجه ویژه‌ای نشان می‌دهند، کمپین‌تان را طوری برای آنها شخصی‌سازی کنید که تم رنگ قرمز در آن برجسته باشد.

شما برای موفقیت در شخصی‌سازی کمپین باید اول از همه سراغ دسته‌بندی مشتریان بروید. این کار به مرور زمان امکان‌پذیر خواهد بود. به علاوه، شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی از خدمات موسسات مختلف هم استفاده کنید. اگر حوصله‌اش را دارید، کافی است بعد از هر تعامل با مشتریان‌تان اطلاعات مهم را یکجا ذخیره کنید. بعدا با مرور و تحلیل همین اطلاعات به نکات بی‌نهایت مهمی دست پیدا خواهید کرد.

### اعطای یک هدیه کوچک

مردم دوست دارند در مناسبت‌های مهم هدیه بگیرند. فرقی هم ندارد این هدیه از سوی دوستان، اعضای خانواده یا برندهای مورد علاقه‌شان باشد. در هر صورت دریافت هدیه تجربه بی‌نهایت خوبی محسوب می‌شود. با این حساب چرا شما همچنان دست روی دست گذاشته‌اید؟ انتخاب هدیه برای مشتریان کار بی‌نهایت سختی محسوب می‌دهند. معمولا کسب و کارها در ازای هر خرید به مشتریان هدیه می‌دهند. این ایده‌ای بی‌نهایت جذاب برای هالووین محسوب می‌شود. البته دربراه‌ش حرف می‌زنیم. پس سعی کنید کمی حس و حال ترسناک را با هدیه‌تان تقویت کنید. اینطوری فرصت بسیار خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا می‌کنید. شما در ایمیل مارکتینگ نمی‌توانید در قالب فرمت متن مانور زیادی دهید. به همین خاطر باید تصویری از خلاقانه از هدیه‌تان را به ماجرا اضافه کرده و دل مشتریان را ببرید.

این روزها فرصت‌های بصری طرفدارهای بی‌نهایت بیشتری در حوزه بازاریابی دارد. پس سعی کنید به مرور زمان خودتان را با این نظر مشتریان هماهنگ سازید. وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. همیشه امکان استفاده از نظرات دوستان درباره نتیجه نهایی کار وجود دارد. بسا این حال اگر نظر ما را بخواهید، بد نیست هدیه‌تان را کمی هم که شده با سایر رقبا مقایسه کنید. اینطوری اطلاعات بی‌نهایت بهتری درباره ماهیت کارتان به دست می‌آوردید. یادتان باشد، اگر هدیه شما در مقایسه با رقبا بی‌نهایت بی‌ارزش باشد، دیگر کارتان اهمیتش را از دست می‌دهد. پس سعی کنید دست کم در ظاهر وجهه بردن‌تان را حفظ کنید.

### استفاده از تیتراژ ترسناک

هالووین زمانی است که همه نهایت خلاقیت‌شان برای ترساندن دیگران را به کار می‌برند. این بازه زمانی به شما کمک می‌کند تا بدون هیچ مشکلی اقدام به ترساندن دیگران کنید، بدون اینکه صدای اعتراض کسی بلند شود. خوب این دقیقا همان کاری است که شما در قالب یک برند باید به خوبی دنبال کنید. وگرنه هیچ‌کس نگاه‌تان هم نخواهد کرد.

اولین برخورد کاربران با یک کمپین ایمیل مارکتینگ، تیتراژ آن است. بنابراین شما باید یک تیتراژ تقریبا ترسناک برای خودتان آماده کنید. اینطوری کارتان از همان ابتدا حرفه‌ای به نظر می‌رسد. این روزها اموجی‌ها پیشرفت بسیار زیادی پیدا کرده‌اند. بنابراین بد نیست از یکی دو تا اموجی مرتبط با هالووین هم استفاده کنید. معمولا اموجی‌های کدو تنبل و روح محبوب‌ترین گزینه‌ها در این میان خواهند بود. بنابراین سعی کنید در حد همین دو مورد کار را جمع کنید.

بی‌شک هر بازاریابی برای طراحی یک تیتراژ ترسناک استراتژی خاص خودش را دارد. با این حال شما نباید اولین تلاش‌تان را به مثابه حرکت نهایی در نظر بگیرید. در عوض بد نیست کمی دست نگه داشته و روی تاثیر کارتان بر روی مخاطب هم فکر کنید. اینطوری خیلی راحت‌تر می‌توانید تصمیم‌گیری نهایی را انجام دهید.

منظور ما در بخش بالا استفاده از برخی مشتریان وفادار به عنوان

ناظران بر کارتان است. مثلا از آنها بخواهید کمی درباره نتیجه کارتان نظر دهند. بی‌شک استفاده از بازخورد آنها نقش مهمی در اصلاح یا آپدیت اثراتان خواهد داشت. اینطوری بدون اینکه به خودتان زحمت زیادی دهید، یک تیتراژ بی‌عیب و نقص خواهید داشت.

خیلی وقت‌ها تیتراژی که به نظر شما عالی است، از نظر کاربران فاجعه‌ای بیش نخواهد بود. بنابراین نباید خیلی روی قضاوت‌های خودتان حساب باز کنید؛ چراکه خیلی زود کار دست‌تان می‌دهد. در عوض بد نیست کمی هم که شده جدی‌تر موضوع را دنبال کنید. بهترین روش در این میان استفاده از نظرات مستقیم کاربران است. کافی است یک نظرسنجی در شبکه‌های اجتماعی انجام داده یا خیلی راحت سراغ گزینه کلاسیک آزمون A/B بروید. در این روش شما دو جمله‌های متفاوت مشاهده کنید. این دقیقا همان وقتی است که اهمیت دست آخر هم هر کدام از آنها تاثیرگذاری بهتری داشتند، به عنوان گزینه نهایی انتخاب خواهید کرد. اینطوری بدون اینکه کارتان خیلی سخت پیش برود، بهترین گزینه را پیدا کرده‌اید.

### آپدیت در لحظه کمپین

شما قرار نیست یک کمپین بازاریابی طراحی کرده و بعد هم کاملا از عرصه ناپدید شوید. خیلی وقت‌ها ایمیل مارکتینگ نیاز به آپدیت دارد. اینطوری شما همیشه در کانون توجه مشتریان قرار می‌گیرید. شما را نمی‌دانم، ولی من که گاهی اوقات دوست دارم یک کمپین را با چند آپدیت متفاوت مشاهده کنم. این دقیقا همان وقتی است که اهمیت آپدیت کمپین خودش را نشان می‌دهد.

مسئولیت شما در این بخش مثل روز روشن است. شما باید اول از همه بازبینی اساسی در کارتان ایجاد کنید. اینطوری فرآیند بسیار بهتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهید داشت. خوب هر کمپینی در این دنیا یکسری نقاط ضعف دارد که در طول زمان خودش را نشان می‌دهد. بنابراین شما باید قبل از اینکه کارتان به جاهای باریک بکشد، نتیجه نهایی را مشخص کنید.

