

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

## قیمت گوشی موبایل ۴۰ درصد حباب دارد

عضو انجمن واردکنندگان تلفن همراه با اشاره به اینکه کالای مسافری کالای تجاری نیست، افزود بین ۳۰ تا ۴۰ درصد حباب در قیمت گوشی تلفن همراه...

۶

### یادداشت

آیا می‌توان به ایجاد سازوکار مالی ویژه اروپا امید بست؟



یلدا راهدار  
عضو هیات نمایندگان اتاق ایران

پس از خروج آمریکا از برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) در اردیبهشت‌ماه سال جاری، کشورهای باقیمانده شامل فرانسه، روسیه، چین، انگلستان و آلمان تلاش کردند که برجام را حفظ کنند و ایران نیز اعلام کرد چنانچه کشورهای متعهد بتوانند راهی برای حفظ برجام پیدا کنند بر این پیمان باقی می‌ماند.

تفاوت عمده‌ای که این دور از تحریم‌ها با ادوار گذشته دارد، دقیقا در همین مسئله است که این بار طرف‌های اروپایی هم‌سو با آمریکا نیستند و علاوه بر آنکه خود تصمیم به ماندن در برجام را دارند، با رایزنی سعی در منصرف کردن طرف آمریکایی داشتند که متأسفانه نتیجه‌ای در بر نداشت.

کشورهای اروپایی تلاش کردند شرکت‌های خود را قانع کنند که فعالیت‌های خود را در ایران ادامه دهند، اما شدت تحریم‌های آمریکا به حدی است که هیچ شرکتی حاضر نمی‌شود در ایران بماند و سود اندک از...

۴

نرخ تورم تا کجا افزایش می‌یابد؟

# متهمان اصلی افزایش نرخ تورم

فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس به شناسایی عوامل موثر بر افزایش تورم در تابستان امسال اختصاص دارد و نقدینگی و دلار، دو متهم اصلی این افزایش تورم معرفی شده‌اند؛ در میان عوامل بلندمدت رشد تورم، «رشد نقدینگی» مهم‌ترین عامل معرفی شده و «ترخ ارز» نیز بیشترین نقش را در کوتاه‌مدت در افزایش نرخ تورم بازی کرده است. طبق این گزارش، نرخ تورم در سه‌ماهه تابستان ۱۳۹۷ در ادامه...

۴

توسط اندیشکده «شبکه رهبری اروپا» مطرح شد

## پیشنهاد جدید اروپایی‌ها برای سازوکار ویژه

۴

### مدیریت و کسب‌وکار



ایلان ماسک:  
برای تغییر دادن دنیا باید ۸۰ تا ۱۰۰ ساعت در هفته کار کرد

۵ قانون نانوشته مدیران تازه‌کار

اندازه سازمان و پرخاشگری

جذب مشتریان جدید توسط فاکتورهای خارج از سایت

بزرگترین اشتباهات در بازاریابی محتوایی کدامند؟

۵ نمونه از جذاب‌ترین محتوای شبکه‌های اجتماعی

آسیب‌شناسی تبلیغات ماهوارهای و تاثیرات آن بر برند

۸ تا ۱۶



مهمترین تصمیمات کارگروه تنظیم بازار گوشی تلفن همراه

## قول وزیر ارتباطات

برای کاهش قیمت موبایل

۷

فایننشال تایمز پاسخ می‌دهد

## چرا ترامپ نباید از ارزان شدن نفت خوشحال باشد؟

فرصت امروز: قیمت نفت در چند هفته گذشته بیش از ۳۰ درصد ارزش خود را از دست داده و در حالی قیمت نفت خام آمریکا هم‌اکنون ۵۱ دلار در هر بشکه معامله می‌شود که اوایل اکتبر در اوج و در قیمت ۷۶ دلار در هر بشکه قرار داشت و نفت خام برنت نیز در حال حاضر از ۸۶ دلار به ۶۰ دلار در هر بشکه سقوط کرده است. در همین زمینه، سی‌ان‌ان در گزارشی این سوال را مطرح کرده است که آیا قیمت نفت به ۳۰ دلار در هر بشکه هم می‌رسد؟ طبق این گزارش، اوپک و دیگر صادرکنندگان بزرگ نفت جهان به دنبال قیمت‌های بالاتر طلای سیاه هستند و پیشنهاد داده‌اند که در نشست آینده خود، تولید نفت را کاهش دهند. به گفته تحلیلگران Capital Economics حتی اگر قیمت نفت برنت به زیر ۴۰ الی ۵۰ دلار در هر بشکه برسد، بعید به نظر می‌رسد تعادل در پرداخت‌ها صورت بگیرد. طبق گزارش این موسسه، قیمت‌ها حتی می‌تواند تا ۳۰ دلار در هر بشکه کاهش یابد و عربستان سعودی همچنان قادر خواهد بود شکاف مالی بین صادرات و واردات را پر کند. این شکاف توسط پس‌انداز ارز خارجی برای حداقل یک دهه پر خواهد شد.

### بودجه محافظه‌کارانه

سقوط قیمت نفت باعث فشار به بودجه کشورها نیز می‌شود. تحلیلگران تخمین زده‌اند که بودجه دولت عربستان برای سال ۲۰۱۸ بر پایه قیمت محافظه‌کارانه ۵۰ الی ۵۵ دلار در هر بشکه تنظیم شده است. این در حالی است که هزینه استخراج هر بشکه نفت در عربستان در سال ۲۰۱۵ کمتر از ۱۰ دلار بوده است و بعید به نظر می‌رسد این قیمت از آن زمان تا به حال تغییر کرده باشد. یک سال پیش، عربستان سعودی هدف تعادل بودجه خود از ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۳ را متوقف کرد، چراکه هزینه‌های زیادی برای رشد و تحول اقتصاد ایجاد کرده بود. حالا هم با توجه به قیمت بالای نفت در ۹ ماهه سال، کسری بودجه سال ۲۰۱۸ عربستان به کمتر از ۵۰ درصد از تولید ناخالص داخلی خواهد رسید. سال ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵، آخرین باری که قیمت نفت سقوط کرد، عربستان مجبور شد در امور مالی خود تجدیدنظر کند. کسری بودجه این کشور در سال ۲۰۱۵، ۱۰۰ میلیارد دلار ثبت شد که ۱۵ درصد از تولید ناخالص داخلی‌اش بود. همان زمان صندوق بین‌المللی پول هشدار داد که اگر قیمت نفت همین‌طور پایین بماند برخی از کشورهای خلیج فارس از جمله عربستان دچار مشکل خواهند شد. همان اتفاق‌ها باعث شد، در عربستان بارانه‌ها کاهش پیدا کند، مالیات فروش تعیین شود و همچنین این کشور برای تعادل در حساب‌وکتاب خود مجبور به قرض گرفتن میلیاردها دلار گردد. بعضی تحلیلگران می‌گویند، اگر قیمت نفت در سال ۲۰۱۹ هم در پایین‌ترین سطح باقی بماند، احتمالاً عربستان باید سیاست ریاضت اقتصادی در پیش بگیرد. اگر چه به اعتقاد آنها بعید است عربستان دوباره مجبور شود اقدامات شدیدی برای این کاهش قیمت‌ها انجام دهد. با این حال و با توجه به اقداماتی که دولت عربستان برای کاهش وابستگی به نفت انجام داده است، هنوز هم حدود ۷۰ درصد درآمد دولت به نفت وابسته است و بخش انرژی ۴۰ درصد از اقتصاد این کشور را تشکیل می‌دهد.

### کاهش تولید هنوز هم احتمال دارد

اوایل ماه جاری که قیمت نفت رو به کاهش گذاشت، عربستان اعلام کرد که از ماه دسامبر تولید نفت را ۵۰۰ هزار بشکه در روز کاهش خواهد داد. این کشور همچنین به سایر تولیدکنندگان پیشنهاد داد که میزان تولید به‌طور کلی یک‌میلیون بشکه در روز کاهش یابد. شاید در نشست وین، روسیه و دیگر متحدان رأی به کاهش تولید نفت بدهند؛ همان اقدامی که البته ترامپ سیدیدا با آن مخالف است. دونالد ترامپ هفته گذشته در توییتهای از عربستان برای کاهش قیمت‌ها تشکر کرد و نوشت اجازه دهید قیمت‌ها بازم پایین‌تر بیاید، اما در حالی که رئیس‌جمهور آمریکا از سعودی‌ها بابت کمک به کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی تشکر کرده است، فایننشال تایمز معتقد است نفت ارزان دیگر به مانند گذشته برای اقتصاد آمریکا مایه خوشحالی نیست. تحلیلگر فایننشال تایمز در گزارش خود سعی کرده به این مساله پاسخ دهد که چرا ترامپ نباید از ارزان شدن نفت خوشحال باشد؟

چرا ترامپ نباید خوشحال باشد؟  
دونالد ترامپ یک روز قبل از جشن روز شکرگزاری با انتشار پیامی توییتی از عربستان بابت نقش مؤثرش در کاهش قیمت نفت در هفته‌های اخیر تشکر کرد و ارزان شدن نفت را

ارزان شدن نفت، تهدید جدی برای اقتصاد در سال آینده

## پوپولیسیم چه بر سر بودجه ۹۸ می‌آورد؟

### تنش‌زایی مجلس در بودجه

به عقین در روزهای آتی با نطق‌ها و مصاحبه‌ها و اظهارنظرهای پوپولیستی بخش بزرگی از نمایندگان مجلس مواجه خواهیم بود که با درخواست افزایش حقوق کارمندان و کارگران، بر طبل افزایش بارانه‌ها هم خواهند کوبید.

به‌علاوه خواسته‌های استانی و شهرستانی، حجم زیادی از درآمد نفت را صرف ردیف‌های هزینه‌ای خواهد کرد. نمایندگان برای اینکه در برابر هزینه‌تراشی‌ها درآمد نیز ایجاد کنند، چاره‌ای جز تصویب فروش اوراق قرضه، بالا بردن مالیات، فروش اموال دولتی و نظایر آن ندارند. این ترفندها سال‌هاست که در بودجه گنجانده می‌شود، اما عملاً شکست می‌خورد و آنچه تورم بیشتر باشد، کاهش دولت می‌ماند، کسری بودجه است.

### محکم بستن کمر بندها

شرایط اقتصادی کشور حکایت از آن دارد که مردم، دولت و مجلس باید خود را برای شرایط اضطراری و سخت‌تر از اکنون آماده کنند. باید به مردم گفت کمر بندها را محکم‌تر ببندند، در انتظار چند درصد تورم بیشتر باشند، کاهش رشد اقتصادی را بپذیرند، بیکاری را تحمل کنند و...

متأسفانه تاخیر در تصویب برجام که مقصر نخست آن را باید در بین تدریج‌های سیاسی بیرون و درون مجلس جست‌وجو کرد، شرایط را برای اقتصاد سخت کرد. اقتصاد ایران دست کم در هر سال نیازمند ۸۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی است. کاهش زمان تصویب برجام می‌توانست دست‌کم دو سال راه را برای این میزان سرمایه‌گذاری هموار کند، اما متأسفانه چنین نشد.

هرگونه وعده و بالا بردن انتظار بدون اینکه مقدمه آن افزایش تولید و خلق سرمایه واقعی باشد، مانند زهر، پیکره اقتصاد را مسموم خواهد کرد.

سرانجام اینکه روشن‌گری در باره رفتار پوپولیستی احتمالی نمایندگان برای بالا بردن هزینه‌های جاری مانند افزایش حقوق و بیشتر شدن بارانه‌ها و نظایر آن می‌تواند جلوی بدتر شدن اوضاع اقتصادی و بحران در لایحه بودجه ۹۸ را بگیرد.

برگزاری انتخابات مجلس یازدهم در اسفند سال ۹۸ و اوج‌گیری وعده‌ها و شعارها از سوی نمایندگان کنونی مجلس که می‌خواهند باز هم بر کرسی‌های سبز تکیه بزنند، از خطراتی است که بودجه سال ۹۸ را تهدید می‌کند.

به گزارش خبرآنلاین، لایحه بودجه سال ۹۸ به احتمال زیاد تا چند روز دیگر به مجلس شورای اسلامی تقدیم خواهد شد. وزارتخانه‌های مختلف و سازمان برنامه و بودجه با کمک کارشناسان، در جلسات متعدد و فشرده توانسته‌اند ارقام بودجه را برای ارسال به مجلس، نهایی کنند.

معمولاً نمایندگان مجلس، همه ساله سقف بودجه را به لحاظ هزینه و درآمد بالا می‌برند و اکثراً این فشارها موجب کسری بودجه و دردسرهایی برای دولت می‌شود. اما امسال چون آخرین بودجه مجلس دهم قرار است به تصویب برسد، نمایندگان همه تلاش خود را به کار می‌برند تا سهم بیشتری برای حوزه انتخابیه‌شان دست و پا کنند تا به عنوان یک اهرم تبلیغاتی موثر از آن در تبلیغات استفاده کنند. چه‌بسا برخی سازمان‌های دولتی و وزارتخانه‌ها هم به‌خاطر برخی ملاحظات با پاره‌ای از درخواست‌ها موافقت کنند.

### نفت ۶۰ دلاری در بودجه

گفته می‌شود دولت با پیش‌بینی نفت ۶۰ دلاری، بودجه را بسته است. عددی که برخی کارشناسان در تحقق آن تردید دارند. اختلاف میان اعضای اوپک از یک سو و اشتقاقی اقتصاد در جهان که به کم شدن رونق منجر شده و نیز فشار آمریکا به برخی کشورهای عرب صادرکننده نفت، قیمت این محصول استراتژیک را کاهش داده و احتمال می‌رود روند کاهش‌ی فعلی ادامه‌دار باشد. به این ترتیب پیش‌بینی نفت ۶۰ دلاری می‌تواند در آینده، مشکلاتی را برای اقتصاد ایران فراهم کند.

### پیامد کاهش درآمد نفت

بودجه جاری دولت نه‌تنها قابل کاهش نیست که به‌طور فزاینده‌ای رو به رشد است. وعده افزایش حقوق کارکنان که از سوی برخی مقامات دولت داده شده، هر چند که امری ناگزیر باشد، هزینه‌های

هنگفتی را به دولت تحمیل خواهد کرد. از سوی بالا رفتن هزینه‌های جاری، مساوی است با کاهش اعتبارات عمرانی.

حال اگر درآمد نفت نیز کاهش یابد، دولت ناگزیر خواهد شد باز هم از بودجه‌های عمرانی بکاهد و اعتبارات باقیمانده را صرف هزینه‌های جاری کند.



در نشست خبری مدیرعامل ذوب آهن اصفهان مطرح شد:  
چشم‌انداز روشن ذوب آهن اصفهان  
باتولید محصولات صنعتی و تأمین ریل مورد نیاز کشور

رجوع به صفحه ۳

## نگاه

تورم در سال آینده چقدر افزایش خواهد یافت؟

## پیش‌بینی اقتصاد ۹۸

«تورم سال ۹۷ برابر با ۲۵درصد است و براساس اتفاقاتی که رخ داده احتمالا در سال ۹۸ نیز اگر اتفاق غیرمنتظره‌ای رخ ندهد شاهد تورمی بین ۲۰ تا ۳۰درصد خواهیم بود.» این برآوردی است که وحید شقاقی شهری، اقتصاددان و عضو هیات علمی دانشگاه خوارزمی از اقتصاد سال ۹۸ و میزان تورم آن ارائه داده و در تحلیل آن گفته است: «اثرات تورمی افزایش قیمت دلار به تدریج در اقتصاد تخلیه می‌شود و هنوز در سال ۹۷ کل اثرات تورمی افزایش نرخ دلار را نخواهیم دید و این مورد به سال‌های آینده سرریز خواهد شد. همان‌گونه که در سال ۹۱ تورم حدود ۲۵درصد بود و سال ۹۲ تورم به بالای ۳۵درصد رسید، به اعتقاد من، اثرات تورمی افزایش قیمت دلار حدود ۳۲تا۳۳سال طول می‌کشد تا اثرات خود را بر اقتصاد نشان دهد.»

شقاقی شهری در گفت‌وگو با خبرنگار آنلاین ادامه داد: «نرخ دلار در آذر ۹۶ برابر با ۲۶۰۰ تومان بود و اکنون در ماه‌های گذشته قیمت دلار تا مرز ۱۹هزار تومان نیز افزایش یافت و اکنون دوباره به کانال ۱۱هزار تومان بازگشته‌ایم.»

## تورم دلار در حال تخلیه است

به گفته شقاقی «اثرات تورمی افزایش نرخ دلار به تدریج در اقتصاد نشان داده می‌شود و امسال تورم به ۲۵درصد خواهد رسید و همان‌طور که می‌دانید، میانگین تورم ماهانه یعنی شه‌ریور به مراد، آبان به مهر الان حدود ۵تا۶درصد شده که بالاترست و به عبارتی تورم آبان نسبت به آبان ۹۶ و مهر سال ۹۷ نسبت به مهر ۹۶ بیش از ۵درصد است که عددهای بالایی محسوب می‌شود که نشان می‌دهد به تدریج تورم‌های ماه به ماه در حال طی کردن روند افزایشی است و امسال به ۲۵درصد می‌رسیم، زیرا آخرین عددی که شنیده‌ام برای تورم آبان ۹۷ نسبت به آبان ۹۶ برابر با ۱۳ تا ۱۴درصد بوده است و این عدد به تدریج روند افزایشی به خود می‌گیرد و تا پایان سال به ۲۵درصد می‌رسیم، بنابراین سال ۹۸ تورمی بین ۲۰ تا ۳۰درصد خواهیم داشت.»

این اقتصاددان در پاسخ به این سوال که سال ۹۸ نسبت به ۹۷؛ سال سخت‌تری از نظر اقتصادی خواهد بود یا خیر، گفت: «سال ۹۸ نسبت به ۹۷ سال سخت‌تری خواهد بود زیرا در ۶ماهه نخست سال ۹۷ وضعیت درآمدهای ارزی دولت بسیار مناسب بود و افزایش قیمت نفت از ۵۵تا۷۵دلار اتفاق افتاد. شروع تحریم‌ها از ۱۳ آبان بوده و به عبارتی درست است بار روانی تحریم‌ها از اردیبهشت ماه در ایران اتفاق افتاد که بیشتر به خاطر انتظارات نسبت به آینده، سوداگری و تدابیر نادرست و ... بود اما این‌ن تحریم‌ها از آبان‌ماه شروع شد.»

وی افزود: «سال ۹۸ شاهد تاثیرات تحریم‌ها بر منابع درآمدی دولت، بر اقتصاد ایران و بر تولید خواهیم بود، بنابراین در سال ۹۸ شاهد اثرات تحریم‌ها بر بدنه تولید خواهیم بود و در سال آینده درآمدهای ارزی حاصل از کاهش صادرات نفت، پایین خواهد آمد و همچنین شاهد کاهش درآمدهای مالیاتی خواهیم بود زیرا تولید افت خواهد داشت. در سال ۹۸ شاهد اثرات تورمی حاصل از افزایش قیمت دلار خواهیم بود و به عبارت بهتر در سال آینده اثرات تورمی و تحریم‌ها به تدریج خود را نشان خواهند داد.»

## اقتصاد ۹۸ به کدام سو می‌رود؟

شقاقی ادامه داد: «در ماه‌های آینده و سال ۹۸، رکود اقتصادی، کاهش فروش بنگاه‌های تولیدی، افزایش موجودی انبار، تعدیل بنگاه‌ها و تعطیلی و نیمه فعال شده آنها، افزایش هزینه‌های تولید، کاهش درآمدهای مالیاتی و ارزی و ... همه به تدریج اثرات خود را در اقتصاد نشان خواهد داد، لذا در این شرایط کار دولت بسیار مهم است تا تدابیر و سیاست‌های درست را برای مدیریت شرایط پیش رو اتخاذ کند.»

به گفته او، «در شش ماهه نخست سال شاهد تحریم‌های جدی بودیم و فقط بار روانی و انتظارات بود که بر اقتصاد ایران فشار آورد ولی از نیمه دوم سال ۹۷ تحریم‌ها به تدریج اثرات خود را بر اقتصاد نشان خواهد داد و بر بخش‌های مختلف کشور اثر خواهد گذاشت و کار دولت در این شرایط بسیار سخت است زیرا باید بتواند منابع درآمدی محدود خود در سال آینده را مدیریت منضبط و هوشمند کرده و تدابیر درستی برای احیای تولید در نظر داشته باشد.»