آپدیت کمپین‌های بازاریابی لازم نیست خیلی سخت در نظر گرفته شود. شما برای این کار باید همیشه کمپین‌تان را با ترندهای تازه به روز کنید. مثلا اگر در طول چند روز بعد از ماه اکتبر اتفاقات تازه‌ای در بازار افتاد، آنها را وارد کمپین‌تان کنید تا مشتریان حسایی غافلگیر شوند. اینطوری هم کارتان را بهتر انجام داده‌اید، هم دیگر لازم نیست نگران فراموش شدن بردن‌تان از سوی مشتریان باشید.

### سخن پایانی

هالووین یکی از مناسبت‌هایی است که تقریبا در تمام دنیا مورد توجه قرار می‌گیرد. بسیاری از مردمی که حتی به فرهنگ‌های کاملا متفاوت تعلق دارند، در این بازه زمانی سراغ انتخاب لباس‌های ترسناک می‌روند. این نکته کلیدی فرصت خوبی به بازاریاب‌ها در سراسر دنیا می‌دهد تا کمی هم که شده روی تاثیرگذاری بر روی مشتریان حساب باز کنند. اگر شما هم دوست دارید در این میان سهمی از بازار گسترده هالووین داشته باشید، ایمیل مارکتینگ یکی از گزینه‌های جذاب روی میز خواهد بود.

این روزها ایمیل مارکتینگ بعد از نزدیک به سه دهه هنوز محبوبیتش را حفظ کرده است. با این حال برخی از بازاریاب‌ها خیلی راحت از کنار این گزینه عبور می‌کنند. اگر شما دوست دارید کمی هم که شده کارتان در این حوزه را تقویت کنید، می‌توانید از این مقاله به مثابه شروعی برای کارتان استفاده کنید. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از نکات کلیدی درباره ایمیل مارکتینگ برای هالووین را به زبانی ساده و خودمانی به شما یاد دهیم. از اینجا به بعد تلاش و صدا البته خلاقیت خود شما عامل تعیین‌کننده خواهد بود.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با ایمیل مارکتینگ با حس و حال هالووین کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:  
<https://www.mailjet.com/blog/email-best-practices/fright-school-friday-email-that-wins-halloween>  
<https://moosend.com/blog/halloween-email-newsletter-examples>

#### اخبار

#### تجلیل استاندار اردبیل بواسطه عملکرد اثربخش از مدیر عامل شرکت گاز



**اردبیل- خبرنگار فرصت امروز:** به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل، طی مراسمی سید حامد عاملی استاندار اردبیل از مدیر عامل شرکت گاز استان بواسطه عملکرد موثر در پیشبرد برنامه های محوله و خدمت رسانی در حوزه گازرسانی به مردم شریف استان اردبیل ، با اهداء لوح تقدیر قدرانی نمود.
مثن لوح تقدیر اهدایی به مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل به شرح ذیل می باشد:
توفیق خدمت به نیکوترین و شایسته ترین مردم در نظام اسلامی فرصت بزرگ و بها و پرافتخاری است که علاوه بر خستنودی مردم؛ موجبات رضایت پروردگار را نیز در بی خواهد داشت و به یقین در این مسیر کسنانی موفق خواهند بود که بتوانند به خوبی از این فرصت مسئولیت استفاده نموده و با تمام توان خویش و مجموعه تحت مدیریت به خدمت بی منتّ صادقانه و موثر به مردم بپردازند.
اینجانب لازم دانستم از تلاش ها، مجاهدت و اقدامات ارزنده صورت گرفته جنابعالی و همکاران محترم در اجرای وظایف سازمانی و عملکرد موثرتان در پیشبرد برنامه های محوله، تقدیر و تشکر نموده و این لوح را به پاس قدرانی اهداء نمایم.
توفیقات روز افزون شما برادر گرامی را از درگاه ایزد منان خواستارم.

#### تقدیر سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی از شرکت برق منطقه‌ای خوزستان



است؛ با تیریک اول آبان روز آمار و برنامه‌ریزی، از تلاش موثر واحد آمار آن شرکت در توسعه حوزه آمارهای ثبتی و معاملات سازنده با نظام آمار و برنامه‌ریزی تقدیر و تشکر نموده و موفقیت روزافزون‌تان را از درگاه ایزد منان مسئلت می‌نمایم.

مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری اصفهان خیر داد:

#### صدور ۲ هزار و ۵۰۰ بیمه نامه آتش سوزی به دنبال اجرای طرح «اصبک»

**اصفهان – لیلاقاسمی:**مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری اصفهان از صدور ۲ هزار و ۵۰۰ بیمه نامه آتش سوزی از ابتدای اجرای طرح «اصبک» تا کنون خبر داد. به گزارش اداره ارتباطات رسانه‌ای شهرداری اصفهان، غلامرضا ساکنی با اعلام این خبر گفت: طرح اصبک در قالب تحولی مدیریتی در جمع‌آوری پسماند در اصفهان با استفاده از سامانه هوشمند و هدف ایجاد سهولت در تحویل پسماند خشک از سوی شهروندان به مامورین سازمان مدیریت پسماند شهرداری اصفهان اجرا شده است. او ادامه داد: این طرح از اواخر مهرماه سال جاری به صورت رسمی آغاز به کار کرد و از حدود یک ماه قبل از آن به صورت آزمایشی فعالیت خود را آغاز کرده و در دسترس شهروندان اصفهان قرار گرفته بود. مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری اصفهان ارایه بیمه نامه آتش سوزی منزل مسکونی به مبلغ یک میلیارد و ۴۰۰ هزار تومان که معادل دریافت ۵۰ امتیاز از سامانه اصبک است را از امتیازات ویژه این طرح دانست و گفت: برای تشویق شهروندان به جمع‌آوری پسماند خشک در منازل و تحویل آن از طریق سامانه اصبک به مامورین سازمان مدیریت پسماند، طرح‌های تشویقی از جمله بیمه آتش سوزی منزل ارایه شده که البته در آینده طرح‌های تشویقی بیشتر و متفاوتی نیز در این طرح ارایه می‌شود. او با بیان اینکه استقبال خوبی از سوی شهروندان از اجرای این طرح صورت گرفته است، اعلام کرد: در بازه زمانی آغاز به کار آزمایشی طرح اصبک تاکنون بالغ بر ۲ هزار و ۵۰۰ بیمه نامه آتش سوزی برای شهروندان صادر شده و ۵ هزار و ۳۴۱ نصب اصبک اصبک از سوی آنها صورت گرفته است. ساکنی از امیدواری کرد که با استقبال هرچه بیشتر شهروندان از اجرای این طرح، شاهد رشد تحویل پسماند خشک منازل به زبانه درگاه‌نمایشیم و کلیه پسماندهای خشک قابل بازیافت به مامورین سازمان مدیریت پسماند شهرداری اصفهان تحویل داده شود.