وی بیان کرد: «براساس آمارهای منتشرشده در شش ماهه اول امسال به دلیل افزایش قیمت نفت و دلار، وضعیت درآمدهای دولت نسبت به بودجه‌ای که پیش‌بینی و مصوب شده بود؛ باید گفت بیش از آن منابع درآمدی دولت محقق شده است. البته در حوزه درآمدهای مالیاتی قرار بود در شش ماهه نخست سال ۷۰هزار میلیارد تومان محقق شود که در این مدت فقط ۵۰هزار میلیارد تومان درآمدهای مالیاتی محقق شد.»

## درآمد نفت محقق شد

او درباره قیمت نفت نیز گفت: «در مورد درآمدهای نفتی در بودجه سال ۹۷ نیز قیمت نفت را بشکهای ۵۵دلار در نظر گرفته بودند که خوشبختانه در این مدت قیمت نفت تا بشکهای ۷۵دلار نیز افزایش یافت، بنابراین دولت به درآمدهای بیشتری از صادرات نفت دست یافت اما در نیمه دوم سال ۹۷ شرایط بسیار متفاوت خواهد شد زیرا صادرات نفت به دلیل تحریم‌ها از ۲.۵میلیون بشکه در نیمه نخست به زیر ۱.۶ میلیون بشکه نفت کاهش خواهد یافت، بنابراین درآمدهای دولت نیز از این مساله متاثر خواهد شد و در نتیجه تحریم‌ها و کاهش صادرات نفت، درآمدهای دولت را کاهش خواهد داد.»

استاد دانشگاه خوارزمی گفت: «همچنین احتمال دارد شاهد رکود اقتصادی در ماه‌های آینده باشیم. نمی‌توانیم به بخش تولید برای اخذ مالیات بیش از اندازه فشار بیاوریم و در مجموع درآمدهای دولت در شش ماهه دوم سال ۹۷ و همچنین سال آینده کاهش خواهد یافت.»



مرکزی یا به‌عبارتی اضافه‌برداشت بانک‌ها، مهم‌ترین عامل رشد پایه پولی بوده، کنترل نقدینگی بدون کنترل اضافه‌برداشت‌ها امکان‌پذیر نبوده و به‌عنوان پیش‌مقدمه هر گونه سیاستی است. اهمیت کنترل اضافه‌برداشت بانک‌ها حتی از خطوط اعتباری پرداخت‌شده به بانک‌ها برای بازپرداخت سپرده‌های سپرده‌گذاران موسسات پولی و اعتباری منحل شده در انتهای سال ۱۳۹۶ نیز بیشتر است. (طراحی ساز و کاری برای تسویه این تعهدات با کمترین فشار بر پایه پولی ضروری است.) البته اقدامات فوق تنها یکی از گام‌های ابتدایی اصلاح نظام بانکی است. مهم‌ترین موضوعی که از سوی دولت و بانک مرکزی باید مورد توجه قرار گیرد، اصلاح نظام بانکی است که بدون آن کنترل انبساط و روانه نقدینگی امکان‌پذیر نخواهد بود.

## پرهیز از سیاست‌های کنترل قیمتی

دومین توصیه بازوی پژوهشی مجلس، پرهیز از سیاست کنترل قیمتی و اعمال یک سیاست حمایت یارانه‌ای با منابع مشخص است. در تورم‌های بالا، سیاست‌گذار با انگیزه رضایت عموم مردم علاقه‌مند به اجرای یکسری سیاست‌های کنترل قیمتی است؛ این سیاست‌ها به افزایش هزینه بنگاه‌ها و بخش تولید منجر شده و خود باعث افزایش ضرر و زیان بخش تولید و بدهی بیشتر این بنگاه‌ها به دولت و بانک‌ها خواهد شد که آثار اقتصاد کلان آن بدتر خواهد بود. در مقابل، یک سیاست و اقدام فوری که باید از طرف دولت صورت گیرد، اصلاح یارانه‌هاست به نحوی که در کنار عدم کنترل قیمت‌ها و حذف ارز با نرخ ترجیحی و یکسان‌سازی نرخ ارز، یک نظام پرداخت یارانه‌ای و حمایتی برای بخشی از جامعه (برای مثال سه یا چهار دهک اول) در نظر بگیرد تا بتوان در عین عدم کنترل قیمتی، امنیت غذایی این گروه را تأمین کرده و مانع از افزایش جمعیت زیر خط فقر مطلق شد. این گزارش تأکید می‌کند که یارانه‌های پرداختی باید دارای منابع مشخص (مانند حذف سایر یارانه‌های غیرهدفمند مانند انرژی یا افزایش نرخ ارز) بدون فشار به پایه پولی باشد. از طرف دیگر یارانه‌ها نباید به‌صورت ادوار مشخص باشند بلکه باید به‌صورت موردی پرداخت شده و دائمی نباشد تا به تعهدات آتی برای بودجه دولت منجر شود.

## توازن بودجه

پیشنهاد و راهکار سوم، احتراز شدید از سیاست‌های برهم زنده توازن بودجه است. در شرایط تورمی اتخاذ سیاست‌هایی که به افزایش هزینه‌های دولت منجر می‌شود (برای مثال افزایش حقوق و دستمزد در میانه سال) ممکن است در دستور کار دولت قرار گیرد. در این خصوص باید توجه داشت هر سیاستی که موجب عدم توازن بودجه و ایجاد کسری بودجه شود، می‌تواند آثار سوئی در نظام پولی نیز داشته باشد و شرایط تورمی را وخیم‌تر کند.

مرکز پژوهش‌ها در پایان این گزارش تأکید کرده است که این موارد مطرح شده مهم‌ترین موضوعاتی است که می‌تواند در شرایط فعلی منجر به کنترل انبساط تورم شده و خطر رشد فزاینده نقدینگی و ابر تورم را کاهش دهد.

نرخ تورم تا کجا افزایش می‌یابد؟

## متهمان اصلی افزایش نرخ تورم

نرخ تورم در ماه‌های اخیر بسیار اثرگذار بوده و از آنجایی که در برخی مطالعات، گذر نرخ ارز بر برخی کالاها تا یک سال نیز برآورد شده، می‌توان انتظار داشت که افزایش نرخ ارزی که در ماه‌های گذشته رخ داده، همچنان منجر به افزایش شاخص قیمت‌ها (مصرف‌کننده و تولیدکننده) در ماه‌های آتی شود. در مجموع، بررسی‌های مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد مهم‌ترین عوامل افزایش تورم در تابستان ۱۳۹۷، افزایش سرعت گردش پول، نقدینگی افزایش‌یافته در سال‌های اخیر و افزایش نرخ ارز بوده است. همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد بخش زیادی از کالاهای اساسی که با ارز ۴۲۰۰تومانی وارد می‌شوند نیز افزایش قیمت را تجربه کرده‌اند. رشد قابل توجه شاخص قیمت تولیدکننده که تورم در حدود ۱۰درصدی در شه‌ریورماه برای این شاخص قیمت را در پی داشت، نشانگر تداوم روند افزایشی شاخص قیمت مصرف‌کننده در پاییز ۱۳۹۷ خواهد بود.

## پیشنهادها

بازوی پژوهشی مجلس در پایان این گزارش، چند پیشنهاد ارائه داده است و بیشتر از هر چیز بر نقش سیاست‌گذاری‌ها تأکید کرده است، چنانچه در صورتی که دولت و بانک مرکزی سیاست‌های مناسبی اتخاذ نکنند، احتمال وقوع تورم‌های بالاتر برای اقتصاد ایران، بیش از هر زمان دیگری محتمل است، بنابراین نقدینگی افسارگسیخته با سرعت زیاد در حال تبدیل شدن به تورم است و اگر با سیاست‌های غلط همراه باشد، می‌تواند تبدیل به تشدید روند افزایش نقدینگی در آینده شده و با افزایش سرعت گردش پول، تورم را به‌طور فزاینده افزایش دهد. به بیان بهتر، انبار نقدینگی (کل نقدینگی موجود در اقتصاد) در سال‌های گذشته به شدت رشد کرده و در حال حاضر، در حال تخلیه شدن بر تورم است، اما در کنار آن توجه به روانه نقدینگی (مقداری که به حجم نقدینگی افزوده می‌شود) نیز از اهمیت قابل توجهی برخوردار است. کارشناسان معتقدند مهار انبساط نقدینگی و روانه نقدینگی، راه‌حل‌های متفاوتی دارد، اما آنچه به‌عنوان یک اقدام سریع و فوری از سوی سیاست‌گذار باید صورت گیرد، کنترل روانه نقدینگی است.

به اعتقاد مرکز پژوهش‌ها، مهم‌ترین سیاستی که در این زمان باید اتخاذ شود، جلوگیری از هر اقدامی است که روند فزاینده رشد نقدینگی و افزایش سرعت گردش پول را در پی داشته باشد. در همین راستا، کنترل اضافه‌برداشت بانک‌ها، اصلاح نظام بانکی، کاهش یارانه سوخت و سایر یارانه‌هایی که منجر به هدررفت منابع و افزایش کسری بودجه می‌شوند، تثبیت نرخ ارز حقیقی و اجرای سیاست‌های یارانه‌ای و حمایتی صرفا در حدود منابع قابل تجهیز از مهم‌ترین سیاست‌هایی است که قابل توصیه است.

در مجموع، بازوی پژوهشی مجلس سه پیشنهاد را مطرح می‌کند.

## کنترل اضافه‌برداشت‌ها

پیشنهاد نخست مرکز پژوهش‌ها، کنترل اضافه‌برداشت‌ها و رشد قاعده‌مند پایه پولی است. طی سال‌های اخیر، بدهی بانک‌ها به بانک

فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس به شناسایی عوامل موثر بر افزایش تورم در تابستان امسال اختصاص دارد و نقدینگی و دلار، دو متهم اصلی این افزایش تورم معرفی شده‌اند؛ در میان عوامل بلندمدت رشد تورم، «رشد نقدینگی» مهم‌ترین عامل معرفی شده و «تخر ارز» نیز بیشترین نقش را در کوتاه‌مدت در افزایش نرخ تورم بازی کرده است.

طبق این گزارش، نرخ تورم در سه‌ماهه تابستان ۱۳۹۷ در ادامه روند افزایشی خود که از بهار آغاز شده بود، به ارقام کم‌سابقه ۵۵.۵درصد برای مردادماه و ۶۱درصد در شه‌ریورماه رسیده است. همچنین نرخ تورم نقطه‌به‌نقطه در شه‌ریورماه به ۳۱.۴درصد رسیده است. از سال‌های گذشته در پی افزایش قابل توجه نقدینگی و پیشی گرفتن رشد نقدینگی (منهای رشد اقتصادی) از تورم، هشدار برای افزایش نرخ تورم توسط کارشناسان ارائه‌شده بود. در نتیجه روند فزاینده تورم در سال ۱۳۹۷ به دنبال افزایش نقدینگی در سال‌های گذشته است. به‌طور کلی، دو دسته عوامل بلندمدت و کوتاه‌مدت بر تورم در تابستان امسال تأثیرگذار بوده‌اند؛ در میان عوامل بلندمدت، رشد نقدینگی مهم‌ترین عاملی است که باعث افزایش تورم شده و در میان عوامل کوتاه‌مدت نیز نرخ ارز به‌عنوان مهم‌ترین عامل افزایش نرخ تورم شناخته می‌شود.

## تأثیر نقدینگی در بلندمدت

طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶ نرخ تورم از رشد نقدینگی (منهای رشد اقتصادی) فاصله گرفته است. طی سال‌های ۱۳۵۸ تا ۱۳۹۲ نقدینگی به‌طور متوسط سالیانه ۲۵.۲۷درصد رشد داشته و در این مدت نرخ تورم به‌طور متوسط سالیانه ۹.۹۶درصد بوده است. این در حالی است که طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶ نقدینگی به‌طور متوسط سالیانه ۲۴.۴۱درصد رشد داشته و در مقابل نرخ تورم متوسط سالیانه ۱۱.۵۳درصد بوده است.

براساس این گزارش، بالا بودن نرخ سود بانکی حقیقی و افزایش سهم شبه پول از نقدینگی طی این سال‌ها موجب کاهش سرعت گردش پول شده و از علل اصلی فاصله گرفتن تورم از رشد نقدینگی بوده است، اما از اسفندماه روند افزایشی سرعت گردش پول شروع شد که تا تابستان ادامه یافت. سهم شبه پول از رشد نقدینگی در این مدت نیز روند کاهش‌ی طی کرده و در تیرماه به کمترین مقدار خود از سال ۱۳۹۴ رسید. پیش‌بینی می‌شود که روند افزایش سرعت گردش پول در ماه‌های باقیمانده از سال ۱۳۹۷ نیز ادامه داشته باشد. همچنین باید توجه داشت که افزایش سرعت گردش پول که پیش‌بینی می‌شود در ماه‌های آینده نیز تداوم داشته باشد، خود منجر به افزایش نرخ تورم شده و هر ریل نقدینگی را با ضریب بیشتری به تورم تبدیل می‌کند. ازاین‌رو حتی در کوتاه‌مدت نرخ تورم می‌تواند بیش از رشد نقدینگی (منهای رشد اقتصادی) افزایش یابد.

## تأثیر نرخ ارز در کوتاه‌مدت

همچنین افزایش نرخ ارز به‌عنوان یک عامل کوتاه‌مدت نیز بر افزایش

چرا بحران تورم در ایران هنوز حل نشده است؟

## اعتیاد اقتصاد ایران به خلق پول و درآمد نفت

معاون پژوهشی پژوهشکده پولی و بانکی معتقد است حل بحران تورم در ایران نیازمند تغییر نگاه حاکمیت به مساله اقتصاد و استقلال بانک مرکزی است. در صورتی بحران اقتصاد ایران که همان تورم است، حل می‌شود که نگاه حاکمیتی به نفت تغییر کند و استقلال بانک مرکزی را به رسمیت بشناسد. کامران ندری، عضو هیات علمی دانشگاه امام صادق در گفت‌وگو با خبرنگار آنلاین، مهم‌ترین اولویت کنونی را حل بحران تورم خواند و گفت: تورم نه در چهار دهه، بلکه سال‌هاست گریبان اقتصاد ایران را گرفته در حالی که بسیاری از کشورها موفق به عبور از آن شده‌اند و بررسی تجربیات آنها نشان می‌دهد تغییر نگاه به بنیان اقتصادی و تغییر سیاست‌گذاری‌ها در عبور از این بحران موثر بوده است. ندری با تأکید بر اینکه اگر ابزار نفت و بانک مرکزی را از دولت‌ها یا به عبارت دیگر مجموعه حاکمیت بگیریم، تغییراتی جدی در عرصه سیاست‌گذاری رخ خواهد داد، گفت: شناسایی ریشه بحران مهم‌ترین گام برای حل آن و ممانعت از بازگشت دوباره است چرا که در غیر این صورت ممکن است با مسکن‌هایی موقتاً بحران فروکش کند اما در بزنگاه خاص بار دیگر خود را نشان می‌دهد. سالیان طولانی است که می‌شنویم اقتصاد ایران وابسته به نفت است در حالی که بررسی دقیق عملکرد نشان می‌دهد خلق پول و درآمد نفتی توانان شکل کنونی

اقتصاد را ایجاد کرده و برای عبور از این وضعیت ضرورت دارد دولت از مرحله درآمد نفتی و بانک مرکزی وابسته عبور کند چرا که شرط توسعه چیزی جز این نیست. وی در توضیح ماجرای خلق پول نیز گفت: امروز ایران با رشد بالای نقدینگی روبه‌روست، مدیریت نقدینگی در جامعه با بانک مرکزی است اما اگر انتظار مدیریت از این نهاد وجود دارد باید به آن قدرت و اقتدار لازم داده شود. بانک مرکزی در ایران هیچ‌گاه نه به لحاظ قانونی و نه در عمل از اقتدار لازم هیچ‌گاه برخوردار نبوده بنابراین حاکمیت برای پیشبرد اهداف و مقاصد سیاسی خود معمولاً متوسل به عبور از نقدینگی شده و با خلق پول و اعتبار دست به انجام امور زده است. پروژه مسکن مهر با خلق پول اجرا شد

به گفته ندری، نمونه اخیر و عینی این اقدام پروژه مسکن مهر است که با خلق پول و اعتبار از سوی بانک مرکزی راه افتاد و در ظاهر هرچند یک عملیات عمرانی است اما در عمق خود عملیاتی مالی است و تبعات این رفتار حالا در اقتصاد روشن شده است. بخش مهمی از یارانه‌هایی که به مردم پرداخت شد نیز با خلق پول و اعتبار توسط بانک مرکزی تأمین مالی شد. در چنین شرایطی عامل اصلی رشد نقدینگی؛ افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی است و ریشه مشکلات ما از ناحیه رشد بالای نقدینگی به وضعیت نامناسب بانک‌ها و عدم توانایی بانک

مرکزی در کنترل این وضعیت است.

## استقلال بانک مرکزی به چه معناست؟

ندری ادامه داد: فرض کنید اگر بانک مرکزی مستقل بود در برابر الزام بانک‌ها به پرداخت تسهیلات چه واکنشی نشان می‌داد؟ طبیعتاً مانع از اجرای این سیاست می‌شود و در زمانی که بانک‌ها با کسری مواجه می‌شدند یا می‌شوند نیز اجازه نمی‌دهد از منابع این بانک استفاده شود. وی افزود: در شرایط استقلال معنا ندارد که ارز صادرات نفت را از دولت بگیرد و مطابق یک نرخ مصوب به ریسال پرداخت کند، بعد هم برای کنترل نقدینگی معمولاً نرخ ارز را سرکوب کرده و وقتی نرخ ارز پایین نگه داشته شود، واردات به صرفه می‌شود و در مقابل همان واردات به تولید آسیب می‌زند. اگر بانک مرکزی استقلال کافی و لازم را داشته باشد، دولت‌مردان و سیستم اقتصادی و سیاسی درک خواهند کرد که نمی‌توانند با خلق پول رشد اقتصادی و رفاه ایجاد کنند، کما اینکه تاکنون نیز این اتفاق رخ نداده است. ندری به رشد پایین اقتصادی، بی‌وجهی به الزامات ورود سرمایه خارجی و نادیده گرفتن بخش خصوصی اشاره کرد و گفت: ریشه این اتفاقات به درآمد نفت و قدرت خلق پول باز می‌گردد و می‌توان با عبور از این دو ابزار، توسعه عمقی در کشور را رقم زد.

مهمترین تصمیمات کارگروه تنظیم بازار گوشی تلفن همراه

# قول وزیر ارتباطات برای کاهش قیمت موبایل

فرصت امروز: وزیر ارتباطات در پایان نشست مشترک با وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر دستگاه‌های فعال در تنظیم بازار از ارزان شدن تلفن همراه خبر داد و همچنین کارگروه تنظیم بازار گوشی تلفن همراه به ستاند مبارزه با قاچاق کالا ماموریت داد نسبت به تعیین تکلیف رفع توقیف و قیمت‌گذاری گوشی‌های موجود در انبارها و دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز اقدام کند.

کارگروه تنظیم بازار گوشی تلفن همراه به میزبانی وزیر صنعت، معدن و تجارت و با حضور وزیر ارتباطات برای تصمیم‌گیری درباره گوشی‌های توقیف‌شده، حمایت از تولیدکنندگان داخلی و ساماندهی واردات گوشی تلفن همراه برگزار شد و محمدجواد آذری جهرمی در پایان این نشست با بیان اینکه گوشی تلفن همراه به زودی ارزان می‌شود، از رفع توقیف گوشی‌های تلفن همراه موجود در گمرکات خبر داد.

آذری جهرمی همچنین از فراخوان برای واردات تلفن همراه خبر داد و گفت: در این جلسه مقرر شد با توجه به مسائلی که واردکنندگان قبلی داشتند از ظرفیت‌های جدید برای تامین گوشی‌های مورد نیاز بازار استفاده شود و بررسی مشکلات ارزی واردکنندگان به دلیل حاضر نبودن نماینده بانک مرکزی به جلسه دیگری موکول شد.

وزیر ارتباطات در عین حال، حمایت همه‌جانبه از تولیدات داخلی باکیفیت در این عرصه را یکی دیگر از تصمیمات جلسه مشترک دانست و گفت: یکی از برندهای تلفن همراه داخلی (GLX) که پیشتر از نظر میزان استفاده رتبه ۲۰ را نیز نداشت به رتبه هفتم برندهای بازار ایران صعود کرده که این امر نشان می‌دهد اگر قیمت و کیفیت گوشی تولید داخل مطلوب باشد مردم به آن رغبت پیدا می‌کنند.

او ادامه داد: قرار شد دفتر صنایع الکترونیک وزارت صنعت که متولی اصلی این موضوع است با همکاری معاونت فناوری وزارت ارتباطات طرح ویژه‌ای برای حمایت از شرکت‌های تولیدکننده گوشی تلفن همراه داشته باشند تا شرکت‌های داخلی با ارتقای کیفیت محصولات خود بتوانند بخشی از نیاز بازار را تامین کنند.

آذری جهرمی با بیان اینکه امروز با این واقعیت روبرو هستیم که نرخ ارز قدرت خرید مردم را کاهش داده، گفت: این امر البته فرصت مناسبی برای شرکت‌های تولید داخل هست که بتوانند سهم بیشتری از بازار را در اختیار بگیرند و البته حمایت دولت که از جنس رفع موانع تولید خواهد بود می‌تواند در این مسیر کمک باشد چراکه حمایت بی‌قید و شرط دولت معنا ندارد و باید متناسب با تضمین کیفیت بسته‌های حمایتی تعریف شود که قرار شد این موضوع در طرح مشترک دو وزارتخانه بررسی شود.

وی با بیان اینکه این جلسه با هماهنگی همه دستگاه‌های دخیل در

تنظیم بازار از جمله قوه قضاییه و دادستانی کل کشور، وزارت اطلاعات، وزارت صنعت، وزارت دادگستری، وزارت ارتباطات، سازمان تعزیرات و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز برگزار شد و امیدواریم با هماهنگی بین بخشی، مشکلات مردم برطرف شود، گفت: البته بخش زیادی از این تالطامات بازار، ناشی از تلاطمات ارزی بود و بخشی دیگر به دلیل کمبود عرضه ایجاد شد که امیدواریم با تدبیر، این حباب ایجادشده از میان برود.

متصل نشدن سامانه دستگاه‌ها مانع تحقق دولت الکترونیک است وزیر ارتباطات همچنین مشکل اصلی تحقق نیافتن دولت الکترونیک را متصل نشدن اطلاعات و سامانه‌های دستگاه‌های اجرایی با یکدیگر



دانست و گفت: اکثر دستگاه‌های اجرایی در تحقق دولت الکترونیک گام‌های خوبی در سطح دستگاه خود برداشته‌اند و البته برخی دستگاه‌ها نیز عملکرد خوبی در این زمینه نداشته‌اند اما آنچه علت تحقق نیافتن دولت الکترونیک است متصل نشدن این سامانه‌ها با یکدیگر است.

او در ارزیابی عملکرد وزارت صنعت در زمینه تحقق دولت الکترونیک گفت: در ارزیابی‌های ما وزارت صنعت بعد از وزارت اقتصاد در جایگاه دوم قرار گرفته و در تحقق دولت الکترونیک کارهای خوبی در جمله سامانه‌های همتا و ... انجام داده است.

وزیر ارتباطات همکاری بین دستگاهی را همواره موفقیت‌آمیز دانست

و گفت: تا وقتی سامانه‌های دستگاه‌های مختلف به هم متصل نشوند ارزش افزوده ایجاد نمی‌شود. پروژه ثبت تلفن همراه (رجیستری) نتیجه اتصال سامانه‌های بین دستگاه هاست و همچنین پروژه کارت سوخت که هم اکنون در کشور در حال پیگیری است و متولی اصلی آن وزارت نفت و شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی است، دو نمونه موفق همکاری بین دستگاه‌هاست.

آذری جهرمی افزود: وزارت صنعت در لایه اتصال به سامانه سایر دستگاه‌ها هم پیش‌تاز بوده و همواره در این زمینه با گارد باز برخورد کرده و نمره این وزارتخانه در مرکز تبادل اطلاعات دولت الکترونیک که در وزارت ارتباطات مستقر هست نمره خوب و بالایی بوده است.

او در تشریح اهمیت دولت الکترونیک در مبارزه با فساد نیز گفت: امروز به طور مثال وزارت صنعت تصمیماتی برای کاهش واردات بی‌رویه می‌گیرد و ابلاغ می‌کند در حالی که این امر در جهان یک رویه نیست و لازم نیست چنین اتفاقاتی بیفتد که مشکلاتی در پی دارد و اگر وزارت صنعت به دیتابیس سازمان امور مالیاتی متصل باشد می‌تواند براساس پروفایل مالیاتی شرکت درخواست‌کننده واردات، آن را ارزیابی و پاسخ اعلام را بدهد.

**جزئیات تصمیمات کارگروه تنظیم بازار گوشی تلفن همراه**  
این کارگروه در اولین مصوبه خود به ستاند مبارزه با قاچاق کالا ماموریت داد با همکاری سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و دادستانی و تعزیرات حکومتی نسبت به تعیین تکلیف رفع توقیف و قیمت‌گذاری گوشی‌های موجود در انبارها و دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز اقدام و نسبت به توزیع آنها برنامه‌ریزی کند.

در مصوبه‌ای دیگر برای تسهیل و توسعه واردات گوشی تلفن همراه و در راستای رفع کمبود بازار و کاهش قیمت مقرر شد باتوجه به مسائلی که واردکنندگان قبلی داشتند از ظرفیت‌های واردکنندگان جدید از طریق فراخوان وزارت صمت برای تامین گوشی‌های مورد نیاز بازار استفاده و فرایند واردات برای تنظیم بازار داخلی تسهیل شود.

حمایت همه‌جانبه از تولیدات داخلی با کیفیت گوشی تلفن همراه از دیگر تصمیمات این کارگروه بود و مقرر شد، دفتر صنایع الکترونیک وزارت صنعت با همکاری معاونت فناوری وزارت ارتباطات طرح ویژه‌ای برای حمایت از شرکت‌های تولیدکننده گوشی تلفن همراه داشته باشند تا شرکت‌های داخلی با ارتقای کیفیت محصولات خود بتوانند بخشی از نیاز بازار را تامین کنند.

از سوی دیگر برای تسهیل در تامین منابع ارزی مورد نیاز واردکنندگان گوشی تلفن همراه مقرر شد از سوی وزارت صمت و ارتباطات موضوع در مذاکره با هیات دولت و رئیس کل بانک مرکزی تعیین تکلیف شود.

## دریچه

مشاغل زیرزمینی پرترفدار شد

### رشد اقتصاد غیررسمی در شهرهای بزرگ

برابر آمارها بخش زیادی از اشتغال ایجادشده در دو سال اخیر در بخش غیررسمی اقتصاد کشور اتفاق افتاده است. اقتصاد غیررسمی یا زیرزمینی در سال‌های گذشته به ویژه در شهرهای بزرگ رشد زیادی داشته و یکی از دلایل اصلی آن، افزایش شکاف درآمدی میان طبقات جامعه و گسترش مهاجرت به شهرهای بزرگ بوده است. به گزارش ایسنا، در حال حاضر یکی از بزرگترین چالش‌های اقتصاد ایران، ایجاد اشتغال به واسطه ساختار جمعیتی خاص کشور به شمار می‌رود. براساس نتایج سرشماری سال ۱۳۹۵، بیش از ۷۰ درصد جمعیت کشور در سن فعالیت و اشتغال (۱۵-۶۴ سالگی)، کمتر از ۶ درصد در سن سالخوردگی (سنین ۶۵ سالگی و بیشتر) و نزدیک به ۲۴ درصد در سنین تا ۱۴ سالگی قرار دارند که نشان می‌دهد اقتصاد ایران بر مبنای معیارهای سازمان ملل در وضعیت پنجره فرصت جمعیتی قرار دارد. بررسی روند شاخص‌های بازار کار طی سال‌های ۹۰ تا ۹۵ براساس نتایج طرح آمارگیری نیروی کار حاکی از آن است که جمعیت فعال کشور از ۲۲.۴ میلیون نفر در سال ۱۳۹۰ به ۲۵.۸ میلیون نفر در سال ۱۳۹۵ رسیده است؛ به عبارتی طی این سال‌ها به طور غیرمعمول سالیانه حدود ۴۸۱ هزار نفر به جمعیت فعال کشور افزوده شده است. نتایج طرح آمارگیری نیروی کار در پاییز سال ۱۳۹۶ نیز بیانگر افزایش جمعیت فعال به ۲۶.۵ میلیون نفر است و تنها طی یکساله منتهی به پاییز ۱۳۹۶، بالغ بر ۹۷۲ هزار نفر به جمعیت فعال کشور افزوده شده است؛ ضمن اینکه نرخ مشارکت نیروی کار در سال‌های مذکور با افت و خیزهایی مواجه بوده و پس از طی دوره‌ای نزولی از سال ۱۳۹۲ صودی شده و به ۴۰.۱ درصد در پاییز سال ۱۳۹۶ افزایش یافته است. کاهش نرخ مشارکت اقتصادی کشور در سنوات گذشته را می‌توان ناشی از دو عامل اساسی از جمله ناامیدی جمعیت بیکار از یافتن کار و ادامه تحصیل بیکاران در سطح تحصیلات دانشگاهی دانست و همین امر نیز در سال‌های اخیر به رشد شتابان نرخ مشارکت اقتصادی دانش‌آموختگان عالی منجر شده است؛ به طوری که این نرخ از ۴۶.۴ درصد در سال ۱۳۹۰ به ۵۵ درصد در سال ۱۳۹۵ رسیده است و با توجه به حجم فارغ‌التحصیلان دانشگاهی انتظار افزایش این روند در سال‌های آینده وجود دارد. جمعیت شاغل کشور نیز در سال ۱۳۹۰ بیش از ۲۰.۵ میلیون نفر بود که این رقم در سال ۱۳۹۵ به ۲۲.۶ میلیون نفر رسید؛ به عبارت دیگر طی این دوره سالانه ۴۱۶ هزار نفر به تعداد شاغلان کشور افزوده شده است. این آمار در مقایسه با دهه گذشته نشان‌دهنده بهبود نسبی در وضعیت اشتغال کشور است. براساس نتایج آخرین طرح آمارگیری نیروی کار در پاییز ۱۳۹۶ جمعیت شاغل کشور به رقم ۲۳.۳ میلیون نفر افزایش یافته یعنی در یکسال گذشته به شکل بی‌سابقه‌ای بیش از ۹۵۷ هزار نفر به جمعیت شاغل کشور اضافه شده است. از این میزان ۴۲۴ هزار نفر به طور خالص در بخش صنعت جذب شده‌اند (بیش از ۴۵ درصد از اشتغال جدید) و سهم بخش‌های خدمات و کشاورزی نیز به ترتیب معادل ۳۹.۲ و ۱۵.۲ درصد بوده است. البته آمارهای موجود بیانگر کیفیت اندک وضعیت ناپایدار اشتغال ایجادشده است چون از مجموع ۶۱۵ هزار شغل خالص ایجادشده در سال ۱۳۹۵ تنها ۲۹ درصد مشمول بیمه شده‌اند و سهم شاغلان ۱۵ ساله و بیشتر با ساعت کار معمول ۴۹ ساعت و بیشتر در پاییز ۱۳۹۶ برابر با ۲۷.۵ درصد بوده است.

## در نشست خبری مدیرعامل ذوب آهن اصفهان مطرح شد:

# چشم انداز روشن ذوب آهن اصفهان باتولید محصولات صنعتی و تامین ریل مورد نیاز کشور



نشست خبری مدیرعامل ذوب آهن اصفهان  
۵ آذر ماه با حضور اصحاب رسانه و همچنین دکتر سبحانی رئیس هیات مدیره این شرکت و تعدادی از دیگر مسئولین ذوب آهن در محل شرکت ملی فولاد ایران برگزار شد.

مهندس یزدی زاده در این نشست خبری در جمع خبرنگاران و اصحاب رسانه با اشاره به جایگاه ملی ذوب آهن اصفهان به عنوان مادر صنعت فولاد کشور گفت: این شرکت که سال گذشته به ۵۰ سالگی رسید، علاوه بر پایه گذاری صنعت فولاد کشور، در شکل‌گیری سایر صنایع مهم کشور نیز نقش افرین بود. وی افزود: هرچند سهام این شرکت واگذار شده و خصوصی محسوب می‌شود اما همواره نگاه ملی خود را حفظ نموده و همچون دوران دفاع مقدس که در تملین نیازهای دفاعی کشور حضوری فعال داشت، امروز نیز نقش خود را با تربیت نیروهای متخصص و مدیران سرآمد و همچنین حفظ اشتغال در معادن و دیگر مسئولیت‌های اجتماعی به خوبی ایفا می‌نماید.

وی گفت: روز پنجشنبه مجمع افزایش سرمایه را داشتیم و سرمایه این شرکت از ۳۲۰۰ میلیارد تومان به ۶۱۵۰ میلیارد تومان افزایش یافت و شرکت از شمولیت ماده ۱۴۱ خارج شد که دستاوردهای بسیار خوبی داشت؛ از جمله اینکه موجب تغییر در ساختار مالی شرکت شده و استفاده از تمامی ظرفیت‌ها و منابع بیرونی را فراهم می‌سازد تا شرکت بتواند در فضای مناسب سرمایه‌گذاری کند.

مهندس یزدی زاده تصریح کرد: ظرفیت اسمی تولید سالانه ذوب آهن اصفهان ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تن چدن است اما این شرکت با امکانات خود قادر به تولید ۴ میلیون تن چدن در سال می‌باشد و همچنین با اجرای پروژه LF قادر به تولید ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تن فولاد است که در نتیجه ۷۰۰ هزار تن چدن مازاد خواهد داشت که صادرات یا فروش آن به فولاد مبارکه امکان پذیر است.

وی افزود: استفاده به دلیل عدم پایداری در تملین مواد اولیه به ویژه سنگ آهن، هم‌اکنون این شرکت ۵۵ درصد ظرفیت خود کار می‌کند و تولید آن

وزارتخانه داده شده است. وی در مورد چارچوب‌های غیر مولد گفت: برخی زمین‌های غیر مولد را از طریق بورس کالا و سایر موارد به فروش می‌رسانیم. ارزش دفتری ۶۲ میلیارد تومان بوده که ۱۵ میلیارد تومان می‌فروشیم. وی با اشاره به ناسمین مواد اولیه گفت: میدکو مجموعه بزرگی است که طی ۶ سال گذشته با زهدی خوبی داشته است و به عنوان یکی از بخش‌های مهم صنعت فولاد کشور محسوب می‌شود و امیدواریم ارتباط خوبی برای تملین مواد اولیه به ویژه کک با این شرکت داشته باشیم. هفته گذشته با زهدی از واحد کک زرنند داشتیم و صحبت‌های خوبی شد تا خرید کک خارجی را با باتری کک زرنند جایگزین کنیم تا شاهد تملین پایدار مواد اولیه باشیم.

مهندس یزدی زاده یکی دیگر از پروژه‌های مهم ذوب آهن را احداث خط انتقال تیر آهن ۱۱۰۰ تنی عنوان نمود و گفت: کلیه خدمات مهندسی و طراحی پایه و تفصیلی این پروژه در حوزه‌های مکانیک، ناسمین، سیویل، برق، اتوماسیون و برنامه‌نویسی توسط کارشناسان ذوب آهن انجام شد که ۳۵۰ هزار یورو صرفه جویی ارزی به دنبال داشت. دکتر سبحانی رئیس هیات مدیره ذوب آهن اصفهان نیز در جمع خبرنگاران و اصحاب رسانه گفت: واقعیت این است که کالای صادراتی از کشور منابع ملی محسوب می‌شود و باید ارز آن به کشور بازگرداند. باید این ورود ارز مدیریت شود و نیازهای کشور از طریق این ارز تملین گردد. وی افزود: فولادسازان انتظار دارند در قبال صادرات و ورود ارز به سلفه نیما، نیاز ارزی آنها را تملین گردد. هر شرکت فولادی ۲۰۰ تا ۱۲۰ دلار برای هر تن تولید نیاز ارزی دارد و در نتیجه صادرات آن باید جایگزینی نیاز ارزی آنها باشد.

رئیس هیات مدیره ذوب آهن اصفهان تصریح کرد: مهم این است که ارز عرضه شده از سوی فولادسازان صادر کننده، در سلفه نیما برای تملین نیاز خود فولادسازان و اولویت نخست به خودشان تخصیص یابد. در بخش دوم این نشست، مهندس یزدی زاده مدیرعامل ذوب آهن اصفهان پاسخگویی سوالات خبرنگاران بود.

مصرف کک را کاهش می‌دهد و ۱۵۰ میلیارد تومان نتیجه اقتصادی آن خواهد بود. وی افزود: ذوب آهن اصفهان در گذشته یک برج خاموش‌کننده برای کک سازی داشته اما اخیراً باره‌اندازی برج خاموش‌کننده دیگر به دست نالاسترگول این شرکت، مشکلی بابت ازیرهل واحد کک سازی نخواهد داشت.

مدیرعامل ذوب آهن در خصوص تملین آب این شرکت در شرایط بحران خشکسالی کنونی گفت: پروژه پساب تا یک ماه آینده تعیین تکلیف می‌شود و ۸۰۰ متر مکعب در ساعت انواع پساب‌های زین شهر و خود ذوب آهن را تصفیه کرده و در خط تولید استفاده می‌کنیم.

وی در مورد تهاوت بدهی‌های این شرکت (بند ولو شماره ۵) گفت: مجموعه بدهی‌های بانکی ذوب آهن که ۲۸۰۰ میلیارد تومان است، توافق لازم با بانک‌های ملی ۴۵۳ میلیارد تومان، صادرات ۲۰۷ میلیارد تومان، ملت ۵۸۹ میلیارد تومان و کشاورزی ۱۶۱ میلیارد تومان در مجموعه ۱۵۱۰ میلیارد تومان صورت گرفته که بدهی‌ها تهاوت می‌شود و توافق با بانک پاسارگاد به میزان ۹۰۵ میلیارد تومان در حال انجام است. فرم بانکی ۴ بانک اول بر شده و به

به تولید انواع ریل است و ریل مورد نیاز جهت مترو کشور نیز تملین می‌شود که اولین محموله آن به زودی جهت مترو اصفهان تحویل داده می‌شود. مهندس یزدی زاده تولید تیر آهن H۲۰۰ را یکی از مهمترین دستاوردهای اخیر این شرکت عنوان نمود و گفت: در تلاش هستیم تا سه سال آینده کل بازار یک میلیون تنی این محصول در داخل کشور را بدست آوریم. بدین ترتیب دیگر استفاده از نیورک که محصولی غیر استاندارد برای ساختمان است، تیار نخواهد بود.

وی افزود: جهت ریخته‌گری شمش مورد نیاز تیر آهن H۲۰۰، شمش بلام تلک تولید شد که به همت نالاسترگول ذوب آهن صورت گرفت در حالیکه پیشینه‌های شرکت‌های خارجی برای احداث ریخته‌گری مذکور ۳۰ و نیم میلیون یورو بود که این رقم صرفه جویی شد.

مهندس یزدی زاده پروژه PCI (توزیع یوکر زغال در کوره بلند به جای کک) را یکی از پروژه‌های مهم این شرکت جهت کاهش قیمت تمام‌شده عنوان نمود و گفت: این پروژه که ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و تا اواخر بهمن ماه راه‌اندازی شود،

نماییم. صادرات به عراق و افغانستان هم برای شرکت سود ده است و ما هیچ زمان به زین نمی‌فروشیم. مهندس یزدی زاده گفت: صادرات ذوب آهن اصفهان به کشورهای آسیای دور نیز رسیده است و محصول این شرکت به خوبی در بازارهای جهانی جای خود را پیدا کرده است.

وی با اشاره به اینکه ذوب آهن اصفهان به عنوان تولیدکننده مقاطع ساختمانی بی‌ریزی شده است، افزود: این شرکت در حال تبدیل شدن به تولیدکننده مقاطع صنعتی همچون ریل و تیر آهن H است.

وی در مورد تولید ریل گفت: در تولید ریل دو موضوع مهم مطرح است. یکی مربوط به نورد ریل است که در کارگاه نورد ۶۵۰ ذوب آهن انجام می‌شود. موضوع دوم مربوط به شمش ریل است که در گذشته خریداری می‌شد اما خودساخته‌ها باراندازی پروژه VD موفق به تولید شمش ریل شدیم. علاوه بر آن با اجرای این پروژه، امکان تولید تمام مقاطع صنعتی فراهم شد و هم‌اکنون ۵۰ درصد کل تولیدات این شرکت را مقاطع صنعتی تشکیل می‌دهد.