#### بررسی وضعیت ارتباطات سیار در مخابرات منطقه گلستان

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز:** با حضور مدیر مخابرات منطقه گلستان بررسی وضعیت ارتباطات سیار در استان بررسی شد. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، با حضور دکتر غلامعلی شهمزاری وضعیت ارتباطات سیار در استان بررسی وسئائل مرتبط با نگهداری آن تشریح شد. مدیر مخابرات منطقه گلستان با اشاره به وضعیت تکنوی ارتباطات سیار بهبود فرآیند نگهداری را بسیار مهم دانست و آنرا از فعالیت های اولویت دار مدیریت سیار دانست. وی با تاکید بر اینکه در قبال ارائه خدمات مناسب و خوب به مردم پاسخگو هستیم گفت:اگاداری سرویسهای مطلوب، رضایت مردم را در برخواهد داشت و تلاش برای تحقق این مهم را خواستار شد.دکتر غلامعلی شهمزاری نگهداشت ارتباطات پایدار سیار و رفع خرابی در معاونان بهترین زمان را از عوامل موثر بر بهبود وضعیت نگهداری سیار دانست و گفت: در این جهت اقدامات و برنامه ریزی مناسب باید صورت گیرد. وی ایجاد مسیرها و تجهیزات جایگزین را کمک بزرگی به ایجاد ارتباط پایدار وجلوگیری از اختلال دانست و گفت: در بسیاری از مناطق این اقدام انجام شده ومی بایست با شناسایی نقاط آسیب پذیر تجهیزات جایگزین لازم بر آن مناطق راه اندازی شود تا تکرار اختلالات کاهش یابد.مهندس مهدی یزدانی مدیریت ارتباطات سیار مخابرات منطقه گلستان با تشریح مشکلات ومواع بر سر راه نگهداری مطلوب گفت : افزایش همکاری بین بخشی در مخابرات می تواند در رفع موانع تاثیر گذار بوده ومشکلات بر طرف شودوی گفت براساس برنامه های در دست اجرا به زودی تمام سایت های G۲ وG۳ به فناوری G۴ ارتقا خواهند یافت.

#### برخورد جدی با ساخت و سازهای غیرمجاز در اراضی باغی شهرستان یزد



آن برخورد جدی داشته باشند و دستگاه‌های خدمات رسان از مجوز هرگونه انتعاب به آنها خودداری نمایند. در ادامه این کارگروه برگزارکننده، معاونان دادستان از پیگیری و حمایت دستگاه قضا در برخورد با تخریب باغت خبرداد. او افزود: دستگاه‌های خدمات رسان قبل از انجام هرگونه ارائه خدمات، هماهنگی های لازم را با شهرداری ها انجام دهند.

#### رزمایش اфт فشار گاز طبیعی در منطقه گلستان برگزار شد

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز:** باهدف ایجاد آمادگی جهت خدمات‌رسانی مطلوب به مصرف‌کنندگان بخشهای مختلف صنعتی و کشاورزی در هنگام افت احتمالی فشار گاز طبیعی در فصل سرما، رزمایشی باحضور مدیر شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان برگزار شد.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان، مرتضی مقدس، مسئول روابط عمومی منطقه در این خصوص گفت:براساس سلبوی شرکت ملی گاز استان گلستان این مافز در شهرستان بندر ترکمن انجام شد که با توجه به احتمال افت محسوس دما در فصل سرما و احتمال افت فشار و با قطع گاز برقی، با حالت پایدار درآروند و خوشبختانه هیچگونه برقی گرفتگی در مناطق سیل زده نداشتیموی افزود: این رزمایش سوم بزرگتری این رزمایش می‌تواند موجب افزایش آمادگی و ظرفیت‌نهادهای خدمات رسان شهری در مواقع بروز بحران و افزایش ضرب‌الظمنی و کنترل بحران شود.برپایه این گزارش کارشناسان شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان با حضور در مراکز تولیدی و کشاورزی ضمن بازدید، میزان موجودی سوخت جایگزین(مايع) در این مراکز را اندازه‌گیری نموده و توصیه‌های لازم را جهت آمادگی مقابله به افت و قطعی احتمالی گاز طبیعی به مصرف‌کنندگان ارائه نمودند.

#### دو میلیارد و ۵۰۰میلیون ریال خسارت طوفان و رعد و برق در گلستان

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز:**مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت : طی بارش شدید همراه با طوفان و رعد و برق آکنشبه شب، بیش از دو میلیارد و ۵۰۰میلیون ریال به شبکه‌های برق خسارت وارد نمود و با فعالیت ایست‌های عملیاتی در کمترین زمان این شبکه به حالت پایدار رسیدبه گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان:سیداحمد موسوی گفت : طی اعلام اداره کل هواشناسی، مینی بر بارش باران شدید که منجربه وقوع سیلاب در برخی از نقاط استان گردید، با آسیب‌های عملیاتی در سرتاسر استان راه ادامه باش کامل قرار گرفته بودند که خوشبختانه در کمترین زمان شبکه‌های برق را به حالت پایدار درآروند و خوشبختانه هیچگونه برقی گرفتگی در مناطق سیل زده نداشتیموی افزود: این طوفان و رعد و برق بیش از دو میلیارد و ۵۰۰میلیون ریال خسارت به شبکه‌های برق در شهرستان‌های گمیشان و آزادشهر که شامل سقوط تیرهای برق، پارگی سیم،شکسته شدن مقره ها، سقوط درختان بر روی شبکه ای برق بوده را وارد نمود که با کمترین زمان تلاشوی، نسبت رفع آن خسارت ها اقدام شد و در حال حاضر تمام مشترکن استان برقرار هستند.

#### ستاره خلیج‌فارس برترین پالایشگاه کشور شناخته شد



**بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز:** در ارزیابی حوزه HSE و پداقند غیرعاملی شرکت‌های پالایشی کشور سال ۱۴۰۲، نفت ستاره خلیج‌فارس رتبه اول شرکت‌های پالایشی در حوزه HSE و پداقند غیرعامل و همچنین رتبه برتر در حوزه تخصصی پداقند غیرعامل و مدیریت بحران را کسب کرد. به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس، در ارزیابی حوزه HSE و پداقند غیرعامل شرکت‌های پالایشی کشور سال ۱۴۰۲ که توسط شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی ایران انجام پذیرفت، نفت ستاره خلیج‌فارس رتبه اول شرکت‌های پالایشی در حوزه HSE و پداقند غیرعامل و همچنین رتبه برتر در حوزه تخصصی پداقند غیرعامل و مدیریت بحران را کسب کرد. در مراسم نکوداشت پداقند غیرعامل و نوزدهمین جام برتر HSE در تمام ساختمان غدیر شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی ایران برگزار شد، با توجه به ارزیابی‌های صورت گرفته، نفت ستاره خلیج‌فارس به عنوان برترین شرکت پالایشی کشور در حوزه HSE و پداقند غیرعامل معرفی شد و همچنین رتبه برتر در حوزه تخصصی پداقند غیرعامل و مدیریت بحران به این مجموعه عظیم نفتی کشور اعطا شد. در این آیین از مهندس علیرضا جعفرپور، مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس با اهدای لوح و نشان این ارزیابی توسط مهندس جلیل سالاری، معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی ایران تقدیر به عمل آمد.