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان گفت: این شرکت قادر

حدود ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال است. مدیرعامل ذوب آهن اصفهان، دلیل این معضل را واگذاری معادن بدون در نظر گرفتن تعهدات آنها در جهت تملین مواد اولیه صنایع فولادی کشور ذکر نمود و افزود: این امر موجب شده، معادن کشور به راه‌اندازی صنایع فولادی جدید مبارزت و به صورت عمودی رشد کنند و صنایع فولادی بزرگ کشور مانند ذوب آهن را با چالش مواد اولیه مواجه سازند. وی با اشاره به قول مساعد وزارت خانه‌های صمت و تعاون، کار و رفاه اجتماعی مبنی بر تملین پایدار مواد اولیه ذوب آهن اصفهان گفت: با تملین مواد اولیه، ۹۰ درصد مشکلات این شرکت برای رسیدن به ظرفیت کامل تولید حل می‌شود که در حفظ اشتغال ۱۴ هزار پرسنل این شرکت، ۱۷ هزار معدن‌کار معادن زغال سنگ و یک میلیون نفر به طور غیر مستقیم موثر است.

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان، در خصوص صادرات این شرکت گفت: ما به دنبال حفظ سهم خود در بازارهای جهانی هستیم، ما نقش خود را در این بازارها حفظ کنیم. توافق شده که به عراق و افغانستان راهی صادرات داشته باشیم. البته ارزی هم می‌توانیم صادر



یادداشت



آیا می‌توان به ایجاد سازوکار مالی ویژه اروپا امید بست؟

یلدارا اهدار  
عضو هیات نمایندگان اتاق ایران

پس از خروج آمریکا از برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) در اردیبهشت‌ماه سال جاری، کشورهای باقیمانده شامل فرانسه، روسیه، چین، انگلستان و آلمان تلاش کردند که برجام را حفظ کنند و ایران نیز اعلام کرد چنانچه کشورهای متعددی بتوانند راهی برای حفظ برجام پیدا کنند بر این پیمان باقی می‌ماند. تفاوت عمده‌ای که این دور از تحریم‌ها با ادوار گذشته دارد، دقیقا در همین مسئله است که این بار طرف‌های اروپایی هم‌سو با آمریکا نیستند و علاوه بر آنکه خود تصمیم به ماندن در برجام را دارند، با رایزنی سعی در منصرف کردن طرف آمریکایی داشتند که متأسفانه نتایج‌ای در بر نداشت.

کشورهای اروپایی تلاش کردند شرکت‌های خود را قانع کنند که فعالیت‌های خود را در ایران ادامه دهند، اما شدت تحریم‌های آمریکا به حدی است که هیچ شرکتی حاضر نمی‌شود در ایران بماند و سود اندک از ایران را به دلیل زبان فراوان از آمریکا رها کردند. با اعمال تحریم‌های آمریکا علیه ایران نه تنها صادرات نفت دچار مشکل شده، بلکه سختی نقل و انتقالات پول به دلیل تحریم‌های مالی و بانکی ایران، مبادلات مالی صادرکنندگان محصولات غیرنفتی و غیردولتی را نیز مختل کرده است.

اروپایی‌ها تاکنون پیشنهادهای مختلفی برای تسهیل شرایط تحریم ارائه داده‌اند؛ از جمله معاف شدن برخی کشورها از تحریم و مجازات آمریکا در صورت مراد به ایران، ایجاد استثنا برای برخی شرکت‌ها به منظور داد و ستد با ایران و ایجاد حساب‌های ویژه برای ایران در بانک‌ها اروپایی و ... اما به هیچ کدام از آنها جامه عمل پوشانده نشده است؛ چراکه ترس از تهدیدهای آمریکا و عدم موافقت این کشور از پیشنهادهای مذکور راه‌حل‌های ارائه شده را به بن‌بست کشاند. در چنین شرایطی طرف‌های اروپایی (انگلستان، فرانسه و آلمان) به دنبال ایجاد ساز و کار ویژه مالی - Special (SPV - Purpose Vehicle) هستند که به عنوان جانشین سوئیفت و با حذف دلار از مبادلات، به ادامه مراد به ایران پرداخته و شرکت‌های اروپایی بتوانند بدون استفاده از کانال‌های مرسوم مالی بین‌المللی هم با ایران داد و ستد کرده و هم مشمول تحریم‌ها و مجازات‌های سنگین آمریکا قرار نگیرند؛ لکن تاکنون هیچ اقدام موثری اتفاق نیفتاده و هیچ کشوری میزبانی SPV را به عهده نگرفته است.

اروپایی‌ها برای ایجاد ساز و کار مالی ویژه توافق ندارند؛ برخی کشورها که کوچک‌تر و کم‌قدرت‌تر از سه کشور فرانسه و آلمان و انگلستان هستند و به دلیل تحریم‌ها آمریکا از ارتباط با ایران بیشتر متضرر می‌شوند، چندان از ادامه فعالیت تجاری با ایران به هر طریقی خشنود نیستند و از ایجاد SPV نیز چندان حمایت نمی‌کنند. برخی از کشورها مانند اتریش، بلژیک و لوکزامبورگ به دلیل تهدیدهای آمریکا از میزبانی ساز و کار مالی ویژه در کشور خود شانه خالی کرده و مخالفت خود را از این میزبانی اعلام کرده‌اند.

اگرچه مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا اعلام کرده است که اروپایی‌ها نه تنها به دلیل حفظ منافع خود، که به دلیل مسائل امنیتی نیز به دنبال حفظ برجام هستند، اما عملکرد آنها باعث شده این شائبه ایجاد شود که این ساز و کار مالی در آینده‌ای نزدیک قابل دستیابی نیست و حتی برخی بر این عقیده‌اند که اروپایی‌ها در پی اتلاف وقت و ننگ داشتن ایران بر تعهدات برجام هستند.

بیش از سه هفته از دور دوم تحریم‌ها گذشته است و هنوز مشخص نیست که اروپایی‌ها چگونه می‌خواهند به تجارت و خرید نفت از ایران تداوم بخشند. ضمن اینکه روز به روز به شمار خروج شرکت‌های بزرگ اروپایی از ایران افزوده می‌شود و تنها برخی شرکت‌های کوچک که منافع چندانی از ارتباط با آمریکا ندارند، در ایران باقی مانده‌اند. اگرچه هشت کشور مشمول معافیت تحریم آمریکا شده و کماکان از ایران نفت خریداری می‌کنند و ایران هنوز به شرایط بحرانی نرسیده است، اما با توجه به تعلل کشورهای اروپایی در ایجاد ساز و کار ویژه مالی به نظر می‌رسد بیش از این انتظار کشیدن برای ارائه راهکار اروپایی به صلاح کشور و تولیدکنندگان نباشد، لذا مسئولین بایستی با توسعه تعامل با کشورهای همسایه و دو قدرت شرقی چین و روسیه تا حدودی تحریم‌ها را خنثی کنند.

چین و روسیه به عنوان دو قدرت اقتصادی، قبل از خروج آمریکا از برجام نیز روابط سیاسی و اقتصادی حسنه با ایران داشته‌اند. از طرفی روابط اقتصادی آمریکا و چین رو به سردی نهاده و این امر می‌تواند در تحکیم روابط ایران با چین به عنوان یک شریک تجاری قدرتمند تاثیر بسزایی داشته باشد. به علاوه کشورهای همسایه ایران می‌توانند جایگزین‌های بسیار خوبی برای طرف‌های اروپایی باشند و ایران می‌تواند با توسعه روابط سیاسی و اقتصادی با همسایگان خود اثر تحریم‌ها را حداقل کند. این کشورها قابلیت‌های بسیار بالایی در زمینه توسعه تعامل تجاری با ایران دارند.

منبع: ایسنا

سازمان آگهی‌ها  
۸۸۹۳۶۶۵۱

فرصت امروز؛ حدود سه هفته از دور دوم تحریم‌های آمریکا و بیشتر از چهار هفته از زمانی که برای راه‌اندازی سازوکار ویژه ارتباط مالی میان ایران و اروپا تعیین شده بود، می‌گذرد، اما هنوز خبری از اجرای سازوکار ویژه مالی اتحادیه اروپا نیست. هفته گذشته روزنامه «وال استریت ژورنال» به نقل از دیپلمات‌های اروپایی گزارش داد که دو قدرت اروپایی آلمان و فرانسه برای میزبانی طرح سازوکار مالی با ایران دست به کار شده‌اند و در حالی که خبرها همچنان از تحرکات تازه اروپایی‌ها برای نجات ایده سازوکار ویژه مالی به گوش می‌رسد، اندیشکده «شبکه رهبری اروپا» هم در چارچوب طرحی جدید، پیشنهاد راه‌اندازی یک سازوکار ویژه بشردوستانه (H-SPV) را مطرح کرده است.

هفته گذشته علی‌اکبر صالحی، رئیس سازمان انرژی اتمی در سمینار همکاری هسته‌ای ایران و اتحادیه اروپا در بروکسل، به‌طور تلویحی گفت که ایران منتظر به‌رهمند شدن از نتایج برجام است و امیدوار است هرچه زودتر دستاوردی ملموس فراهم شود تا برجام به قوت خود باقی بماند، وگرنه گزینه خروج از برجام روی میز قرار دارد. این سخنان پیش از این از زبان محمدجواد ظریف نیز مطرح شده و وزیر امور خارجه ایران تأکید کرده بود که ایران منتظر به‌رهمند شدن از نتایج اقتصادی برجام است.

روزنامه «وال استریت ژورنال» نیز در گزارشی اعلام کرد که دو قدرت اروپایی یعنی آلمان و فرانسه سرانجام برای نجات برجام از زیر فشارهای آمریکا دست به کار شده‌اند. در هفته‌های گذشته دولت آمریکا با اعمال «فشار حداکثری» روی کشورهای اروپایی مانع آغاز به‌کار سازوکار ویژه مالی (SPV) شده است. ایجاد این سازوکار به‌عنوان کانال ارتباط مالی میان اروپا و ایران برای مقابله با تحریم‌های آمریکا اواخر شهریورماه از سوی فدریکا موگرتینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا طی سخنانی در سازمان ملل اعلام شد. موگرتینی آن زمان اطمینان داد که این کانال مالی سه روز قبل از اعمال دور دوم تحریم‌های آمریکا یعنی روز دهم آبان‌ماه آغاز به‌کار خواهد کرد تا خللی در روند تجارت میان ایران و اروپا ایجاد نشود.

«وال استریت ژورنال» به نقل از چند دیپلمات ارشد اروپایی نوشته که قرار است یکی از دو کشور آلمان و فرانسه میزبانی نهاد اداره‌کننده سازوکار ویژه مالی اتحادیه اروپا را برعهده بگیرد و دیگری نیز ریاست آن را عهده‌دار شود؛ به این صورت که اگر مثلاً فرانسه میزبان باشد، یک مقام آلمانی رئیس نهاد مذکور خواهد بود و بالعکس. از طرفی هر دو کشور در تأمین هزینه‌های این نهاد مالی مشارکت خواهند داشت. پیش از این اتحادیه اروپا به دو کشور اتریش و لوکزامبورگ پیشنهاد داده بود که میزبان نهاد اداره‌کننده سازوکار ویژه مالی باشند اما تهدیدهای مکرر کاخ سفید، موجب شد که مقام‌های دولتی در این دو کشور پیشنهاد اتحادیه اروپا را رد کنند.

به گزارش اتاق ایران، این وضعیت طرح اتحادیه اروپا برای مقابله با تحریم‌های آمریکا و ادامه تعامل مالی و تجاری با ایران را در معرض سقوط کامل قرار داده بود و اکنون با ورود فرانسه و آلمان برای نجات این طرح، گفته می‌شود انگلیس هم در حال بررسی شرایط برای پیوستن به آنهاست. به گفته دیپلمات‌های ارشد اروپایی، شرکتی که قرار است نقش نهاد اداره‌کننده سازوکار ویژه مالی را ایفا کند، مستقیماً تحت اختیار و هدایت دولت‌های مشارکت‌کننده در طرح خواهد بود که این مسئله می‌تواند آمریکا را از اعمال تحریم‌های مستقیم علیه آن منصرف کند.

پیشنهاد ایجاد سازوکار ویژه بشردوستانه

درحالی‌که خبر از تحرکات تازه اروپایی‌ها برای نجات ایده سازوکار ویژه مالی به گوش می‌رسد، اندیشکده «شبکه رهبری اروپا» نیز در چارچوب طرحی جدید، پیشنهاد راه‌اندازی یک سازوکار ویژه بشردوستانه (H-SPV) را مطرح کرده است. در این طرح اسفندیار باتمانلیچ و اکسل هلمن، نویسندگان آن، با توجه به کارشناسی‌های آمریکا در مقابل سازوکار ویژه مالی پیشنهاد داده‌اند کانال دیگری برای مبادله کالاهای بشردوستانه میان اروپا و ایران ایجاد شود که مشکلات سازوکار ویژه را نداشته باشد.

در این طرح آمده است که اختلاف نظر میان آمریکا و اتحادیه اروپا بر سر برجام، به یک تنش کم‌سابقه دیپلماتیک میان دو طرف منجر شده است. در این میان، دو طرف اما بر یک چیز، حداقل در کلام، اشتراک نظر دارند و آن ضرورت مبادله دارو و کالاهای بشردوستانه با ایران است. نویسندگان این طرح به اتحادیه اروپا پیشنهاد داده‌اند از معافیت‌های

توسط اندیشکده «شبکه رهبری اروپا» مطرح شد

# پیشنهاد جدید اروپایی‌ها برای سازوکار ویژه



بشردوستانه اعلامی از سوی آمریکا برای ایجاد یک کانال مالی ویژه و برای ارتباط با ایران در تجارت موادغذایی، محصولات کشاورزی، دارو و همچنین تجهیزات پزشکی بهره بگیرد، چراکه کارشناسی آمریکا در مسیر فعالیت سازوکار ویژه مالی (SPV) و تحریم‌های ثانویه این کشور، عملاً مانع مبادله کالاهای بشردوستانه با ایران شده است و ایجاد یک سازوکار جدید، لاقلاً امکان مبادله این کالاهای را با چالش کمتر روبه‌رو خواهد کرد.

در این طرح آمده که اثرات فراسرزمینی تحریم‌های آمریکا باعث شده تا با وجود معافیت کالاهای بشردوستانه از تحریم‌ها، بانک‌های اروپایی تمایلی به فراهم کردن امکان این مبادلات نداشته باشند. در چارچوب طرح پیشنهادی، مبادله کالاهای بشردوستانه به‌طور شفاف باید از مبادله دیگر کالاها جدا شود. بر این اساس، نهاد مسئول اجرای سازوکار ویژه بشردوستانه، وظیفه پرداخت پول از حساب ایران به صادرکننده کالا را به‌عهده خواهد گرفت.

این نهاد که مالکیت آن در اختیار دولت‌های اروپایی خواهد بود به‌طور دقیق می‌تواند روند انتقال کالا و پول را زیرنظر داشته باشد و هیچ‌گونه شائبه‌ای مانع ادامه این ارتباط مالی نخواهد شد. در این

عمل بیوشاند. در چنین شرایطی اتحادیه اروپا می‌تواند حتی از سازوکار محدود SPV عبور کرده و H-SPV را به یک درگاه بانکی برای حفظ ارتباط میان ایران و سیستم مالی اروپا تبدیل کند. در سازوکار جدید همچنین می‌تواند به روی کشورهای دیگر از جمله چین و هند نیز باز باشد و در مرحله بعد اروپا می‌تواند دایره فعالیت نهاد ایجادشده را برای تعامل با دیگر کشورهای تحریم‌شده از جمله کوبا گسترش دهد؛ موضوعی که طی روزهای اخیر از سوی مقام‌های دولتی در کوبا مورد استقبال قرار گرفته است.

## آگهی مناقصه عمومی

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی در نظر دارد مناقصه عمومی به شرح جدول ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: [www.setairan.ir](http://www.setairan.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصات در سایت: روز شنبه مورخ ۹۷/۹/۱۰

آخرین مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصات از سایت: ساعت ۱۹ روز پنجشنبه مورخ ۹۷/۹/۱۵

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۹/۲۶

زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۱۴ (دو بعد از ظهر) روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۹/۲۸ خواهد بود.

توضیح ۱: کالای موضوع مناقصه باید دارای استاندارد وزارت نیرو باشد.

توضیح ۲: پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده شرکت در مناقصه، تضمین‌های معتبر (براساس شرایط مناقصه) تهیه و تسلیم نماید و به پیشنهادهای فاقد امضا، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضا مدت مقرر در فراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

توضیح ۳: سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

ردیف	موضوع مناقصه و شماره فراخوان	مبلغ کل تضمین شرکت در مناقصه (به ریال)	نوع اعتبار
۱	خرید ۱۷۹ دستگاه انواع ترانسفورماتور توزیع از نوع روغنی کم تلفات ۲۰۰۹۷۹۰۰۳۰۰۰۰۲۰	۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	عمرانی (سرمایه‌ای)

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گذار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت‌های الف: آدرس: ارومیه، خیابان سربازان گمنام (برق سابق) نرسیده به چهارراه مخابرات، تلفن ۳۳۹۴۹۰۰۲-۰۴۴ داخلی ۳۳۹

اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:  
مرکز تماس: ۲۷۳۱۳۱۳-۲۱

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷-۲۱ و ۸۵۱۹۳۷۶۸-۲۱

دفتر ثبت نام ارومیه: ۰۹۱۴۴۴۳۵۴۴-۰۹۱۴۴۴۳۳۲۱۱۳

اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها در سایت سامانه [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) بخش ثبت نام / پروفیل تامین کننده / مناقصه گر موجود است.

ضمناً اسناد مناقصه در سایت‌های اطلاع رسانی معاملات صنعت برق (شرکت توانیر) و سایت شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و سایت ملی مناقصات به ترتیب به آدرسهای: [WWW.Waepd.ir](http://WWW.Waepd.ir), [WWW.tavanir.org.ir](http://WWW.tavanir.org.ir), [lets.Mporg.ir](http://lets.Mporg.ir) قابل مشاهده است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی

شماره آگهی ۳۰۳۶۵۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۹/۱۰  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۹/۱۱





## قیمت گوجه‌فرنگی به ۹ هزار تومان رسید

قیمت هر کیلوگرم گوجه‌فرنگی در بازار تهران تا ۹ هزار تومان افزایش یافت؛ همچنین نرخ این محصول در عمده‌فروشی ۳ هزار و ۵۰۰ تا ۶ هزار تومان به فروش می‌رسد.

به گزارش تسنیم، قیمت عمده‌فروشی انواع میوه و تره‌بار در میدان مرکزی میوه و تره‌بار تهران اعلام شد. براساس اعلام اتحادیه فروشندگان میوه و تره‌بار این نرخ‌ها ملاک قیمت‌گذاری میوه در شهر تهران است و حداکثر با ۲۵ درصد افزایش قیمت به‌فروش می‌رسد.

بر این اساس قیمت هر کیلوگرم انار براساس درجه کیفی ۳ تا ۸ هزار تومان، انگور ۳ هزار و ۵۰۰ تا ۶ هزار تومان، پرتقال شمال هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار و ۵۰۰ تومان، پرتقال جنوب ۴ تا ۹ هزار تومان، گلابی ۷ تا ۱۷ هزار تومان، سیب ۴ تا ۹ هزار تومان، لیموترش سنگی ۴ تا ۷ هزار تومان، لیموترش ریز ۸ تا ۱۵ هزار تومان، لیموشیرین ۳ هزار و ۵۰۰ تا ۵ هزار تومان، کیوی ۴ تا ۸ هزار تومان، نارنگی انشو ۳ هزار تومان تا ۵ هزار و ۵۰۰ تومان، خیار رسمی ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۵ هزار تومان و موز ۹ تا ۱۲ هزار تومان است.

قیمت هر کیلوگرم سیب‌زمینی هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار تومان، پیاز هزار و ۵۰۰ تا ۲ هزار و ۵۰۰ تومان، گوجه‌فرنگی ۳ هزار و ۵۰۰ تومان تا ۶ هزار تومان است.

قیمت هر کیلوگرم گوجه‌فرنگی به‌صورت خرده‌فروشی نیز در تهران ۴ تا ۹ هزار تومان به‌فروش می‌رسد. گفتنی است به‌تازگی صادرات رب گوجه‌فرنگی با دستور مستقیم وزیر صنعت، معدن و تجارت آزاد شده است.

## تجارت ۸.۲ میلیارد دلاری ایران و ترکیه در ۱۰ ماه

مبادلات تجاری ایران و ترکیه در ۱۰ ماه نخست ۲۰۱۸ با افت ۱۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۸.۲۵۲ میلیارد دلار رسید.

به گزارش تسنیم، آمارهای منتشرشده توسط اداره آمار ترکیه نشان می‌دهد مبادلات تجاری ایران و ترکیه در ۱۰ ماه نخست ۲۰۱۸ با افت ۱۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل مواجه شده است.

مبادلات تجاری دو کشور که در ماه‌های ژانویه تا اکتبر ۲۰۱۷ بالغ بر ۹.۱۹۹ میلیارد دلار گزارش شده بود در ۱۰ ماهه نخست امسال به ۸.۲۵۲ میلیارد دلار کاهش یافته است.

ترکیه در ماه‌های ژانویه تا اکتبر سال میلادی گذشته ۲۶.۰۱ میلیارد دلار کالا به ایران صادر کرده بود. این رقم با افت ۲۲ درصدی در ۱۰ ماهه نخست امسال به ۲۰.۲۳ میلیارد دلار رسیده است. واردات ترکیه از ایران در ۱۰ ماهه نخست امسال ۵.۶ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته و به ۶.۲۲۹ میلیارد دلار رسیده است. ترکیه در ۱۰ ماهه نخست سال قبل ۶.۵۹۸ میلیارد دلار کالا از ایران وارد کرده بود.

ایران بیستیمین مقصد صادراتی ترکیه و هفتمین تامین‌کننده کالاهای مورد نیاز این کشور در ۱۰ ماهه نخست سال جاری میلادی شناخته شده است.

براساس این گزارش در دهمین ماه سال جاری میلادی (اکتبر ۲۰۱۸) صادرات ترکیه به ایران افت ۳۱ درصدی داشته و به ۱۹۸ میلیون دلار رسیده است. واردات ترکیه از ایران نیز در همین ماه ۲۶ درصد افت داشته و به ۵۶۴ میلیون دلار بالغ شده است.

نرخ خرید تضمینی گندم باید به ۱۸۵۰ تومان تغییر کند  
آینده تولید گندم در معرض خطر است

یک مقام مسئول گفت با توجه به تورم بالای ۴۰ درصد در بخش کشاورزی، نرخ خرید تضمینی گندم برای سال زراعی جدید باید حداقل به ۱۸۵۰ تومان تغییر کند.

مسعود اسدی، عضو شورای مرکزی خانه کشاورز در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از نرخ خرید تضمینی محصولات کشاورزی برای سال زراعی جدید اظهار کرد: در چند سال اخیر سبک و سیاق خرید تضمینی محصولات کشاورزی از سوی شورای اقتصاد اقدامی خلاف قانون خرید تضمینی بوده است.

وی با اشاره به اینکه در شرایط فعلی تحریم، امنیت غذایی و ملی بر همه چیز ارجحیت دارد، افزود: در این اساس از دولتمردان انتظار می‌رود که هرچه سریع‌تر نرخ خرید تضمینی گندم را اصلاح کنند، چراکه اگر این امر رخ ندهد، بی‌شک کشاورزان اقدام به کشت گندم نخواهند کرد و کشاورزانی که کشت را انجام دادند، از تحویل محصول به دولت امتناع خواهند کرد.

اسدی ادامه داد: با وجود تورم بالای ۳۰ تا ۴۰ درصد در بخش کشاورزی، افزایش ۱۷۰ تومانی نرخ خرید گندم زمینه را برای قاچاق گسترده فراهم می‌کند، چراکه هم‌اکنون هر کیلو گندم با نرخ ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار تومان در مرزها از کشاورزان خریداری می‌شود.

عضو شورای مرکزی خانه کشاورز ادامه داد: با توجه به آنکه نرخ خرید تضمینی گندم برای سال زراعی ۹۸-۹۷ کارشناسی نیست، پیش‌بینی می‌شود که این ماده ارزشمند به عنوان خوراک دام مورد استفاده قرار گیرد.

به گفته وی، اگر دولت هرچه سریع‌تر اقدام به اصلاح نرخ خرید تضمینی گندم نکند، برای تأمین نیاز داخل چاره‌ای جز واردات نیست که با این وجود به نظر می‌رسد فشار لابی‌گران در اتخاذ این سیاست بی‌تاثیر نبوده است.

اسدی در پایان بی‌توجهی به قانون خرید تضمینی را خلاف منافع ملی دانست و گفت: با توجه به آنکه دولت تورم در سال جاری را ۳۷ درصد اعلام کرده است و از دیدگاه شکل‌ها تورم در بخش کشاورزی ۴۰ درصد است، از این رو نرخ خرید تضمینی گندم حداقل باید به ۱۸۵۰ تومان تغییر کند.



عمل نمی‌کند، افزود: طی جلسه‌ای که برگزار کردیم قرار بر این شد تا موبایل‌هایی که در گمرک است با تشکیل کارگروهی از قوه قضاییه رفع توقیف شود.

معاون بازرگانی وزارت صمت با اشاره به اینکه بخش عمده‌ای از موبایل در بازار از طریق مسافری وارد کشور شده است، گفت: واردات موبایل باید بدون انتقال ارز باشد، در شرایط کنونی که بازار از وجود موبایل تهی است یکی از راهکارها گوشی همراه مسافر است.

وی با بیان اینکه بحث ارز آزاد مفسده ندارد و واردکنندگان با ارز آزاد می‌توانند گوشی تلفن همراه وارد کشور کنند، اضافه کرد: باید سقف واردات گوشی تلفن همراه مسافری باز گذاشته شود، زیرا با این روش تا حدودی مشکلات برطرف می‌شود، در بخش مسافری عوارض پرداخت می‌شود، باید دید چند درصد جامعه از خدمات پس از فروش راضی هستند. قیادی با اشاره به اینکه هر وقت در کالایی بین نرخ دولتی و آزاد اختلاف قیمت وجود داشت فساد به وجود می‌آید، گفت: خیلی از کالاها با ارز غیردولتی وارد کشور می‌شود و قیمت‌های کنونی موبایل در بازار با ارز بالای ۲۰ هزار تومان است اما با تصمیماتی که تا پایان هفته آینده اتخاذ خواهد شد ان‌شاءالله هرچه سریع‌تر به بازار باثبات خواهیم رسید.

این برنامه گفت: یکی از کارهای بسیار خوبی که در کشور صورت گرفت اجرای طرح رجیستری موبایل بود، به طوری که قبل از آن ۹۵ درصد گوشی‌ها به صورت قاچاق وارد کشور می‌شد و طبیعتاً با اتفاقی که در ابتدای امسال افتاد تا حدودی در موضوع واردات موبایل با مشکل روبه رو شدیم. وی گفت: ما با تشدید و تکرار تحریم‌های آمریکا و نوسان نرخ ارز مواجه بودیم و حقیقتاً عده‌ای از شرکت‌ها که گوشی وارد کرده بودند یا محصول خود را عرضه نکردند و یا آن‌ها را به قیمت بالا فروختند که توسط دستگاه قضا یا آن‌ها برخورد شد. قیادی اضافه کرد: بخشی از گوشی‌های وارداتی هنوز در گمرک و بخش دیگری از آن نیز توسط دستگاه قضا در حال تعیین تکلیف است.

وی افزود: به جهت شرایط کشور بانک مرکزی به عنوان دستگاه صیانت‌کننده از ارز در تخصیص ارز ورود پیدا نکرد.

معاون بازرگانی وزارت صمت گفت: تمام شرکت‌هایی که برای ثبت سفارش مراجعه کنند اگر دارای شرایط لازم باشند و مدارک لازم را ارائه دهند مجوز خواهند گرفت، اما ترس و واهمه هنوز در مبحث ثبت سفارش همچنان وجود دارد از طرفی برخی شرکت‌ها سفارش خود را ثبت و در صف ارز هستند.

وی با بیان اینکه بانک مرکزی در ارتباط با موبایل چندان با اولویت

عضو انجمن واردکنندگان تلفن همراه با اشاره به اینکه کالای مسافری کالای تجاری نیست، افزود بین ۳۰ تا ۴۰ درصد حباب در قیمت گوشی تلفن همراه وجود دارد.

به گزارش تسنیم، معاون وزیر ارتباطات گفت: کاهش قیمت گوشی تلفن همراه در بازار منوط به تصمیماتی است که همه دستگاه‌ها باید آن را اجرایی کنند.

حسین فلاح در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه دو سیما با اشاره به اینکه گوشی تلفن همراهی که از طریق مسافری وارد می‌شود قاچاق نیست، افزود: گوشی‌هایی که وارد کشور می‌شوند باید خدمات پس از فروش داشته باشند اما گوشی‌های مسافری این خاصیت را ندارند و حقوق مصرف‌کننده ضایع می‌شود بنابراین باید بحث تأمین ارز حل شود.

وی با بیان اینکه موافق واردات گوشی به شیوه مسافری نیستیم، اما در ۳-۴ ماه گذشته این مسئله کمک‌ساز بوده است، گفت: کاهش قیمت گوشی تلفن همراه در بازار منوط به تصمیماتی است که همه دستگاه‌ها باید آن را اجرایی کنند لذا همه باید با هم تعامل داشته باشند.

عباس قیادی، معاون بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز در

چرا تخم‌مرغ گران شد؟

## پای مرگ ۲۰ میلیون مرغ در میان است

قاعدا تولید تخم مرغ باید به ۶۰۰ هزار تن کاهش پیدا می‌کرد که با جوجه‌ریزی زیاد و تخم‌گذاری گله‌ها، در حال حاضر تنها ۶۰ هزار تن کمبود تخم مرغ داریم.

رضایی گفت: برای جبران این کسری و جلوگیری از افزایش بی‌رویه قیمت، اقدام به واردات تخم مرغ و توزیع آن با قیمت ۱۶۵۰۰ تومان برای هر کیلو در میادین میوه و تره بار کردیم. او گفت: مهار قیمت در شهرهای بزرگ با توزیع مناسب، باعث کنترل قیمت خواهد شد که اتحادیه تولید طیور و تخم مرغ متعهد شده است به اندازه نیاز میادین تره بار و فروشگاه‌های بزرگ تخم مرغ عرضه کند. معاون تولیدات دامی جهاد کشاورزی افزود: تاکنون ۵ هزار تن تخم مرغ وارد شده و در ۲۲ میدان تره‌بار تهران و میادین شهرهای بزرگ توزیع شده است که تا رسیدن به قیمت منطقی ۱۵ تا ۱۶ هزار تومان برای هر کیلو این کار ادامه خواهد داشت.

## تصویب ۷۰ هزار میلیارد تسهیلات اشتغال روستایی

مشکل مهم به صورت جدی از سوی وزارت تعاون پیگیری می‌شود و در این راستا در حال حاضر بانک توسعه تعاون تسهیلات تا سقف ۲ میلیارد ریال را با دریافت سفته پرداخت می‌کند.

منصوری گفت: تسهیلات سبب ایجاد اشتغال نمی‌شود بلکه در این خصوص بازار محصولات اهمیت دارد و در راستای فروش تولیدات روستایی باید مسئولان اقدامات لازم را انجام دهند.

وی در پایان با اشاره به اینکه ۴۴۰۰ روستا از ۴۹ هزار روستای کشور به عنوان روستای کانونی انتخاب شده‌اند، گفت: در دستور کار است که سال آینده یک هزار روستا از این ۴۴۰۰ روستا معرفی شود.

شده است. وی ادامه داد: ساز و کاری مشخص شده تا تسهیلات متقاضیانی که تاکنون دریافت نشده افزایش پیدا کند.

او با اشاره به این که تسهیلات اشتغال روستایی در بخش‌های خدمات، آی تی، گردشگری، معادن کوچک، کشاورزی و دامپروری است، گفت: الگوی توسعه مشاغل خانگی در کشور که از سوی وزارتخانه مشخص شده در ۹ استان اجرا شده و به زودی با اعلام نتایج به استان‌های دیگر نیز ابلاغ می‌شود. معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اضافه کرد: ضمانتنامه بانکی از مهمترین مشکلات متقاضیان تسهیلات اشتغال روستایی است که این مسئله به عنوان یک

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت پیش‌بینی طرح‌های اشتغال روستایی در کشور در مجموع حدود ۱۳۰ هزار طرح و میزان تسهیلات درخواستی متقاضیان بیش از ۱۷۰ هزار میلیارد ریال است که تا به امروز از این میزان درخواست ۷۰ هزار میلیارد ریال در بانک‌های عامل مصوب شده است.

به گزارش ایسنا، عیسی منصوری در کارگروه تخصصی اشتغال استان مرکزی اظهار کرد: وزارت کار در خصوص تسهیلات روستایی ۶۰ هزار میلیارد ریال را متعهد شده که تاکنون ۷۰۰۰ میلیارد ریال از تعهد این وزارتخانه در مورد تسهیلات، مصوب و بخش قابل توجهی نیز پرداخت

## خودروسازان عامل شکاف قیمتی خودرو بین بازار و کارخانه هستند

رئیس اتحادیه فروشندگان خودروی تهران گفت عملکرد نامطلوب خودروسازان موجب شکاف قیمتی خودرو بین بازار و کارخانه شد.

سعید مؤتمنی در گفت‌وگو با خبرنگاری آن‌ا، با اشاره به اینکه کمبود عرضه خودرو از سوی خودروسازان موجب شده است تا شکاف قیمتی خودرو بین بازار و کارخانه بیشتر شود، گفت: متأسفانه در شرایط کنونی بیش از شش ماه است که خودروسازان به‌صورت قطره‌چکانی تولیدات خود را روانه بازار می‌کنند و وقوع این اتفاق در افزایش میزان شکاف قیمتی خودرو بین کارخانه و بازار نقش مؤثری داشته است.

رئیس اتحادیه فروشندگان خودروی تهران با بیان اینکه شکاف قیمتی خودروهای زیر ۳۰ میلیون تومان که از سوی کارخانه عرضه می‌شود با بازار بین ۱۳ تا ۱۵ میلیون است، افزود: شکاف قیمتی برای نرخ خودروهای کارخانه‌ای که بین ۳۰ تا ۴۵ میلیون هستند حدود ۲۰ تا ۲۵ میلیون تومان است. مؤتمنی اضافه کرد: برای خودروهایی که نرخ کارخانه‌ای آن‌ها بین ۴۵ تا ۵۵ میلیون تومان است شکاف قیمتی تا نرخ بازار حدود ۴۲ تا ۶۶ میلیون تومان است.

وی افزود: با تداوم روند افزایش شکاف قیمتی بین محصولات کارخانه‌ای و بازار در آینده‌ای نه‌چندان دور شاهد سبقت‌گرفتن شدید نرخ خودرو در بازار از محصولات کارخانه‌ای خواهیم بود. مؤتمنی گفت: در شرایط کنونی خودروسازان باید اقدام به عرضه مستقیم و فراوان خودرو به بازار کنند تا شاهد کاهش یافتن نرخ انواع خودرو در بازار باشیم.

نرخ پارکومترها مربوط به سال ۹۵ است

### پیشنهاد افزایش ۱۲.۵ درصدی

دبیر کمیسیون عمران و حمل‌ونقل شورای شهر تهران گفت نرخ جدید پارکومترها هنوز در شورای شهر تهران تصویب نشده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، محمدعلی کرونی با اشاره به اینکه نرخ اعلام‌شده درخصوص پارکومترها مربوط به لایحه سال ۹۵ است، افزود: هنوز نرخ‌های جدید پارکومتر در شورای شهر به تصویب نرسیده است.

وی ادامه داد: لایحه سال گذشته به دلیل ایرادات اساسی که داشت توسط شورا به شهرداری برگشت خورد و قرار بود بعد از اصلاحاتی به شورا برگشت داده شود.

دبیر کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران اضافه کرد: هفته گذشته جلسه‌ای در این رابطه برگزار شد و کمیسیون پیشنهاد کرد ۱۲.۵ درصد نرخ‌های سال ۹۵ افزایش پیدا کند که این پیشنهاد باید در صحن شورا به تصویب برسد. براساس این گزارش، این هفته معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران از جزئیات نرخ پارکومترها خبر داده و اعلام کرده بود نیم ساعت اول خودروها می‌توانند به طور رایگان از پارک حاشیه‌ای استفاده کنند.

### عدم دخالت مجلس در اعلام قیمت جدید خودروهای داخلی

در اعلام قیمت جدید خودروها، موافقت و مخالفت کمیسیون صنایع و معادن مطرح نبوده و قرار نیست کمیسیون صنایع در این زمینه ورود کند.

به گزارش پرشین خودرو، حال و روز بازار خودرو و نابسامانی قیمت‌ها در وضعیتی قرار گرفته که هر روز اخبار و مباحث جدیدی درخصوص قیمت خودرو و جلسات خودروسازان و قطعه‌سازان با دولت و مجلس مطرح می‌شود در جدیدترین این خبرها اظهارات سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس بود که خبر از بررسی طرح ساماندهی بازار خودرو در صحن علنی در آخرین روز هفته جاری می‌داد در حالی که مجلس در این روز تعطیل است البته این مسأله از سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس نیز مورد پیگیری خبرنگار ما قرار گرفت و وی نیز هرگونه طرح و بررسی این طرح در صحن علنی را در روز گذشته رد کرد.

پیگیری درخصوص نتیجه بررسی طرح ساماندهی بازار خودرو در صحن مجلس در حالی همچنان ادامه دارد که اوایل آبان‌ماه سخنگوی کمیسیون صنایع در گفت و گو با خبرنگار ما خبر از اتمام برخی اصلاحات در این طرح در کمیسیون صنایع و تصویب و ارجاع آن به هیات رئیسه مجلس شورای اسلامی برای بررسی در صحن داده بود و پیش‌بینی کرده بود که ظرف دو هفته پایانی آبان‌ماه این طرح در دستور بررسی در صحن علنی مجلس قرار خواهد گرفت، اما اخبار این روزها نشان از آن است که با وجود مسائل و شرایط حاد کنونی صنعت خودرو همچنان این طرح در دستور بررسی مجلسیان قرار نگرفته است و معلوم نیست چه زمانی قرار است این طرح به نتیجه برسد.

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در ادامه گفت وگو با خبرنگار پرشین خودرو با اشاره به موضوع قیمت جدید خودروها و پیشنهادات مطرح در این زمینه عنوان کرد: به جز پیشنهاد ۷۰درصدی که توسط کمیسیون صنایع رد شد تاکنون پیشنهاد جدیدی به کمیسیون ارجاع نشده است.

ولی ملکی تاکید می‌کند: هرچند درخصوص افزایش قیمت خودرو و اعلام قیمت‌های جدید موافقت و مخالفت کمیسیون صنایع و معادن مطرح نیست و قرار نیست کمیسیون صنایع در این زمینه ورود کند.

# شرایط کنونی بازار خودرو فقط به سود دلالتان است



پی نوشتی از ریاست جمهوری برای وزارت صنعت، معدن و تجارت در این خصوص فرستاده شده تا موارد، مورد پیگیری قرار بگیرند. به گزارش کسب و کار نیوز، فعالان صنعت قطعه‌سازی هفته گذشته در نامه‌ای به رئیس جمهوری، اصلاح قیمت قطعات، تامین نقدینگی مورد نیاز، تامین مواد اولیه داخلی و خارجی و واردات اعتباری (یوزانس) را به عنوان مهمترین خواسته‌های خود در مرحله حساس کنونی مطرح کرده و هشدار دادند اگر تا یک هفته آینده مشکلات یادشده حل نشود، موج دوم بیکاری در صنعت قطعه‌سازی در راه خواهد بود.

تحریم‌ها، فرصتی برای ارتقای داخلی‌سازی

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور، تحریم‌ها علیه کشورمان را فرصتی برای ارتقای این صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی برشمرد تا در راستای اقتصاد مقاومتی به داخلی‌سازی حداکثری بپردازیم.

وی درخصوص ارتباطات پولی و مالی با خارجی‌ها، خاطر نشان کرد: از دوم دسامبر (۱۰ آذرماه) مشکل نقل و انتقال پول بین بانک چینی طرف قرارداد با اکثر قطعه‌سازان ایرانی رفع می‌شود.

پیشنهاد قیمت‌گذاری خودروها نزدیک به حاشیه بازار نجفی‌منش، همچنین با اشاره به برخی شایعات این روزها درخصوص نرخ‌گذاری خودروها ۵درصد زیر قیمت بازار، خاطر نشان کرد: تجربه مشابهی در دهه ۷۰ در این زمینه داشتیم که اختلاف فاحشی بین قیمت کارخانه و بازار خودروها ایجاد شد. وی ادامه داد: آن زمان با تصمیم هوشمندانه شورای اقتصاد و تعیین قیمت خودرو نزدیک به حاشیه بازار، با نزدیک شدن قیمت‌های کارخانه و بازار به یکدیگر دلالت و واسطه‌ها از بازار خارج شدند و

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور گفت هر روز تاخیر در اعلام قیمت جدید خودروها، ضرر و زیان زیادی برای خودروسازان، قطعه‌سازان و بازار به همراه خواهد داشت و این شرایط فقط به سود واسطه‌ها و دلالتان است.