شهردار اصفهان خیر داد:

#### اجرای برنامه های متنوع در شهر به مناسبت روز ۲۵ آبان

**اصفهان – فایزه مرادیان:**شهردار اصفهان از اجرای برنامه های متنوع در شهر به مناسبت روز ۲۵ آبان خبر داد. به گزارش اداره ارتباطات رسانه‌ای شهرداری اصفهان، علی قاسمزاده روز سیزدهم آبان در برنامه رادیویی «سلام اصفهان» اظهار کرد: برای تعیین روز اصفهان در سال‌های گذشته اختلاف نظری میان افراد مختلف وجود داشت مینمی بر اینکه عده ای بر اساس محاسبات نجومی روز اصفهان را مصادف با یکم آذرماه می‌دانستند و برخی دیگر طبق مصوبه شورای اسلامی شهر اصفهان سوم اردیبهشت‌ماه را به‌عنوان روز اصفهان اعلام کرده بودند. او ادامه داد: دو سال پیش شورای عالی انقلاب فرهنگی به‌عنوان مرجع تصمیم‌گیری در مناسبت‌ها و رخدادهای ملی، ۲۵ آبان را که یادآور عملیات مجرم و تقدیم شهید اصفهان به دفاع مقدس در به‌عنوان روز اصفهان اعلام کرد. شهردار اصفهان با اعلام اینکه شهرداری اصفهان اسامی برای روز اصفهان برنامه‌های متنوع را پیش‌بینی کرده است، افزود: شهروندان می‌توانند عنوان این برنامه‌ها را از روی وبگاه شهرداری مشاهده کنند. همچنین این برنامه‌ها به تدریج در تبلیغات شهری معرفی خواهد شد.

#### مدیرعامل شرکت گاز گیلان:

## پایداری جریان گاز تنها با مدیریت مصرف در همه حوزه ها میسر می شود



روستایی گیلان از نعمت گاز طبیعی گفت: روزانه بر تعداد مصرف کنندگان گاز طبیعی افزوده می‌شود و مصرف در همه حوزه‌ها امری ضروری است. در ادامه

#### مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی اعلام کرد:

## تردد ۱۴۶ هزار و ۲۰۰ دستگاه خودرو سنگین از پایانه‌های مرزی جلفا و نوردوز

۵۰۰ است. وی یادآور شد: در سال جاری ۲۹۵ هزار و ۲۰۰ مسافر ایرانی و خارجی نیز از این پایانه مرزی تردد کرده‌اند. پایانه مرزی جلفا مرز مشترک بین جمهوری اسلامی ایران و جمهوری خودمختار نخجوان و پایانه مرزی نوردوز تنها مرز زمینی مشترک ایران و جمهوری ارمنستان است. پایانه مرزی نوردوز در شهرستان جلفا تا پتاب کشورمان با جمهوری ارمنستان را از طریق پل احداث شده بر روی رودخانه ارس برقرار می‌کند و با جمهوری خودمختار نخجوان (آذربایجان) هم از طریق پایانه مرزی جلفا ارتباط زمینی امکان پذیر است. پایانه‌های مرزی جلفا و نوردوز به ترتیب در ۱۳۲ و ۱۶۰ کیلومتری شمال غرب تبریز واقع شده‌اند. آذربایجان شرقی با جمهوری های آذربایجان و ارمنستان و جمهوری خودمختار نخجوان مرز مشترک دارد.

این استان دارای ۳۳۵ کیلومتر آرازه راه، ۴۵۳ کیلومتر بزرگراه، ۹۲۲ کیلومتر راه اصلی، ۲ هزار و ۷۵ کیلومتر راه فرعی و ۱۰ هزار و ۴۴۱ کیلومتر راه روستایی است.



علیرزاده ادامه داد: در این مدت میزان واردات و صادرات از مرز نوردوز ۶۵۰ هزار و ۲۰۰ تن و میزان کالای ترانزیت ورودی و خروجی از این مرز ۱۲۲ هزار

## انقصاد تفاهم نامه همکاری شرکت آب و فاضلاب و اداره کل آموزش و پرورش استان اصفهان

تحصیلی در تقویم آموزشی مدارس سراسر کشور دنظر گرفته شده است. وی به اهداف و جزئیات این تفاهم نامه اشاره و اظهار داشت: آگاهی بخشی و ارتقای دانش کودکان و نوجوانان نسبت به مقوله مدیریت مصرف آب با اجرای برنامه های متنوع فرهنگی و آموزشی، تدوین و انتشار محتواهای آموزشی متناسب با گروه هدف و یک‌نگاری راهکارهای نوین اطلاع رسانی و فراهم آوردن شرایط اطلاع یابی در راستای تعامل دوسویه و ارتقای اثربخشی فعالیت ها از اهداف انقصاد این تفاهم نامه است.

مدیر عامل آبفای استان اصفهان افزود: آموزش همزمان فرزندان و خانواده با توجه به مشارکت آنها در فرآیند آموزش فرزندان و برگزاری برنامه های بازدید از تالیسیسات آب و فاضلاب برای آموزگاران، والدین و دانش آموزان از دیگر جزئیات این تفاهم نامه است.

#### در ۶ ماهه نخست سال جاری انجام گرفت؛

## پاسخگویی به ۲۸۵ در خواست مردمی در میز خدمت شرکت گاز آذربایجان شرقی

**آذربایجان شرقی – ماهان فلاح:** در ۶ ماهه نخست سال جاری میز خدمت شرکت گاز استان آذربایجان شرقی، پاسخگوی ۲۸۵ درخواست حضوری مردم بوده است.

رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر گفت: اسامل میز خدمت شرکت گاز در ادارات و شهرستان های زیرمجموعه راهنمای مراجعه کننده بوده و در ۲۸۵ درخواست کتبی و حضوری مراجعه کنندگان مکانی اداری صورت پذیرفته است.

وحید رضازاده آذری با اشاره به استقرار سیستم مدیریت ارتباطات مشتری (CRM) در شرکت گاز آذربایجان شرقی افزود: با استقرار این سامانه کلیه ارتباطات و درخواست های مردمی به صورت مکانیزه رصد شده و قابل پیگیری

#### شهردار منطقه پنج تبریز:

## ساختمان جدید شورای اسلامی شهر تبریز آماده بهره‌برداری است



می کنیم در سریع ترین زمان ممکن نسبت به تکمیل نواقص اقدام کرده و آن را تحویل شورای اسلامی شهر تبریز قرار دهیم. وی با اشاره به اینکه عملیات اجرایی ساختمان جدید شورای اسلامی شهر تبریز از اواخر سال ۱۴۰۰ آغاز شد، هزینه احداث ساختمان قویق را ۹۰۰ میلیارد ریال اعلام کرد. از مدت ها قبل به دلیل استقرار اعضای شورای اسلامی شهر تبریز در عمارت تاریخی ساعت، خروج این مجموعه از این ساختمان تاریخی و میراثی جزو مطالبات شهروندان و دوستانارن میراث فرهنگی بود. صدمه به سازه عمارت ساعت، ایجاد ترافیک سنگین در هسته مرکزی شهر به دلیل مراجعت مردم و تبدیل این ساختمان تاریخی به موزه شهر، از دلایل اصلی انتقال محل استقرار شورای شهر به محل جدید است.