«محمدرضا نجفی‌منش» در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: در دور نخست تحریم‌های ظالمانه آمریکایی‌ها در ۱۵ مردادماه گذشته، صنعت خودروسازی نشانه قرار گرفت؛ در آن مقطع خودروسازان هوشمندانه تصمیم به واردات قطعات مورد نیاز و همه آن قطعاتی که شاید بعدها تامین آنها با مشکل مواجه می‌شد، گرفتند. وی اظهار داشت: مشکلی که در شرایط حاضر وجود دارد، این است که تولید خودرو با ضرر و زیان همراه است، به طوری که آمار و ارقام بورسی حاکی از زیان ۵هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی ۲ خودروساز بزرگ کشور در نیمه نخست امسال بود.

این مقام صنفی بیان داشت: به این ترتیب با از دست رفتن توان مالی خودروسازان، رقم پرداختی به قطعه‌سازان کاهش یافت و نتوانستیم تعدیل قیمتی برای قطعات تولیدی داشته باشیم.

وی گفت: پیشنهاد این انجمن، تعدیل قیمت قطعات و تسویه پرداختی‌ها به قطعه‌سازان است اما این موضوع به تعیین تکلیف قیمت خودروها بستگی دارد.

نجفی‌منش افزود: ۹۵درصد افرادی که در ماه‌های گذشته خودرو خرید یا یعنی خرید کرده‌اند، برای کسب سود بوده است و مصرف‌کنندگان واقعی با قیمت بالا از بازار خرید کرده‌اند.

پیگیری نامه قطعه‌سازان به رئیس جمهوری  
وی به نامه اخیر قطعه‌سازان به رئیس جمهوری نیز اشاره کرد و افزود:

## بررسی وضعیت صنعت خودرو در بازار سرمایه

نرخ برخی از کالاها ناچیز بود اما به هر حال نسبت به مواد خامی که در تولید کالاها مصرف می‌شود و اینکه این کالاها وارداتی است یا داخلی است، کالاها تولیدی موفق به دریافت مجوز افزایش نرخ از مراجع ذی‌صلاح شده‌اند، اما صنعتی که در این زمینه مغفول واقع شده است، صنعت خودرو است. این صنعت هنوز موفق نشده است که مجوز افزایش نرخ خود را از متولیان امر دریافت کند. این در شرایطی است که فعالان خودرو در بازار آزاد تقریباً حدود بیش از ۵۰درصد افزایش یافته است که این موضوع منجر به ایجاد بازار سیاه در این صنعت خودروی کشور شده است. از سوی دیگر عدم مجوز افزایش نرخ برای صنعت خودرو منجر شده است تا تولید خودرو برای خودروسازان صرفه اقتصادی نداشته باشد و تولیدکنندگان داخلی خودرو تمایلی برای تولید بیشتر از خود نشان ندهند. اینگونه عملکرد عواقب بسیار مختلفی را برای صنعت خودرو و اقتصاد کشور به همراه خواهد داشت که از آن جمله می‌توان به

## بنزین فعلا گران نمی‌شود

سال آینده بستگی دارد.

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس با تأکید بر اینکه نمایندگان مجلس با هرگونه افزایش قیمت بنزین در شرایط فعلی اقتصادی و معیشتی کشور مخالفند، اظهار داشت: دولت هیچ‌گونه مجوزی برای افزایش قیمت بنزین و دیگر حامل‌های انرژی نظیر گازوئیل نیز ندارد و اگر قصدی برای افزایش قیمت بنزین دارد، باید با ارائه لایحه‌ای، از مجلس مجوز بگیرد. قوه‌خانی تصریح کرد: تصمیم دولت برای احیای کارت سوخت ارتباطی به افزایش قیمت بنزین ندارد و فقط راهی برای جلوگیری از قاچاق و یافتن شکاف‌های قاچاق سوخت است، مردم از این بابت نباید

بدون شک یکی از لیدرهای این روزهای بازار سرمایه گروه خودرو است. این گروه که در روند صعودی شاخص در ماه‌های گذشته نتوانست کام سهامداران خود را شیرین کند و همراه با روند صعودی شاخص، پیش برود، در روزهای اخیر به یکی از صنایع لیدر بازار تبدیل شده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، بسیاری از فعالان بازار نگاه ویژه‌ای به این گروه داشته و حجم‌های قابل توجهی در سهام موجود در این گروه به ثبت می‌رسد. یکی از بزرگان این گروه که به عنوان لیدر صنعت خودرو در بازار سرمایه نیز به شمار می‌رود، گروه خودروسازی سایپا است. این شرکت که در سال ۹۴ توانست اتفاقی نادر را در بازار سرمایه رقم بزند و رشدی تقریباً ۳۰۰درصدی را نصیب سهامداران خود نماید، گویی در روزهای اخیر، قصد ایجاد سورپرایزی دیگر برای سهامداران خود خواهد داشت. به هر حال در دوره‌ای که تقریباً تمام کالاها به واسطه افزایش ارزش دلار، افزایش نرخ گرفتند، هرچند افزایش

نگرانی داشته باشند.

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس اضافه کرد: فعلاً تصمیمی برای افزایش قیمت بنزین از سوی دولت و مجلس پیگیری نمی‌شود، اما این احتمال وجود دارد که دولت در سال آینده از طریق پیشنهاداتی در لایحه بودجه سال ۹۸ نسبت به افزایش قیمت بنزین اقدام کند، اما هنوز چیزی مشخص نیست.

قوه‌خانی در پایان با بیان اینکه هرگونه افزایش قیمت بنزین باید با شیب ملایم، منطقی و با لحاظ کردن شرایط اقتصادی کشور صورت گیرد، خاطر نشان کرد: فعلاً نمی‌توان درباره تعیین تکلیف قیمت بنزین اظهارنظر کرد، زیرا یک مسئله ملی و حاکمیتی است.

## رویداد کار آفرینی نخل و خرما به کار خود پایان داد

رویداد کار آفرینی نخل و خرما که به مدت سه روز در دانشگاه پیام نور شهر بوشهر برگزار شد، با انتخاب طرح‌های برتر به کار خود پایان داد. به گزارش مهر، رئیس دانشگاه پیام نور ظهر جمعه در آیین اختتامیه رویداد کار آفرینی نخل و خرما «پروند» اظهار داشت: پیوند علم و صنعت، علم و کشاورزی، علم و ظرفیت‌های موجود موجب بهره‌وری بهتر می‌شود. محمدرضا بحرانی با بیان اینکه دانشگاه پیام نور خواستار این پیوند است، افزود: با توجه به اینکه دغدغه امروز جوانان اشتغال است، لذا می‌توان با برگزاری اینچنینی استارت‌آپ‌ها زمینه را برای اشتغال پایدار جوانان فراهم کرد. وی بیان کرد: نخل و خرما یکی از ظرفیت‌های خوب در استان بوشهر است که می‌توان از آن برای ایجاد اشتغال پایدار استفاده کرد.



### دریچه

## مهم‌ترین اصول موفقیت در کسب و کار

شخصی از کارآفرینان دارای سلیق و ایده‌های مشابه با شما مزایای متعددی دارد. در صورتی که سئوالی دارید یا می‌خواهید مشاوره بگیرید (که خود کمک بسیار بزرگی است، به ویژه در مراحل اولیه کسب و کارتان)، داشتن شبکه‌ای از کارآفرینان می‌تواند منبعی درست و به دردیخور برای‌تان باشد. در حین این‌که شبکه‌تان رشد می‌کند، منابع‌تان نیز رشد خواهد کرد. من عضو چندین گروه حرفه‌ای هستم و دائما هم در حال شبکه‌سازی هستم. شبکه من بخش بزرگی از موفقیت من بوده است و دیدن فواید آن مرا به راهاندازی Mastermind House، فرصت جدید شبکه‌سازی مجازی برای کارآفرینان، سوق داد. آدم زاید، بنیانگذار دفاتر حقوقی زاید و یکی از شرکا، توصیه می‌کند: «هر کسب و کار، از یک شرکت بزرگ قانونی گرفته تا یک شرکت تازه کار و کوچک، می‌تواند از داشتن یک شبکه قوی بهره‌مند شود. در طول زمان که شبکه‌سازی برای‌تان راحت‌تر می‌شود، اندازه شبکه‌تان و توانایی شما برای حل مشکلات و تصمیم‌گیری‌های عاقلانه در رابطه با کسب و کارتان نیز افزایش می‌یابد. پیشنهاد می‌کنیم که حتما زمانی را برای شبکه‌سازی اختصاص بدهید.»

### ۴- سخت تلاش کنید

اگر مایل نیستید دست‌های‌تان را کثیف کنید و دل به کار در شرایط سخت بدهید، ممکن است حتی شروع هم نکنید. بسیاری از کارآفرینان بالقوه، احساس اشتباهی دارند به مورد این‌که صاحب یک کسب و کار بودن دقیقا چگونه است. رسانه‌ها دوست دارند که اوضاع و احوال روزهای شروع یک کسب و کار را عالی نشان بدهند، اما قرار نیست از همان ابتدا لامبورگینی‌ها و هواپیماهای خصوصی را تجربه کنید! اگر می‌خواهید موفق شوید، باید تلاش کنید. زاک گورو قبل از راهاندازی انجمن بین‌المللی - امریکایی معلمان انگلیسی، به دیگر شرکت‌های نوپا در زمینه فناوری آموزشی کمک می‌کرد تا بودجه‌شان را افزایش بدهند و فعالیت‌های‌شان را گسترده‌تر کنند. این کار به او اجازه داد تا زیر و بم‌های این صنعت را یاد بگیرد و بعدها این دانش را در مورد پروژه مورد علاقه‌اش اعمال کرد. گورو می‌گوید: «پس از کار در زمینه فناوری آموزشی، متوجه شدم که شور و شوق من در زندگی پیدا کردن راه‌حلی برای ایجاد تغییر است. اگر این همه تجربه در این صنعت کسب نکرده بودم، اعتماد به نفس این‌را نداشتم که برای راهاندازی کسب و کار خود سرمایه‌گذاری کنم.» توسعه مهارت‌ها، بینش‌ها و تجارب مورد نیاز را با کار کردن برای شرکت‌های دیگر در نظر بگیرید - این یک گزینه قابل قبول است که می‌تواند در درآمدت کمک‌تان کند که به نتایج مطلوب برسید.

### ۵. از مهم‌ترین اصول موفقیت در کسب و کار توجه به فروش است

یک چیز وجود دارد که به سرعت ارزش محصول یا خدمات شما را ثابت می‌کند - فروش. فروش نه‌تنها پیشرفت شما را در کسب و کارتان ثابت می‌کند، بلکه درآمدی را به کسب و کار شما تزریق می‌کند، و سبب می‌شود که رشد کنید. کارلو سیسکو، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت Select است، یک انجمن خصوصی که دسترسی به رویدادهای منحصربه‌فرد و تبلیغات در رستوران‌ها، هتل‌ها و خرده‌فروشان را به شما ارائه می‌دهد. سیسکو برای این‌که پایه و اساس کسب و کار خود را ایجاد کند، از ابتدا فروش را اولویت قرار داد. سیسکو می‌گوید: «به عنوان یک کارآفرین، شما دائما دیدگاه خود را به کارکنان، شرکا، سرمایه‌گذاران و مشاوران فعلی و آینده‌نگر می‌فروشید. بالا و پایین‌های بیش روی‌تان را بشناسید و بی‌وقفه تلاش کنید. شما باید اعتماد به نفس کافی را برای قد علم کردن در اتقایی از صدها نفر آدم یا گروهی از مدیران ارشد داشته باشید.» داشتن ایده عالی است، اما بدون فروش به احتمال زیاد همگی محکوم به شکست خواهید بود. مارک کوبان به طور مداوم در مورد این‌که چگونه موفقیت بر پایه فروش است صحبت می‌کند. کارآفرینانی که در فروش عالی هستند، به کسب و کارشان یک مزیت رقابتی می‌دهند.

منبع: [entrepreneur/bazdeh](#)



## ۸ هزار بانو برای ورود به فضای کسب و کار آموزش می‌بینند

کشور این آموزش‌ها اجرا شود. وی با بیان اینکه در این طرح در هر استان ۹ دوره آموزشی برگزار می‌شود، تصریح کرد: در روستاها محتوای دوره با رویکرد کارآفرینی و توانمندسازی زنان است که یک زن روستایی بتواند



از طریق پیام‌رسان‌های داخلی، محصولات تولیدی خود را بازاریابی کرده و برای آن تبلیغات داشته باشد. رادفر خاطرنشان کرد: یکی از برنامه‌های محوری وزارت ارتباطات برای ارائه آموزش‌های توانمندسازی بانوان، با رویکرد بومی‌سازی است تا بانوان بتوانند محصولات را در روستای خود وارد چرخه فروش حوزه روستایی کنند. مشاور امور بانوان و خانواده وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: در سطح شهرستان‌ها نیز با همکاری انجمن زنان کارآفرین به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که مخاطبان از تمام گروه‌های مختلف برای حضور در این دوره

های آموزشی حضور داشته باشند، حتی برنامه‌ها به شیوه‌ای است که دوره‌ها در شرکت‌های مختلف کارآفرینی و حوزه‌های کسب و کار بانوان هم آموزش داده می‌شود.

مشاور امور بانوان و خانواده وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت براساس برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، در راستای اجرای طرح‌های توانمندسازی بانوان، بیش از ۸ هزار بانوی ایرانی آموزش‌های لازم را برای

ورود به فضای کسب و کار فرا می‌گیرند. سوسن رادفر در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، افزود: به همین منظور سال گذشته در مراکز استان‌ها، حدود ۵۰ مورد دوره‌های آموزش «توانمندسازی زنان از طریق فناوری اطلاعات» و «خانواده و فضای مجازی» ارائه و در مرحله دوم طرح در شهرستان‌ها و روستاها، این دوره‌ها آموزش داده شد. وی تأکید کرد: در مناطق شهری و روستایی این دوره‌های آموزشی در هفت تا هشت مرحله به اجرا گذاشته می‌شود تا بانوان علاقه‌مند بتوانند از این فرصت برای ورود به فضای کسب و کار استفاده کنند. رادفر استقبال بانوان روستایی

از این طرح را بسیار موفقیت‌آمیز دانست و اظهار داشت: محتوای دوره در مرکز استان، شهرستان و روستا متفاوت است، به همین منظور اکنون این دوره‌ها در حال اجراست و قرار است تا پایان امسال در ۲۷۰ نقطه از

## فضای مناسبی برای کسب و کار و اشتغال پیش رو نداریم

واقع تبدیل به مطالبات بانک‌ها می‌شود و منابع به سمت حوزه‌های دیگری می‌رود.

همچنین هادی قوامی نیز در این برنامه گفت: دولت سه منبع برای

تامین بودجه دارد که از آن بین می‌توان به درآمدی که شامل مالیات‌ها است، اشاره کرد و گفت: به طور مثال در بودجه امسال، کل دریافت‌های دولت بیش از ۳۸۶ هزار میلیارد تومان است و از این مبلغ، ۲۱۶ هزار میلیارد تومان از طریق درآمد‌ها، مالیات‌ها، حقوق و عوارض گمرکی و سایر درآمدهای دولت حاصل شده است.

نایب‌رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی افزود: واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای را که عمدتاً از طریق فروش نفت و میعانات گازی حاصل می‌شود، دیگر درآمد دولت است و واگذاری دارایی‌های مالی را که حاصل از فروش شرکت‌های دولتی و اوراق مشارکت و اسناد خزانه اسلامی است، می‌توان دیگر منابع تامین بودجه دولت عنوان کرد.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه فضای مناسبی را برای کسب و کار و اشتغال پیش‌بینی نمی‌کنیم، گفت در شرایط

پیش رو، وام منجر به اشتغال و تشکیل سرمایه نمی‌شود.

به گزارش صدا و سیما، عیسی منصور، معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری گفت: در شرایط فعلی فضای مناسبی را برای کسب و کار و اشتغال پیش‌بینی نمی‌کنیم، زیرا دچار پارادوکسی هستیم که از یک سو منابع محدودتری داریم و از سوی دیگر، در دوره‌های رکودی، معمولاً سهم بودجه اشتغال نسبت به درآمد ناخالص (GDP) می‌باید افزایش می‌یافت اما در کشورمان اینطور نیست.

وی ادامه داد: روش‌مندی جاری در کشورمان اینگونه است که بودجه و پول‌های جاری را به وام اختصاص می‌دهیم این در دوره‌های رکودی و شرایط پیش رو، وام منجر به اشتغال نخواهد شد و البته منجر به تشکیل سرمایه هم نمی‌شود، در







## خلق فرصت‌های شغلی جدید نیازمند خلاقیت و نوآوری است

نماینده سبزوآر در مجلس شورای اسلامی گفت خلق فرصت‌های شغلی جدید نیازمند خلاقیت و نوآوری بوده و بدون ایده‌های نوین رونق اشتغال محقق نخواهد شد.

به گزارش مهر، حسین مقصدی در مراسم معرفی و تجلیل از کارآفرینان برتر سبزوآر اظهار کرد: یکی از مهمترین نیازهای جوامع رونق اشتغال و خلق فرصت‌های جدید شغلی است که این امر نیازمند خلاقیت و نوآوری است و بدون ایده‌های نوین و خلاقانه توسعه کارآفرینی و رونق اشتغال محقق نخواهد شد.

وی افزود: توسعه کارآفرینی در یک جامعه موجب رونق اقتصادی، امنیت، کاهش آسیب‌های اجتماعی و آرامش می‌شود.

### یادداشت

## همگامی با انتظارات مشتری

مطلوب فروش؛

• سنجش هزینه به ازای لید و هزینه به ازای فروش.

**ایراد شماره ۲:** «شما آنچه نیاز داریم بدانم را به من نمی‌گویید»

از داده‌ها و نتایج داخلی بازار به این نتیجه رسیده‌ایم که مشتریان از وبسایت معامله‌کنندگان تجهیزات در سرتاسر کشور انتظاراتی دارند که به واقع برای اکثر کسب‌وکارها دست‌یافتنی است. آنها از شما انتظار ندارند همانند Amazon باشید، اما می‌خواهند مقداری اطلاعات پایه و مفید و با دسترسی آسان در اختیارشان قرار دهید.

**در وبسایت خود نیاز به چه اطلاعاتی داریم؟**

بر اساس بازخورد کاربران و بررسی‌های اعمال شده، موارد مشتری که بیش از سایرین موجب ناراحتی خریداران و در نتیجه ترک وبسایت شما می‌شوند عبارتند از:

- ۱- کمبود اطلاعات درباره محصول یا شرکت؛
- ۲- عدم وجود اطلاعات تماس؛
- ۳- طراحی اجزای ضعیف.

در تجربیات ما، بسیاری از صاحبان و معامله‌کنندگان در شرکت‌های مدیریت مواد، از جنبه‌های مشابهی از وبسایت‌های خود ناراضی‌اند. موضوع فراهم کردن همه چیز برای همه شرکت‌ها در تمامی زمان‌ها نیست؛ بلکه مربوط می‌شود به بازتاب دقیق شرکت خود در وبسایت و پیاده‌سازی فرمول رضایت مشتری برای تعداد بیشتری از مخاطبان.

**بهترین راهکار وبسایت برای کسب‌وکار مدیریت مواد چیست؟**

راهکارهای وبسایت مدرن برای شرکت‌های تجهیزاتی قابل‌دسترس هستند و به شما کمک می‌کنند نیازهای مشتریان و فراتر از آنها را برآورده سازید. اینها مشکلاتی هستند که با یک راهکار وبسایت مناسب سریعاً بهبود پیدا و بیش‌از حد انتظار پیشرفت می‌کنند. اگر کسب‌وکار مدیریت مواد شما شامل محتوای پایه بر روی وبسایت‌تان است -صفحات انبار، اطلاعات تماس و دکمه‌های فراخوان- معامله‌کنندگان بارها و بارها به جریان‌های باثباتی از لیدهای آنلاین که به فروش منجر می‌شوند، دست پیدا خواهند کرد. اما مراقب باشید؛ بسیاری راهکارهای وبسایت تنها بر زیبایی‌های گرای تمرکز می‌کنند و کمتر به کارایی توجه دارند -یا بدتر، به گونه‌ای طراحی نشده‌اند که با شرکت‌های تجهیزاتی کار کنند. با عبارات حوزه تکنولوژی و ناآشنا سردرگم نشوید. به هنگام در نظر گرفتن راهکار جدید، بر روی آنچه مشتری انتظار دارد و اینکه وبسایت شما چگونه به تیم فروش در انجام امر فروش کمک می‌کند، متمرکز باشید. به هنگام بررسی وبسایت کنونی خود یا راهکاری جدید، پنج سؤال زیر را از خود پرسید:

- ۱- آیا وبسایت شما انتظارات فعلی‌تان از یک وبسایت مدرن را برآورده می‌سازد -مخصوصاً هنگامی که از صفحه موبایل به سایت نگاه می‌کنید؟
- ۲- آیا وبسایت شما به طور واضح نشان‌دهنده خدمات شماست؟ آیا اولویت کسب‌وکار شما در تیررس دید مشتری قرار دارد؟
- ۳- آیا می‌توانید مشاهده کنید کسب‌وکاران در چه محلی انجام می‌شود -نه به طور کلی، بلکه به صورت خاص؟ آیا این کار در هر موقعیت مکانی صورت می‌گیرد؟
- ۴- آیا وبسایت شما این امکان را برای مشتریان فراهم می‌کند که بدون نیاز به حدس‌زدن یا جست‌وجوی اضافی به هنگام آمادگی برای خرید یا برقراری تماس، این کار را انجام دهند؟
- ۵- آیا وبسایت شما کار تیم فروش را از نظر به اتمام‌رساندن امر فروش آسان می‌سازد؟ آیا ابزارهایی ارائه می‌دهد که مشتریان را مجاب کند مجدداً به وبسایت باز گردند؟

منبع: **adpearance**



مترجم: سالار ساری‌نوایی

صنعت مدیریت مواد شدیداً از دگرگونی‌های دیجیتال پیشگیری کرده است، اما اکنون که مشتریان فعالیت بیشتری با موبایل انجام می‌دهند -سفارش لباس، خرید مواد غذایی و تاکسی‌های اینترنتی- ضروری است که شرکت‌ها تغییراتی جهت همگامی با آنها در مجموعه خود اعمال کنند.

**از تغییر نهراسید**

نیازی نیست گسترش و تبدیل کسب‌وکاران به شکل دیجیتال، باری سنگین بر دوش‌تان باشد. شما باید به پیروی از فرمولی که برای موفقیت‌تان ضروری است ادامه دهید. اما چگونه؟ با تمرکز بر فراهم کردن اطلاعات و تجربه‌ای که مشتریان برای ایجاد سفارش بدان نیاز دارند.

**مشتریان من به دنبال چه هستند؟**

داده‌های اخیر از McKinsey نشان می‌دهد که مدیریت مواد تنها یکی از چندین صنایع تجارت‌تجارت محسوب می‌شود که با میانگین نرخ رضایت مشتری کمتر از ۵۰ درصد مواجه شده است. به هنگام مقایسه با میانگین ۶۵درصدی تا ۸۵درصدی مشاهده‌شده در فضای دیجیتالی تجارت‌بهمشتری، به راحتی قابل‌درک است که راهی طولانی در پیش داریم. اما چرا؟ با بررسی میان پژوهش‌های متعدد، سه ایراد پایه‌ای را پیدا خواهید کرد که کسب‌وکار شما می‌تواند به صورت دیجیتال موردملاحظه قرار دهد و در نتیجه تجربه مشتری را بهبود بخشد.

**ایراد شماره ۱:** «من نمی‌توانم شما را پیدا کنم»

این بدترین کابوس هر صاحب کسب‌وکاری است؛ مشتریان احتمالی که با وجود نیاز به محصولات شما نمی‌توانند شرکت‌تان را پیدا کنند. در سال ۲۰۱۴، Associated Equipment Distributors از مشتریان تجهیزات سنگین درباره چگونگی یافتن فروشنده سؤال کرد. طبق این بررسی، محبوب‌ترین روشی که گزارش شد، جست‌وجوی آنلاین بود. با رشد سالانه تعداد جست‌وجوها برای عبارات کلیدی صنعت در ۱۰ سال متوالی، رشد این روند را در گوگل شاهد بوده‌ایم.

**چگونه می‌توانم به مردم کمک کنم کسب‌وکار من را بیابند؟**

از طرق مختلفی می‌توانید به خریداران کمک کنید وبسایت شرکت شما را پیدا کنند. یک شرکت بازاریابی دیجیتال خوب و متخصص این توانایی را دارد که در جست‌وجوی محلی و تجهیزاتی به شما کمک کند. در این میان باید هم استراتژی هزینه‌بر (جهت ظهور در بالای صفحه نتایج موتور جست‌وجو برای عبارات کلیدی) و هم استراتژی جست‌وجوی واقعی را در نظر بگیرید. در نمونه صفحه نتایج موتور جست‌وجو، عبارت «forklift Seattle» نتایج متنوعی به همراه دارد: تبلیغات پولی، فهرست محلی و نتایج واقعی. یک استراتژی بازاریابی دیجیتال حرفه‌ای در تمامی این موارد بهینه‌سازی انجام می‌دهد.

**چگونه می‌توانم کمپین‌های تبلیغاتی جست‌وجوی خود را بهبود بخشم؟**

گوگل هزاران حساب کاربری جست‌وجوی تبلیغاتی را برای شرکت‌های محلی و تجهیزاتی تحلیل و بررسی و آنچه مشاهده کرده این است که تنها ۲درصد آنها آماده شناسایی، تحویل‌دهی و سنجش هستند. با در نظر گرفتن این امر که هزاران شرکت بازاریابی موجود مدعی تخصص در امر جست‌وجو هستند، از صلاحیت شریک انتخابی خود اطمینان حاصل کنید. به دنبال یک شریک بازاریابی باشید که درباره موارد ذیل با اطمینان صحبت کند:

- انتخاب هوشمند کلمات کلیدی برای جذب خریداران فعال؛
- تبلیغات هدفدار به منظور راضی کردن خریدار برای مشاهده سایت شما؛
- صفحات مقصد قهرتمند که با علائق به‌خصوص خریدار مطابق است؛
- هدف‌گذاری منطقه‌ای راهبردی برای حداکثرسازی تأثیرگذاری در مناطق



## ایلان ماسک:

# برای تغییر دادن دنیا باید ۸۰ تا ۱۰۰ ساعت در هفته کار کرد

ایلان ماسک چند روز پیش با انتشار پستی در توئیتر مدعی شد که مردم برای اینکه بتوانند دنیا را عوض کنند، مجبورند که طی هر هفته ۸۰ تا ۱۰۰ساعت به فعالیت کاری بپردازند.

به گزارش دیجیاتو او با اشاره به استاندارد ساعات کاری در شرکت‌های محل مدیریت خود یعنی تسلا، اسپیس اکس، یورینگ کمپانی و Neuralink اشاره کرد و گفت که می‌توان تحت کارهای آسان‌تری نسبت به این شرکت‌ها انتخاب کرد اما هیچ‌کس با ۴۰ ساعت کار در هفته نتوانسته دنیا را تغییر دهد.

ایلان ماسک در پاسخ کاربران شبکه اجتماعی توئیتر نیز مدعی شده که ۸۰ تا ۱۰۰ ساعت کار در هفته می‌تواند به تغییر دنیا بینجامد. از نظر او، این افراد به خصوص باید حداقل ۸۰ ساعت در هفته کار کنند و در مواقع موردنیاز آن را به رقم ۱۰۰ ساعت برسانند. وی باور دارد که سطح آستانه درد افراد در صورتی که ۸۰ ساعت طی یک هفته کار کنند می‌تواند افزایش پیدا کند. او چند وقت پیش مسئولیت‌هایش را طاقت‌فرسا خوانده بود و متذکر شده بود که در برخی مواقع حتی هفته‌ای ۱۲۰ ساعت در هفته کار می‌کرده تا از تولید مداوم تسلا مدل ۳ اطمینان پیدا کند. این در حالی است که به گفته وی سال گذشته، همه افراد در تسلا هفته‌ای ۱۰۰ ساعت فعالیت می‌کنند. این مسئله به علت بالا رفتن میزان تولید ماشین‌های الکترونیک تسلا مدل ۳ بوده است و آنها مجبور بوده‌اند چنین زمانی را برای برآورده کردن وعده‌های‌شان کنار بگذارند تا مطمئن شوند روند تولیدات به درستی سپری می‌شود.

البته مشخصاً تمامی کارکنان تسلا از سطح کاری بالا و میزان زیاد ساعات کاری‌شان خوشحال نیستند و ترجیح می‌دهند تنها زمان بسیار کمتری در محل کار خود بگذرانند. این در حالی است که برخی کار کردن برای تسلا را به قدری دوست دارند که ۷۰ ساعت یا بیشتر نیز برای‌شان کم است.

## تدوین برنامه توسعه، اشتغال و کارآفرینی ۳۳۰ روستا در تهران

رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تهران با اشاره به اینکه اجرای برنامه توسعه پایدار ۷۰ روستای استان تهران آغاز شده است، از تدوین برنامه توسعه، اشتغال و کارآفرینی ۳۳۰ روستای هدف در استان

تهران خبر داد. نعمت‌الله ترکی در گفت‌وگو با ایسنا، در تشریح آغاز برنامه توسعه روستاهای استان تهران گفت: برنامه‌های توسعه و اشتغال پایدار روستاها براساس ظرفیت‌های بومی و منطقه‌ای تعریف و عملیاتی خواهند شد. برای اولین بار در برنامه ششم توسعه توجه ویژه‌ای به توسعه روستاها شده است. بر همین اساس ۵۵ هزار روستا در سراسر کشور در اولویت اجرای برنامه‌های توسعه و اشتغال پایدار قرار گرفته‌اند.

وی افزود: برنامه‌های توسعه پایدار روستاها با رویکرد گردشگری مانند بیابانگردی در روستاهای کویری، توسعه باغداری به

روش‌های نوین مانند ایجاد باغ‌های انار و پسته در مناطق کم آب و ایجاد صنایع کوچک براساس استعداد منطقه و مردم بومی تدوین و اجرا می‌شود. در حال حاضر نیز تدوین برنامه توسعه، اشتغال و کارآفرینی



## تصویب ۷۰ هزار میلیارد تسهیلات اشتغال روستایی

شده در ۹ استان اجرا شده و به زودی با اعلام نتایج به استان‌های دیگر نیز ابلاغ می‌شود.

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اضافه کرد: ضمانتنامه بانکی از مهمترین مشکلات متقاضیان تسهیلات اشتغال روستایی است که این مسئله به عنوان یک مشکل مهم به صورت جدی از سوی وزارت تعاون پیگیری می‌شود و در این راستا در حال حاضر بانک توسعه تعاون تسهیلات تا سقف ۲ میلیارد ریال را با دریافت سفته پرداخت می‌کند.

منصوری گفت: تسهیلات سبب ایجاد اشتغال نمی‌شود بلکه در این خصوص بازار محصولات اهمیت دارد و در راستای فروش تولیدات روستایی باید مسئولان اقدامات لازم را انجام دهند.

وی در پایان با اشاره به اینکه ۴۴۰۰ روستا از ۴۹ هزار روستای کشور به عنوان روستای کانونی انتخاب شده‌اند، گفت: در دستور کار است که سال آینده یک هزار روستا از این ۴۴۰۰ روستا معرفی شود.

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت پیش‌بینی طرح‌های اشتغال روستایی در کشور در مجموع حدود ۱۳۰ هزار طرح و میزان تسهیلات درخواستی متقاضیان بیش از ۱۷۰ هزار میلیارد ریال است که تا به امروز از این میزان درخواست ۷۰ هزار میلیارد ریال در بانک‌های عامل مصوب شده است.

به گزارش ایسنا، عیسی منصوری در کارگروه تخصصی اشتغال استان مرکزی اظهار کرد: وزارت کار در خصوص تسهیلات روستایی ۶۰ هزار میلیارد ریال را متعهد شده که تا کنون ۷۰۰۰ میلیارد ریال از تعهد این وزارتخانه در مورد تسهیلات، مصوب و بخش قابل توجهی نیز پرداخت شده است. وی ادامه داد: ساز و کاری مشخص شده تا تسهیلات متقاضیانی که تاکنون دریافت نشده افزایش پیدا کند.

او با اشاره به اینکه تسهیلات اشتغال روستایی در بخش‌های خدمات، آبی، گردشگری، معادن کوچک، کشاورزی و دامپروری است، گفت: الگوی توسعه مشاغل خانگی در کشور که از سوی وزارتخانه مشخص



کارگاه برندینگ



آسیب‌شناسی تبلیغات ماهواره‌ای و تاثیرات آن بر برند

یکی از ابزارهای تبلیغاتی برای برندها، پخش آگهی‌های بازرگانی در شبکه‌های تلویزیونی ماهواره‌ای است، اما آیا استفاده از شبکه‌های ماهواره‌ای می‌تواند گزینه‌ای مناسب برای تبلیغات شرکت‌ها باشد؟

هر کدام از شبکه‌های ماهواره‌ای با اهداف اقتصادی متفاوتی ایجاد می‌شوند و با توجه به همان اهداف به درآمدزایی نیز می‌پردازند، پشت پرده اکثر این شبکه‌ها، سرمایه‌گذاری‌های کلانی است که غالباً با اهداف خاصی انجام شده است.

حلقه مفقوده اکثر این شبکه‌ها نبود حمایت دولتی و نبود امکان دادرسی در صورت بروز مشکل است. در واقع هیچ نظارتی بر تبلیغاتی که در این شبکه‌ها انجام می‌شود وجود ندارد، از طرفی اگر بخواهیم شبکه‌های ماهواره‌ای را دسته‌بندی کنیم به جز تعداد محدودی که با خط و مشی ثابت فعالیت می‌کنند، دیگر شبکه‌ها صرفاً تولید محتوای بی‌کیفیت را با هدف جذب آگهی‌های به اصلاح تی‌وی‌شاپی پخش می‌کنند. به همین دلیل هم غالب تبلیغاتی که در شبکه‌های ماهواره‌ای پخش می‌شوند مواردی هستند که به اصطلاح تبلیغات زرد محسوب می‌شوند و هیچ تضمینی بر استاندارد بودن آنها وجود ندارد؛ هرچند که خیلی از این تبلیغات ماهواره‌ای با استانداردهای واهی و تنها به دلیل تکرار از طریق ترفندهای فشار روانی به دید بیننده عرضه می‌شوند.

مزیت اصلی تبلیغات تلویزیونی همان انعطاف‌پذیری و کثرت مخاطبان آن است. تبلیغات تلویزیونی، بخش وسیعی از مردم را از سنین و فرهنگ‌های مختلف در بر می‌گیرد.

از آنجایی که تبلیغات تلویزیونی هم همچون غالب شیوه‌های تبلیغاتی دیگر با اهدافی همچون روابط عمومی، برندینگ، فروش کالا و خدمات، آگاهی و تصویرسازی از برند و ... انجام می‌شوند، می‌توان همیشه امید داشت که این شیوه تبلیغی می‌تواند مفید باشد اما سوالی که همه کسب‌وکارها قبل از استفاده از این رسانه‌ها باید به آن پاسخ دهند این است که آیا در هر رسانه تلویزیونی می‌توان به نتایج مثبتی که گفته شد دست یافت یا نه؟

برای پاسخ به این سوال باید علاوه بر منافع برند به منافع جامعه و کشور نیز دقت کرد. یکی از مشکلاتی که تبلیغات در شبکه‌های ماهواره‌ای با خود به همراه دارند تهدید اقتصادی کشور است. البته بهتر است گفته شود خروج ارز از کشور بزرگترین مشکل نیست و در واقع مشکل اصلی استفاده از شبکه‌های ماهواره‌ای این است که چرخه اقتصادی صنعت تبلیغات کشور را از پویا بودن باز می‌دارد. یکی دیگر از مشکلات تبلیغات ماهواره‌ای این است که اکثر



محصولات و خدمات تبلیغ شده در این شبکه‌ها از لحاظ کیفی، استانداردهای لازم را ندارند. این مشکل از آنجایی ناشی می‌شود که از پتانسیل و تجربه آژانس‌های خارجی معتبر برای آنها استفاده نشده است و غالباً استراتژی تبلیغات ماهواره‌ای توسط گروهی تدوین می‌شود که تجربیات کافی در این زمینه ندارند.

مشکل بعدی این است که در صورت استفاده مردم از محصول یا خدمات معرفی شده در این تبلیغات این است که پس از ضرر هیچ تضمینی برای پیگیری قانونی، گارانتی و ضمانت اجرایی و نظارتی بر آن وجود نخواهد داشت. در واقع متضرران اصلی این تبلیغات، مصرف‌کنندگانی هستند که بدون در نظر گرفتن این مساله خرید می‌کنند.

اکثر شبکه‌های ماهواره‌ای تاکنون نتوانسته‌اند سابقه‌ای خوب در اذهان عمومی نسبت به تبلیغاتی که ارائه می‌دهند، ایجاد کنند و تصویری که تاکنون از تبلیغات این شبکه‌ها ارائه شده منفی و دروغین بوده و چون در ذهن مخاطب جایگاه خوبی ندارند، نمی‌توانند به برندینگ کمک کنند و عملاً تاثیر خوبی بر وجهه و اعتبار شرکت تبلیغ‌دهنده نخواهند داشت.

یکی از شبکه‌های ماهواره‌ای که این روزها تبلیغاتی از شرکت‌های ایرانی فعال در آن پخش می‌شود، شبکه جم است. این شبکه بدون در نظر گرفتن کرامت مشتری در صورت مواجهه با کوچک‌ترین مشکلی با برندها، با ایجاد تبلیغات ضد ارزشی، در صدد تخریب برند بر می‌آید.

این شبکه، در اقدامی غیراخلاقی برای برخی برندهایی که سابقاً در این شبکه تبلیغات داشتند، بدون در نظر گرفتن اصول همکاری حرفه‌ای و تنها به خاطر مشکلات ارزی پیش‌آمده، تبلیغاتی در راستای تخریب آنها پخش کرده است. از جمله برندهایی که قربانی این کار غیراخلاقی شبکه جم شده، برند سمیه است. این شبکه برای تخریب و نسخ‌کشی از برندها، اقدام به این کار کرده است و در واقع برند سمیه یکی از قربانیان و گروگان‌های، عمل ضداخلاقی و ضدحرفه‌ای این شبکه ماهواره‌ای شده است.

با توجه به موارد ذکر شده، توصیه می‌شود شرکت‌ها، تولیدکنندگان کالا، اجناس و خدمات پیش از استفاده از این شبکه‌های ماهواره‌ای به مسائل گفته شده دقت داشته باشند و یا حتی برای تبلیغات در شبکه‌های ماهواره‌ای، تولید آگهی را به آژانس‌های حرفه‌ای بسپارند تا با استفاده از تولید محتوای تبلیغاتی مطابق اصول بازاریابی، به درستی جایگاه برند را به مخاطبان هدف انتقال دهند. در انتها باید اشاره شود که یکی از مواردی که منجر به افزایش حضور برندها در شبکه‌های ماهواره‌ای شده است، نبود حمایت شبکه‌های داخلی و دولت از برندها است. متأسفانه در سال‌های اخیر هزینه تبلیغات در شبکه‌های تلویزیونی افزایش هنگفتی داشته است و این منجر به کاهش تمایل حضور کسب‌وکارها در شبکه‌های تلویزیونی داخلی و حضور بیشتر در شبکه‌های ماهواره‌ای شده است.

منبع: imaketer

۵ نمونه از جذاب‌ترین محتوا در شبکه‌های اجتماعی

کدام نوع از محتوا در شبکه‌های اجتماعی مخاطب را ترغیب به تغییر می‌کند؟



دنیای امروز اهمیت محتوای بصری افزایش چشمگیری دارد. نکته مشترک در خصوص توصیه افراد ضرورت استفاده از محتوای بصری است. با این حال کمتر کسی در مورد چگونگی استفاده از این الگوی محتوایی حرفی به میان می‌آورد. ماهیت محتوای بصری ما می‌تواند کم‌دی، جدی یا حتی سرگرم‌کننده (از طریق بازی‌های مختلف) باشد. یکی از بهترین نمونه‌های جلب نظر مخاطب در شبکه‌های اجتماعی با استفاده از محتوای بصری مربوط به سازمان‌های حفاظت از محیط زیست است. به این ترتیب اغلب این سازمان‌ها برای جلب نظر مخاطب از المان‌های به شدت بزرگ در کنار متنی کوچک استفاده می‌کنند. این نوع از تضاد باعث جلب نظر مخاطب و واکنش بهتر آنها خواهد شد.