## ایراتور شجاع برق منطقه‌ای خوزستان ناجی جان دو دختر جوان

## در حادثه آتش سوزی مهیب ساختمان مسکونی

**اهواز – ششیمن قیاجوند:** ایراتور شجاع پست برق شرکت برق منطقه‌ای خوزستان جان ۲ دختر جوان را از حادثه آتش‌سوزی یک ساختمان چهار طبقه در اندیمشک نجات داد.
هادی قلاوند ایراتور شجاع پست برق نیروگاه دوکوه اندیمشک که فرزند دانش شهید است، در خصوص حادثه آتش‌سوزی در یک بلوک ساختمان مسکین مهر اندیمشک و نجات جان ۲ دختر جوان، بیان کرد: عصر روز یکشنبه (چهاردهم آبان)، طبقه سوم ساختمان روبروی ساختمان ما دچار حادثه آتش‌سوزی شد و آتش در حال سرایت به طبقه چهارم این ساختمان بود.

وی افزود: ۲ دختر جوان که در طبقه چهارم گرفتار شده بودند از پنجره درخواست کمک کردند که به محض متوجه شدن به ساختمان دچار

## رشد ۱۸۵درصدی حقوق دولتی معادن در استان هرمزگان



قاسمی گفت: اولویت‌هایی در سال جاری برای حوزه معدن در نظر گرفته شده و به صورت عملیاتی و کاربردی، پیگیری می‌شود که مهمترین اولویت های این سازمان ، فعال سازی معادن راکد در سطح استان، تلاش برای رشد تولید معادن، و همچنین دریافت حقوق دولتی معوق سال‌های گذشته می باشد. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان در خصوص نحوه هزینه کرد حقوق دولتی معادن نیز گفت: حقوق دولتی دریافت شده به حساب خزانه واریز و درصدی به استانها بازگردانده می‌شود تا در راستای تسویه ۶ ماده ۱۴ جهت ایجاد زیرساخت ، رفاه و توسعه شهرستان‌ها با اولویت بخشی که معدن در آن واقع شده است هزینه شود.

## یزد رتبه اول صدور سند و تعویض اسناد موقوفات در کشور

**یزد – سید محمد جواد عرفان‌پز:** یزد در همایش سراسری سازمان های ثبت اسناد و املاک و اوقاف و امور خیریه در دو بخش صدور اسناد مالکیت کاداستری و تعویض اسناد تفرجه‌ای به کاداستری در سطح استانها رتبه اول کشور را کسب کرد.

همایش سراسری سازمان های ثبت اسناد و املاک و اوقاف و امور خیریه کهو با حضور معاون رئیس فوه قضائیه و رئیس سازمان ثبت اسناد و املاک و کشور ، رئیس اوقاف و امور خیریه کشور و مسئولان ستادی و مدیران کل هر دو مجموعه در شهر مقدس مشهد در حال برگزاری است.

**رشت – خبرنگار فرصت امروز:**مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در نشست هم اندیشی با صاحبان صنایع استان، مدیریت مصرف در همه حوزه‌ها را انتها راه تضمین پایداری جریان گاز در فصل زمستان عنوان کرد. به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، روز پنجشنبه ۱۸ آبان ۱۴۰۲، نشست هم‌اندیشی مدیران نهادهای دولتی گیلان با صاحبان صنایع استان درخصوص مدیریت مصرف گاز در سالن همایش روابط عمومی شرکت گاز استان گیلان برگزار شد.عبسی جمال نیکویی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در این نشست ضمن عرض خیرمقدم به مدعوین با اشاره به تجربه موفق سال های گذشته، گفت: باید با هم فکری و استفاده از خرد جمعی، پایداری جریان گاز را در حوزه های مختلف حفظ کنیم. وی با اشاره به ناترازی تولید و مصرف گاز در کشور گفت: باید تدبیر و برنامه ریزی مناسب، تلاش کنیم تا هم جریان گاز خانگی پایدار بماند و هم روند تولید مختل نشود و کم ترین آسیب به صنایع وارد شود.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در ادامه با اشاره به برخورداری همه شهروها و ۹۷٫۱ درصد خانوارهای

**آذربایجان شرقی – ماهان فلاح:** مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی گفت: اسامال تاکنون، ۱۲۶ هزار و ۲۰۰ دستگاه وسیله سنگین باری از پایانه‌های مرزی جلفا و نوردوز تردد کرده‌اند که نسبت به سال گذشته افزایش دارد. اورجملی علیرزاده افزود: از این تعداد خودرو، ۳۹ هزار و ۳۰۰ دستگاه کامیون ایرانی و ۲۶ هزار و ۸۰۰ کامیون خارجی از مرز جلفا تردد کرده‌اند که این تعداد محفث درصه نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش یافته است. وی اظهار کرد: اسامل میزان واردات و صادرات از مرز جلفا ۶۵۷ هزار و ۲۰۰ تن و میزان کالای ترانزیت ورودی و خروجی از این مرز ۵۱۷ هزار و ۲۰۰ تن است. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی با بیان اینکه اسامل بیش از ۵۶ هزار و ۷۰۰ مسافر از این مرز تردد کرده‌اند، گفت: در این بازه زمانی ۴۰ هزار و ۵۰۰ دستگاه کامیون ایرانی و ۳۹ هزار و ۴۰۰ کامیون خارجی نیز از مرز نوردوز تردد کرده‌اند که این تعداد نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۸ درصد افزایش نشان می‌دهد.

### اصفهان – فایزه مرادیان: با حضور مدیرعامل آبفای استان اصفهان و مدیر کل آموزش و پرورش استان اصفهان و همزمان با آغاز پانزدهمین جشنواره نخستین واژه تفاهم نامه همکاری ابفا استان با اداره کل آموزش و پرورش استان اصفهان به امضا رسید.

مدیر عامل آبفای استان اصفهان با اشاره به این که آب، تضمین‌کننده بقای انسان‌ها و زندگی اجتماعی است، خاطر‌نشان کرد: لازم است صرفه جویی در مصرف این گوهر گرانبها، از کودکی شروع گردد تا آینده سازان جامعه با اهمیت آب در زندگی آشنا شوند.

حسین اکبریان با اشاره به این که باید فرهنگ مدیریت مصرف آب به عنوان یک عامل مهم در نسل آینده ساز کشور نهادینه شود، گفت: بر این اساس برنامه های متنوع فرهنگی هنری و آموزشی، برای دانش آموزان پایه های مختلف



**آذربایجان شرقی – ماهان فلاح:** شهردار منطقه پنج تبریز اعلام کرد: عملیات ساخت ساختمان جدید شورای اسلامی این شهر به پایان رسیده و آماده بهره برداری است.

اکبر پورخرمند در بازدید از این پروژه، افزود: احداث این ساختمان اداری واقع در خیابان دو کمال در حوزه استحقاقی شهرداری منطقه پنج در آستانه تحویل است.

وی مجموع مساحت این ساختمان را هفت هزار و ۲۰۰ مترمربع اعلام و اظهار کرد: ساختمان جدید شورای اسلامی شهر تبریز در ۶ طبقه طراحی شده به دلیل طبقه دارای یکپاز و ۲۰۰ مترمربع زیربناست.

پورخرمند با اشاره به نواقص بسیار جزئی ساختمان مزبور، یادآور شد: تلاش

## ایراتور شجاع برق منطقه‌ای خوزستان ناجی جان دو دختر جوان

در حادثه آتش سوزی مهیب ساختمان مسکونی



**بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز:** رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان از واریز ۵۱۲ میلیارد ریال حقوق دولتی به خزانه دولت از ابتدای سال تا کنون خبر داد.
به گزارش روابط عمومی سازمان صمت هرمزگان، خلیل قاسمی گفت: از ابتدای اسامل تاکنون در ازای مواد معدنی استخراج شده ۵۱۲ میلیارد ریال حقوق دولتی به خزانه دولت واریز شده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۸۵ درصد رشد داشته است.
وی افزود: مهمترین مواد معدنی استخراج شده از ۲۳۳ معدن شامل سنگ تزئینی، سنگ گچ، آهن سنگ لاشه و سنگ آهنک هستند.



# چه زمانی کار آفرینان باید «نه» بگویند؟

**نویسنده: علی آلی علی**

دنیای کسب و کار برای خیلی‌ها وضعیت رمانتیکی دارد. در این فضا اصلا خبری از جنگ و دعوا نیست و همه چیز نهایتا به خوبی و خوشی تمام می‌شود. به طوری که همه کسانی که در بازار با هم ارتباط دارند، شاد و خوشحال خواهند بود. اگر کمی از این نگاه رویایی به کسب و کار فاصله بگیریم، کارآفرینانی را می‌بینیم که دائما با هم در حال مخالفت هستند. اصلا حضور در بازار خودش جنگ و دعوا را به همراه می‌آورد؛ بدون اینکه لازم باشد شما دست به سیاه و سفید بزنید!

کارآفرینانی که در کش و قوس بازار توانایی نه گفتن به دیگران را دارند، معمولا وضعیت بسیار بهتری دارند. این دسته از افراد الکی خودشان را درگیر تعهدات عجیب نمی‌کنند. به علاوه، آنها با یک کلمه ساده خودشان را از دل دردسرهای بزرگ بیرون می‌آورند.

بی‌شک حرف دربارِه مزایای نه گفتن به دیگران در بازار زیاد است. تقریبا همه ما مزایای این مهارت کلیدی را می‌دانیم. با این حال تشخیص شرایط و موقعیت‌های مناسب برای به کار بردن این مهارت اصلا ساده نیست. چه بسا با یک تشخیص ساده شما مهمترین فرصت زندگی‌تان را از دست بدهید. آن وقت شما می‌مانید و کلی امید و آرزو که بر باد رفته‌اند.

ما در این مقاله قصد داریم نگاهی بر موقعیت‌های اساسی که باید در آنها از مهارت نه گفتن استفاده کرد، بیندازیم. اگر شما هم دوست دارید سناریوهای مناسب برای استفاده از این مهارت را بشناسید، در ادامه با ما همراه باشید.

**چه زمانی باید «نه» گفت؟**

ما در این روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر کار کاری خاص مخصوص خودش را دارد. اگر مدیری را ببینید که با ادبیات بی‌نهایت خودمانی یا حتی توهین‌آمیز با دیگران صحبت می‌کند، چه ذهنیتی نسبت به او پیدا خواهید کرد؟ حالا اگر همین مدیر اصلا توانایی نه گفتن به همکاران یا مشتریان را نداشته باشد، چه؟

ما در این بخش سعی می‌کنیم به شما یاد دهیم چه وقت‌هایی باید پای‌تان را در یک کفش کرده و یک «نه» قرص و محکم تحویل دیگران دهید.

**وقتی اوضاع بر خلاف سیاست‌های برند می‌شود**

هر کسب و کاری در ایسن دنیا سیاست‌های خاص خودش در این دنیا را دارد. گاهی اوقات هر اتفاقی هم در دنیا بیفتد، برندهای بزرگ از سیاست‌های اصلی شان عقب‌نشینی نمی‌کنند. اگر شما هم مثل کسب و کارهای موفق این سیاست ها را با تأمل قبلی و سبک و سنگین کردن شرایط تعیین کرده‌اید، نباید دست‌کم‌شان بگیرید. وقتی شرکای تجاری یا مشتریان خواهسته‌ای برخلاف این سیاست‌ها دارند، درست همان زمانی است که مهارت نه گفتن به کارتان خواهد آمد. متاسفانه خیلی از مدیران به راحتی آب خوردن از کنار این مسئله عبور می‌کنند. انگار که خواسته دیگران بر هر امری در این دنیا اولویت دارد. این دقیقا همان وقتی است که ما در روزنامه فرصت امروز زنگ خطر شکست کسب و کارها را به صدا درمی‌آوریم. شما قرار نیست در این دنیا هر طور دل‌تان می‌خواهد رفتار کنید و دست آخر انتظار موفقیت بردنتان را داشته باشید. در عوض بد نیست کمی هم که شده براساس اصول و استانداردهای مشخص کار یا پیش برید. چه حتما یک دلیلی داشته که کسب و کارها به طور معمول سیاست‌های اصلی‌شان را به طور مکتوب مشخص می‌کنند. حالا اگر شما به عنوان مدیر کسب و کار از این سیاست‌ها عدول کنید، دیگر کسی گوشش به آنها بدهکار نخواهد بود.

**وقتی انتظارات غیرواقعی مطرح است!**

انتظارات مشتریان از برندها باید ریشه‌ای هرچند کم‌رنگ در واقعیت داشته باشند. مثلا برند نایک را در نظر بگیرید؛ این برند در زمینه تولید لوازم ورزشی مهارت دارد. حالا اگر شرکت ناسا از این برند انتظار داشته باشد لباس‌های فضانوردی تولید کند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ این سناریو وقتی پیچیده‌تر می‌شود که نایک این درخواست را قبول کند. آن وقت می‌توانیم مطمئن باشیم با خواب می‌بینیم یا اینکه دنیا به آخر رسیده است.

**نویسنده: علی آلی علی**

سرمایه‌گذاری یکی از روش‌های جذاب برای خلق ثروت محسوب می‌شود. بسیاری از مردم بعد از سال‌ها سعی و تلاش پول خوبی پس‌انداز کرده‌اند، اما روش استفاده از آن در بازار را بلد نیستند. درست در چنین شرایطی فرصت‌های سرمایه‌گذاری به عنوان یک راهکار امن برای افزایش پس‌انداز و ثروت افراد پدیدار می‌شود. البته کم نیستند کسانی که با سرمایه‌گذاری‌های عجیب و غریب خودشان را به دردمسر انداخته‌اند. به همین خاطر شما باید مطمئن شوید سراغ یک الگوی سرمایه‌گذاری مطمئن رفته‌اید. وگرنه کالاهای تن معرک خواهد بود.

ما در این مقاله قصد نداریم فرصت‌های سرمایه‌گذاری

شما به عنوان کارآفرین در طول سال‌ها مهارت و تجربه مناسبی کسب کرده‌اید. بی‌شک تجربه شما در همه حوزه‌ها به دردتان نمی‌خورد. اصلا به همین خاطر یک حوزه مشخص را برای فعالیت کارآفرینی انتخاب کرده‌اید. حالا اگر با انتظارات غیرمنطقی مشتریان یا سرمایه‌گذارها رو به رو هستید، نوبت آن است که خودی نشان دهید. گاهی اوقات اگر مدیران آن روی عصبانی و مخالف‌شان را به دیگران نشان ندهند، خیلی راحت بقیه هر خواسته



غیرمنطقی را مطرح خواهند کرد. به همین خاطر بد نیست وقتی از این دست فرصت‌ها پیدسا کردید، اصلا تعارف نکنید.

قبول دارم برای کسانی که عادت به رفتار آرام و به دور از هیاهو دارند، نه گفتن کار سختی است. با این حال شما باید میان آینده بردنتان و قبول هر درخواستی از سوی بقیه یکی را انتخاب کنید. وگرنه خیلی زود بدل به برندی می‌شوید که هیچ‌کس جدی‌اش نمی‌گیرد و هر درخواستی را از آن مطرح می‌کند. ماجرا خیلی پیچیده و غم‌انگیز شد، نه؟

**وقتی بودجه ندارید**

کسب و کارها همیشه کوهی از سرمایه در جیب‌شان نیست تا هر کاری که دوست دارند، انجام دهند. درست به همین خاطر خیلی وقت‌ها باید پای روی دل‌تان گذاشته و برخی از ایده‌ها را قربانی بقای بلندمدت بردنتان کنید.

بی‌شک این کار اصلا راحت نیست. با این حال فقط شما می‌توانید از پس آن برآیید. پس تمام نیروی‌تان را جمع کرده و با یک نه گفتن ساده خیال خودتان را راحت کنید. یادتان باشد، شما قرار نیست همیشه به پیشنهادات همسکاری یا سرمایه‌گذاری پسر روی پروژه‌های مختلف جواب مثبت دهید. گاهی اوقات شما اصلا حوصله یک پرونده تازه در میان ده‌ها پرونده باز در شرکت‌تان را ندارید. درست به همین خاطر باید گاهی اوقات در طرح



و برنامه‌تان تجدیدنظر اساسی انجام دهید. این کار به شما کمک می‌کند تا خیلی راحت‌تر کارتان را انجام داده و دیگر

مشکلی بر مشکلات گذشته اضافه نخواهید کرد.

وقتی یک شرکت منابع مالی محدودی دارد، نباید الکی برای خودش دردمسر بخرد. اینطور وقت‌ها مدیران منتظر بمانند تا ببینند آیا می‌توانند تا یک نفر را اخراج کنند. اگر شما دست بزنای خطا کنید، اصلا بعید نیست اخراجی بعدی شرکت باشید. پس بهتر است وقتی بودجه شرکت کم است، کمی روی مهارت‌تان برای نه گفتن به دیگران تمرین کنید.

**به هنگام تعامل با مشتریانی بی‌نهایت سختگیر**

برخی از مشتریان طوری رفتار می‌کنند که انگار همه اعضای یک شرکت به آنها بدهکار هستند و جریان امور حتما باید طوری پیش برود که آنها خوش‌شان می‌آید. قبول دارم خدمات مشتری باید طوری باشد که تا حد امکان مشتریان در کنار برند شما بمانند، اما از یکجایی

## نکاتی برای سرمایه‌گذاری موفق

سرمایه‌گذاری کرده‌اید، به مشکل عدم تفاهم خواهید خورد. اجازه دهید به جای اینکه با حرف‌های نظری و خشک حوصله‌تان را سر ببریم، از یک مثال جذاب استفاده کنیم. پدر خانواده‌ای را در نظر بگیرید که بعد از بازنشستگی قصد دارد با پس‌اندازش یک سرمایه‌گذاری ۱۰ ساله انجام دهد و بعد با سود به دست آمده خانه‌ای نو بخرد. در این صورت هدف پدر خانواده ۱۰ ساله است. بنابراین مشارکت در پروژه‌ای که بیش از این زمان طول بکشد، اصلا منطقی نخواهد بود. نکته جالب اینکه خیلی از سرمایه‌گذارها عملا به بازه زمانی توجهی ندارند. به همین خاطر همیشه با طرف مقابل به مشکل می‌خورند.

تعیین اهداف سرمایه‌گذاری به شما کمک می‌کند تا

استراتژی مناسب برای رسیدن به آنها را تعیین کنید. مثلا کسی را در نظر بگیرید که سال‌ها تجربه کار در حوزه تعمیر خودروهای شانسلی بلند را دارد. اگر چنین فردی تعمیر خواهد وارد صنعت تیونینگ خودروها شود، فرصت‌های سرمایه‌گذاری زیادی پیش‌روی خواهد داشت. به دلیل مهارت قبلی او شاید سرمایه‌گذاری در این حوزه‌ها واقعا برای او نتیجه‌بخش هم باشد، اما نباید برای چنین پروژه بزرگی بی‌گدار به آب بزند. خب پروژه‌های بزرگ زمان طولانی هم نیاز دارند، مگر نه؟

**۲. ارزیابی میزان ریسک‌پذیری**

هیچ کاری در این دنیا بدون ریسک نیست. شما حتی اگر دنبال طراحی یک تبلیغ ساده آنلاین هم باشید، همیشه احتمال عصیانیت کاربران از دست‌شما و اعتراض‌های بی‌پایان‌شان وجود دارد. به همین خاطر باید همیشه شش دانگ حواس‌تان را جمع کنید. وگرنه خیلی زود کارتان به جاهای پاریک می‌کشد.

این روزها اغلب موسسات و شرکت‌ها در سراسر دنیا درباره ریسک‌های سرمایه‌گذاری بر روی حوزه کاری‌شان اطلاعات گسترده‌ای ارائه می‌کنند. ایسن اطلاعات به طور معمول به کار سرمایه‌گذارها می‌آید، اما خیلی‌ها بدان توجه نمی‌کنند.

ماموریت شما در این بخش مطالعه دقیق گزارش مدیریت ریسک شرکت‌ها قبل از همکاری با آنهاست. خب شما که سرمایه‌تان را از سر راه نیاورده‌اید که همین طور بی‌مقدمه بر باد دهید.

نکته دیگری که باید مدنظر داشته باشید، میزان ریسک‌پذیری خودتان است. شما به عنوان یک کارآفرین

به بعد دیگر نمی‌توانید کارتان را مدیریت کنید. بنابراین بهتر است در مواجهه با مشتریانی که دائما از کارتان ایراد می‌گیرند، خیلی راحت سراغ بقیه مشتریان بروید. اینطوری کارتان راحت‌تر از گذشته شده و دیگر لازم نیست خیلی به خودتان سخت بگیرید.

آیا تا حالا فکر کرده‌اید مرز میان مشتریان معمولی با آنهایی که الکی سختگیر هستند، چیست؟ معمولا کارآفرینان تا یک مشتری کمی مته به خشخاش



اگر شما در سناریوی بالا توانایی نه گفتن به دیگران را نداشته باشید، خیلی زود مجبور می‌شوید به جای دیگران کارهای سنگینی را انجام دهید. حتی اگر کارهای موردنظر ساده هم باشند، شما با یک برنامه کاری فشرده به آنها نخواهید رسید. به همین دلیل بهتر است کمی هم که شده روی شانه خالی کردن از اضافه کاری یا همان نه گفتن کار کنید.

وقتی شما در برابر درخواست‌های دیگران پاسخ منفی می‌دهید، بقیه نگاه‌شان به وضعیت شما جلب خواهد شد. اینطوری اگر تحت فشار کاری زیادی باشید، احتمالا مدیران به خودشان آمده و کمی به فکرتان خواهند افتاد. خب از یک کارمند که نمی‌توان انتظار کار بی‌وقفه و رضایت شغلی بالا به طور همزمان داشت. به همین خاطر شما باید کمی هم که شده اوضاع‌تان را مدیریت کنید تا کار خیلی بیخ پدنا نکند.

دست به دست خواهد شد.

از آنجایی که این روزها شبکه‌های اجتماعی تاثیر بسیار زیادی بر روی ذهن مخاطب دارد، شما نمی‌توانید نسبت به آن بی‌خیال باشید. به زبان خودمانی، الان کسب و کار شما زیر ذره‌بینی به نام پلتفرم‌های اجتماعی قرار دارد. به همین خاطر اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود اوضاع‌تان به هم ریخته و دیگر شانسِی برای اثرگذاری بر روی مخاطب نخواهید داشت.

توصیه ما برای قطع همکاری با یک برند با مشتری ارائه یک توضیح مختصر و سپس پایان‌بندی ماجراست. با این روش حداقل یک توضیح درست به مخاطب داده‌اید و سپس کار را تمام کرده‌اید. گاهی اوقات عملکرد بدون توضیح برندها حسابی اعصاب مشتریان را خُرد می‌کند. به همین خاطر شما باید همیشه نیم نگاهی به یک توضیح هرچند مختصر داشته باشید تا کارتان به هم نریزد.

**درخواست اضافه کاری**

همه ما زندگی شخصی خودمان را داریم و چه بسا دردمسره‌ای آن حسابی زیاد باشد. به همین خاطر خیلی وقت‌ها آدم حوصله یا حتی وقت لازم برای رسیدگی به کارهای اضافی در محل کار را ندارد. چه بسا شما همین حالا هم کلی کار عقب‌افتاده دارید که باید تا آخر ماه همه را مدیریت کنید. در چنین شرایطی دردمسره‌ای زندگی شخصی نیز برنامه آدم را حسابی فشرده می‌کند. بنابراین دیگر جایی برای اضافه کاری باقی نخواهد ماند. حالا اگر با درخواست مکرر یکی از همکاران یا مدیران شرکت برای اضافه کاری رو به رو شدید، باید مهارت‌تان در زمینه نه گفتن را به رخ بکشید.

اگر شما در سناریوی بالا توانایی نه گفتن به دیگران را نداشته باشید، خیلی زود مجبور می‌شوید به جای دیگران کارهای سنگینی را انجام دهید. حتی اگر کارهای موردنظر ساده هم باشند، شما با یک برنامه کاری فشرده به آنها نخواهید رسید. به همین دلیل بهتر است کمی هم که شده روی شانه خالی کردن از اضافه کاری یا همان نه گفتن کار کنید.

وقتی شما در برابر درخواست‌های دیگران پاسخ منفی می‌دهید، بقیه نگاه‌شان به وضعیت شما جلب خواهد شد. اینطوری اگر تحت فشار کاری زیادی باشید، احتمالا مدیران به خودشان آمده و کمی به فکرتان خواهند افتاد. خب از یک کارمند که نمی‌توان انتظار کار بی‌وقفه و رضایت شغلی بالا به طور همزمان داشت. به همین خاطر شما باید کمی هم که شده اوضاع‌تان را مدیریت کنید تا کار خیلی بیخ پدنا نکند.

**سخن پایانی**

تعامل با دیگران در محل کار امر بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. با این حال شما باید در این زمینه اوضاع خودتان را هم مدنظر داشته باشید. به همین خاطر توانایی نه گفتن در دنیای کسب و کار کاملا ضروری است. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از مهمترین نکات در این راستا را به شما گوشزد کنیم. حالا دیگر شما یک راهنمای خوب برای شروع کارتان در این زمینه دارید. یادتان باشد، برای شروع بهتر است با دوستان‌تان یک وضعیت تمرینی را ایجاد کنید. اینطوری آدم‌گی بهتری برای نه گفتن به دیگران در شرایط واقعی خواهد داشت.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره نکات مورد بحث در مقاله داشتید، ما همیشه آماده پاسخگویی به شما هستیم. پس تعارف را کنار گذاشته و سوالات‌تان را با ما در میان بگذارید.

منابع:

learn-when-/۰۹/۲۰۲۰/https://hbr.org/۲۰۲۰/۰۹/no%۲۰good%۲۰to-say-no%۲۰-:~:text=A%۲۰۰%۲۰asker%۲۰the%۲۰۰.all,makes%۲۰is%۲۰respected%۲۰feel%۲۰https://aircall.io/blog/customer-happiness/saying-no-customers

در یک حوزه و سپس اقدام نهایی ایسده بی‌نهایت خوبی محسوب می‌شود. اینطوری دست‌کم با اطلاعات دقیق وارد بازار می‌شوید.

**۵. صبور باشید**

صبیر و تحمل برای موفقیت در بازار امر بی‌نهایت مهمی است. سرمایه‌گذاری معمولا فرآیندی است که در بلندمدت نتیجه می‌دهد. بنابراین اگر انتظار دارید همه چیز در کوتاه‌ترین زمان ممکن به سودتان تغییر کند، باید فوراً دور این حوزه را خط بکشید. خیلی از کسانی که تازه وارد دنیای سرمایه‌گذاری می‌شوند، تحمل حتی یک ضرر کوتاهمدت را هم ندارند. با این حساب طبیعی است از نظر اعصاب و روان خیلی‌س زود اوضاع‌شان به هم بریزد. اگر شما بازه سرمایه‌گذاری‌تان را دو ساله تعیین کرده‌اید، نباید در طول این زمان تحت تاثیر جو یا شرایط در حال تغییر بازار قرار بگیرید. این روزها برخی از سرمایه‌گذارها از انواع بیمه‌ها هم استفاده می‌کنند. اگر شک زیادی درباره نتیجه کارتان دارید، شما هم می‌توانید از چنین بیمه‌هایی سود ببرید. اینطوری دست‌کم با خیال جمع‌تر در بازار فعالیت خواهید کرد.

**سخن پایانی**

حضور در بازار سرمایه برای هر کسی یک معنایی دارد. با این حال شما نباید بی‌گدار به آب زده و سرمایه‌تان را در خطر قرار دهید. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از مهمترین نکات در ارتباط با مدیریت سرمایه و سرمایه‌گذاری اصولی را با شما بررسی کنیم. حالا شما آماده‌اید تا ماجراجویی‌تان در این حوزه را با خیال راحت شروع کنید.

یادتان باشد، نکات مورد بحث در این مقاله فقط شرعی برای بحث سرمایه‌گذاری مطمئن بود. بنابراین همچنان مثل یک کارآفرین باهوش به دنبال تکنیک‌های بیشتر

باشید. قول می‌دهم به زودی دوباره با دست پر پیش شما برگردیم. تا آن زمان اگر سوالی درباره سرمایه‌گذاری داشتید، کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده پاسخگویی و راهنمایی شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://www.strawberryinvest.com/tips-for-first-time-۱۰-knowledge-hub/top-investors%۲۰https://www.investopedia.com/asp.۰۸۲۱۰۰۰/articles

<sup>[1]</sup> بی‌شک همکاری با یک برند با مشتری