به هنگام تولید محتوا برای برندگان در شبکه‌های اجتماعی همیشه یک پرسش کلیدی را از خود بپرسید: آیا امکان انتشار محتوای فعلی در قالب تصویر یا ویدئویی کوتاه وجود دارد؟ اگر پاسخ مثبت بود، هرگز به سراغ الگوهای متنی یا صوتی نروید. دنیای اینترنت اکنون تحت سیطره کامل محتوای بصری است. تلاش برای سرمایه‌گذاری بر روی سایر فرمت‌ها در کوتاه‌مدت برای برند شما هیچ سود آشکاری به همراه نخواهد داشت.

۵. محتوای تولیدی کاربران

محتوای تولیدی کاربران در زمینه کسب احترام و توجه مخاطب هدف برندها نقش بسیار مهمی را بازی می‌کند. به ویژه در پلتفرم‌هایی نظیر اینستاگرام که امکان همکاری با کاربران بیشتر است، چنین ایده‌ای بسیار کارآمد تلقی می‌شود. بازنشر کپشن، استوری، ویدئو و تصاویر کاربران از سوی اکانت رسمی یک برند علاوه بر نمایش سطح ارزشمندی محتوای کاربران به توسعه دامنه مخاطب هدف ما نیز کمک خواهد کرد. یک نمونه جالب از بازنشر محتوای کاربران مربوط به برند مشهور De Beers است. این برند در زمینه ساخت الماس‌های زیبا فعالیت دارد. در شبکه‌های اجتماعی آنها به طور تخصصی به بازنشر کارهای حرفه‌ای مخاطب‌های علاقه‌مندشان به حوزه ساخت جواهرات می‌پردازند. به این ترتیب هر دو طرف ماجرا سود قابل توجهی را به دست می‌آورند. از یک طرف تیم بازاریابی De Beers محتوای رایگان پیدا می‌کند و از سوی دیگر کاربران علاقه‌مند نیز کارهای خود را به طیف وسیع‌تری از مخاطب‌ها نشان می‌دهند.

به هنگام بازنشر محتوای تولیدی کاربران باید نسبت به کاربرد هشتم‌های مناسب و متن احترام‌آمیز توجه ویژه داشته باشیم. بر این اساس همیشه باید با احترام از کاربر تولیدکننده نام برده شود. همچنین استفاده از هشتگی ویژه برای پست‌های مربوط به دیگر کاربران ضروری خواهد بود. اگر به دنبال جلب نظر کاربران در مقیاس وسیع هستیم، محتوای ما باید علاقه به گفت‌وگو را در مخاطب تقویت کند. امیدوارم پنج توصیه من در اینجا به شما در زمینه دستیابی به این هدف کمک کند. البته همیشه روش‌های بسیار بیشتری نسبت به پنج مورد من وجود دارد. نکات حاضر فقط نقطه شروعی برای شما قلمداد می‌شود.

منبع: socialmediatoday

علاوه بر راهکار معمولی امکان پرداخت هزینه تبلیغات به پلتفرم میزبان هم وجود دارد. به این ترتیب با پرداخت مبلغ مشخصی محتوای ما (در اینجا کتاب الکترونیک) برای شمار بالایی از کاربران علاقه‌مند به حوزه کسب‌وکارمان به نمایش در می‌آید. اگر به دنبال صرفه‌جویی در بودجه‌تان و به تبع آن شیوه معمولی برای توسعه کتاب‌تان هستید، ایده‌های نوین و جنجالی کمک شایانی به شما خواهد کرد. همچنین همیشه انجام تبلیغات در سایر شبکه‌های اجتماعی را در ذهن داشته باشید. این فرآیند تبلیغاتی باید از طریق اکانت رسمی برندگان در سایر پلتفرم‌ها صورت گیرد. به این ترتیب دیگر نیازی به پرداخت هزینه اضافی از سوی شما نخواهد بود.

اگر شما توانایی تبدیل محتوای‌تان به یک کتاب را ندارید، همکاری با یک متخصص امور رایانه‌ای گزینه منطقی محسوب می‌شود. همچنین آژانس‌هایی نظیر گروه رسانه‌ای Godot آماده کمک به شما در ازای مبلغ بسیار اندکی هستند.

۳. محتوای به شدت مثبت

رساناس مطالعات مرکز تحقیقاتی - Maximize Social Bus mess پست‌هایی که احساسات قوی در مخاطب ایجاد می‌کنند، شانس موفقیت بیشتری در شبکه‌های اجتماعی دارند. اینکه بسیاری از مردم در شبکه‌های اجتماعی علاقه بالایی به بازنشر محتوای خنده‌دار، غم‌انگیز یا امیدوارکننده دارند، نکته عجیبی نیست. چنین موضوعاتی بسیاری از ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در زمینه بازاریابی آنلاین نیز برای موفقیت باید بر روی همین گونه از محتوا تمرکز کنیم. اگر نگاهی دقیق به فعالیت برندهای بزرگ در شبکه‌های اجتماعی بیندازیم، بسیاری از آنها توصیه فعلی را به خوبی رعایت می‌کنند. برای مثال برند تاکو بل یا Old Spice در زمینه انتشار محتوای طنز فعالیت فراوانی دارند. به این ترتیب مخاطب‌های این دو برند علاوه بر علاقه به محصولات آنها برای تفریح هم به سراغ صفحاتشان در شبکه‌های اجتماعی می‌روند. در مورد محتوای خنده‌دار باید نوع نگرش‌مان به تولیدشان را نیز عوض کنیم. بر این اساس حتی موضوعی نظیر موفقیت ما در یک مراسم بین‌المللی نیز می‌تواند جنبه خنده‌دار داشته باشد. با تاکید بر روی این گونه جنبه‌ها، در هر حالتی، ماهیت اصلی برندگان را حفظ خواهیم کرد.

یکی از راهکارهای ساده برای تولید محتوای جذاب با رویکرد مثبت ارسال آنها برای آژانس‌های تحلیل محتوا پیش از انتشار رسمی است. کار اصلی این نوع آژانس‌ها بررسی کیفیت مطالب موجود در شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب با بررسی دقیق محتوای ما نقاط ضعف و قوت آن آشکار خواهد شد. این فرآیند به شما در زمینه انتشار محتوای باکیفیت برای مدت‌زمان طولانی کمک شایانی می‌کند.

۴. محتوای بصری

با توجه به پژوهش سایت Neomam نرخ فهم برجسته‌های دارای متن فقط ۷۰ درصد است. در حقیقت بسیاری از افراد به دلیل متن دشوار و پیچیده توانایی فهم منظور ما را ندارند. به همین دلیل در

به قلم: آشیش سارما طراحی استراتژی بازاریابی

ترجمه: علی‌العلی

یک حقیقت انکارناپذیر در مورد محتوای موجود در شبکه‌های اجتماعی ضرورت افزودن قابلیت تغییر به آنهاست. با احترام تمام به حوزه‌های کسب‌وکار مختلف، هدف نهایی از فعالیت در شبکه‌های اجتماعی ترغیب مخاطب به خرید است. به همین دلیل مدیران بخش بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی در هر برند باید به خوبی از المان‌ها و ترندهای جذاب برای مخاطب آگاهی داشته باشند. فقط در این صورت یک برند فرآیند جذب مخاطب و فروش محصولاتش را به طور موفقیت‌آمیز پشت سر خواهد گذاشت.

یک نکته کلیدی در این مورد، وجود گونه‌های بسیار اندک محتوای جذاب برای مخاطب در شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب بسیار دشوار به نظر می‌رسد. خوشبختانه در ادامه این مقاله من پنج نمونه از محتوای جذاب با تاثیرگذاری بسیار بالا بر روی مخاطب را مورد بررسی قرار خواهم داد.

۱. محتوای تعاملی

محتوای تعاملی به مشاهده‌کنندگان فرصت واکنش و پاسخ‌گویی فراتر از درج کامنت یا لایک را می‌دهد. ماجرای این نوع از محتوا از سال ۲۰۱۵ شروع شد. بر این اساس در یک نظرسنجی اینترنتی شمار بالایی از کاربران نسبت به امکان تعامل پایین در واکنش به محتوای اینترنتی اظهار نارضایتی کردند. در پاسخ به این نارضایتی بسیاری از برندها به سوی طراحی گونه تازه‌ای از محتوا رفتند. نمونه موفق این گونه استارت‌آپ‌ها برند Buzzfeed است. این استارت‌آپ در زمینه تعال دوجانبه میان برندها و مشتریان خدمات نوینی را ارائه می‌دهد.

یک نکته جالب دیگر در اینجا توجه به محبوب‌ترین محتوای روزنامه مشهور نیویورک تایمز است. برخلاف بسیاری از پیش‌بینی‌ها، محبوب‌ترین محتوای این برند نه یک مقاله، بلکه نظرسنجی خلاقانه‌ای است. موسسه Hubsport نیز به مانند نیویورک تایمز بیشتر محتوای آنلاین خود را به همراه نظرسنجی منتشر می‌کند. با بررسی ساده صفحه اصلی این برند در فیس‌بوک با خیل عظیمی از نظرسنجی‌ها مواجه خواهیم شد. هدف Hubsport از این نظرسنجی‌ها ترغیب مخاطب به تعامل بیشتر است. با نگاهی به میزان بازخوردهای پست‌های این موسسه به نظر آنها در دستیابی به هدف‌شان کاملاً موفق عمل کرده‌اند. در حالت ایده‌آل، آنچه برندهای این بخش انجام دادند، الگوی مناسبی برای شرکت شما محسوب می‌شود. تولید محتوای تعاملی در قالب نظرسنجی، پرسش و پاسخ یا پرسش‌های جنجالی از جمله بهترین راهکارها در این میان هستند.

۲. کتاب‌های الکترونیکی

اگر شما اقدام به تهیه یک کتاب الکترونیکی و توسعه آن در شبکه‌های اجتماعی کنید، شاید از میزان بازخوردهای مثبت کاربران شوکه شوید. توجه داشته باشید که برای توسعه کتاب‌مان در شبکه‌های اجتماعی



## رهبری

فرآیندهای انگیزشی سازمان: پرخاشگری، قدرت و مخاطره پذیری (۳)

## اندازه سازمان و پرخاشگری

حامد هدائی، روانکاو فروش ایران

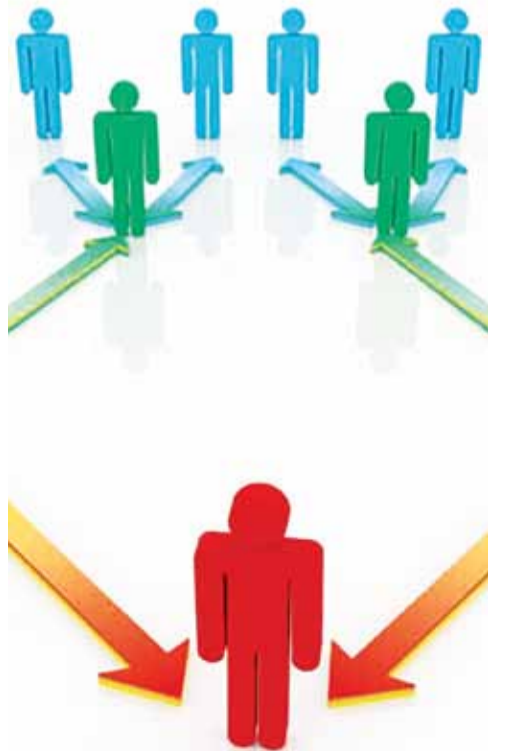
از جمله پدیده‌های بسیار ثابتی که می‌توانیم در جامعه به سرعت متحول خود روی آن حساب کنیم این است که خشونت اتفاقی و بی‌برنامه رو به فزونی است. هر ناظر معمولی حوادث روزانه از بزهدگی در خیابان‌ها، قتل‌ها و زد و خوردهای بی‌معنی افراد بی‌گناه و رویدادهای مشابه دیگر دچار حیرت می‌شود. پرسش این است که چرا وضع چنین است؟ در تلاش برای توضیح این افزایش در خشونت، زیمباردو (۱۹۶۱) نظریه‌ای پیشنهاد کرده است که ملازمه‌هایی هم برای فهم رفتار پرخاشگرانه در سازمان‌های بزرگ دارد. دلیل این امر اهمیت است که وی برای عواملی از قبیل گمنامی و تداخل مسئولیت در وقوع رفتار پرخاشگرانه قائل است. این عوامل تابعی هستند هم از تحولات سریع اجتماعی و هم اندازه‌های بزرگ سازمانی.

فردیت‌زدایی فرآیندی پیچیده و فرضی است که در آن تعدادی از شرایط اجتماعی پیشینه‌ای منجر به وقوع دگرگونی‌هایی در ادراک خود و دیگران می‌شود. این امر به آستانه پایین‌تری از رفتار طبیعتا مقید منتهی می‌گردد. تحت شرایط مناسب آنچه که نتیجه می‌شود ارتکاب رفتاری است که برخلاف هنجارهای مناسب و مقتضی حاکم بر رفتار است. چنین شرایطی بروز آشکار رفتارهای اجتماع‌ستیز را با ویژگی‌های خودخواهانه، آزمندانه، قدرت‌طلب، خصمانه، شهوت‌پرستانه و مخرب اجازه می‌دهد. با این حال، به گسترده‌ای از رفتارهای گوناگون مثبت هم که معمولا آشکارا آنها را ابراز نمی‌داریم، از قبیل احساسات شدید شادی، اندوه یا عشق نسبت به دیگران اجازه بروز می‌دهند. لازم به ذکر است که الگوی زیمباردو پذیرا بودن بیشتر را نسبت به تجارب آموزشی هیچانی (از قبیل آموزش حساسیت) در سازمان‌های بزرگ نیز پیش‌بینی می‌کند. بدین سان، هیچان‌ها و تکانش‌هایی که معمولا تحت تسلط نیروی شناختی قرار دارند و به احتمال زیاد هنگامی ابراز می‌شوند که شرایط دروندادی خودنگری ارزشیابی و نیز نگرانی از ارزشیابی دیگران را به حداقل برساند.

در اینجا دو پرسش مربوط وجود دارد. این نظریه تا چه اندازه از تایید و حمایت برخوردار است؟ ثانیاً، چرا این فرآیند روی می‌دهد، اولاً، این نظریه واجد مقداری تایید تجربی است، لیکن همانطور که خود زیمباردو نیز اذعان دارد شواهد بسیار بیشتری موردنیاز است، ثانیاً، فرضیه انگیزشی زیمباردو درباره اینکه چرا فردیت‌زدایی به پرخاشگری بیشتر منجر می‌شود این است که انسان آرزومند گسستن تمام قید و بندها و انجام چیزهایی است که طبیعتش انجام آن را از او می‌خواهد. این محقق می‌گوید: پس، باید یک نیاز عام را برای گسستن تمام قید و بندهای رسمی، هرچند به طور موقت، آنگونه که در روای هر کس روی می‌دهد، عنوان کنیم. این واقعیت شالوده‌نهادی کردن رفتار لذتبخش توسط جامعه است، از قبیل جشن‌های درو در جوامع کشاورزی و کارناوال‌ها در جوامع مذهبی، که در آنها اتلاف نیروی غیرمولد، ترغیب می‌شود. این جشن‌ها عملاً به منظور هدر دادن نیروهای مخرب، ممانعت از رها شدن تکانش‌های غیرقابل پیش‌بینی فردی و قادر ساختن شخص سرمست، فردیت‌زوده هم برای لذت بردن از رفتارهای بی‌بند و بار و هم خشنود شدن از بازیابی فردیت خود پس از پایان یافتن آنها، برپا می‌شوند.

برای استفاده از یافته‌های زیمباردو در محیط‌های سازمانی پذیرش این تفسیر ضروری نیست، مثلاً، ممکن است صرفاً استدلال کنیم که افزایش اندازه سازمانی به علت دشواری پیش‌بینی رفتار دیگر افرادی که با آنان تعامل اندکی به عمل می‌آید، منجر به افزایش ناکامی می‌شود. این ناکامی منجر به افزایش میل به پرخاشگری می‌شود. این پرخاشگری به احتمال زیاد بدین علت روی می‌دهد که به کارگیری مهارت‌های برونی بازدارنده آن یعنی، تنبیه ممکن به علت اندازه بزرگ سازمان و دشواری حاصل در نظارت بسنده، دشوارتر شده است.

ادامه دارد...



## ۵ قانون نانوشته مدیران تازه‌کار که باید مورد توجه جدی قرار گیرد



و نمی‌توان آن را یکسان دانست. با این حال عملاً نمی‌توان گفت که کدام یک بر دیگری برتری دارد. علت این امر به این خاطر است که نیاز شرکت معیار سنجش محسوب می‌شود که این امر در هر مجموعه‌ای متفاوت خواهد بود. در یک تعریف کلی می‌توان گفت که رهبری به معنای هدایت کردن و مدیریت اداره کردن، است. یک مدیر عملاً از حوزه اختیارات خود فراتر رفته و اقدامات بیش‌تری را انجام خواهد داد. این امر در حالی است که مدیران همواره بر طبق اصول و قوانین رفتار کرده و تنها وظیفه مشخص‌شده خود را انجام می‌دهند. برای مثال یک رهبر می‌تواند مربی دلسوزی برای افراد تیم خود باشد. این امر در حالی است که مدیران تنها به اختصاص وظایف و نظارت بر نحوه انجام کارها، خواهند پرداخت. اگر چه در نگاه نخست رهبری دارای ارزش بیش‌تری است. با این حال نمی‌توان در این رابطه تا این اندازه مطمئن سخن گفت. برای مثال در شرکتی که افراد تیم از تجربه کمی برخوردار هستند، یک مدیر نمی‌تواند نیاز موجود را به خوبی برطرف کند. این امر در حالی است که رهبر به خوبی تیم را برای افزایش جایگاه، بهبود خواهد بخشید. این نکته را نیز فراموش نکنید که هر فردی می‌تواند یک مدیر و یا یک رهبر باشد. به همین خاطر نباید تصور کرد که این امر تنها مختص به افرادی خاص است. به همین خاطر لازم است تا در همان ابتدای کار خود نسبت به نیاز شرکت، به آگاهی دست پیدا کرده و سیاست رفتاری خود (مدیریت یا رهبری) را شکل دهید. در این رابطه شناخت کامل تمامی کارمندان نیز از درجه اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

### ۳- مهارت از تباطی برگ برنده شما خواهد بود

تصور یک مدیر بدون در اختیار داشتن قدرت و نفوذ کلام بالا، بسیار دشوار است. همواره مشاهده شده است که برخی از مدیران به علت این امر که صرفاً درس‌های تئوری را گذرانده‌اند، حتی از قدرت برگزاری یک جلسه مفید و سخنرانی‌ای تاثیرگذار برخوردار نیستند. بدون شک تحت این شرایط نقش مدیریتی شما به شدت کم‌رنگ خواهد شد. برای جلوگیری از این اتفاق توصیه می‌شود تا قبل از جلسه معارفه، نسبت به وضعیت سخنوری خود به آگاهی کافی دست پیدا کنید. فراموش نکنید در صورتی که از نقص‌هایی برخوردار باشید، آن امر ابتدا به معنای عدم شایستگی‌های شما نخواهد بود. با نگاهی واقع‌بینانه به این نکته پی خواهید برد که همه افراد از نقص‌ها و اشتباهاتی برخوردار هستند. به همین خاطر لازم است تا از نظر ذهنی و روحی خود را قوی کرده و تنها بر روی بهبود عملکرد خود تمرکز کنید. خوشبختانه امروزه مقالات متعددی در این رابطه به چاپ رسیده است که با مراجعه به آنها می‌توانید به نکات بسیاری برای افزایش مهارت از تباطی خود، دست پیدا کنید. در آخر فراموش نکنید که برخوردهای نخست از اهمیت بسیار بالایی برخوردار بوده و به همین خاطر نباید آن را به عدم توجه

به قلم: جان بویتنا، نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی

مترجم: امیر آل‌علی

تقریباً تمامی افراد تمایل زیادی برای کارآفرینی و مدیریت دارند. علت اصلی این امر به خاطر نگاه تک‌بعدی رایجی است که مدیریت را کاری آسان و در عین حال پردرآمد، در نظر می‌گیرند. با این حال واقعیت این است که جایگاه حیاتی این افراد باعث می‌شود تا از حجم کاری بسیار بالایی برخوردار شوند. در این رابطه از جمله عواملی که می‌تواند کار مدیریت را به یک کابوس تبدیل کند، عدم آگاهی کافی آنها نسبت به رازهایی است که در اثر تجربه به دست خواهد آمد. این امر کار را برای مدیران تازه‌کار، دشوار خواهد ساخت. در رابطه با مقوله تازه‌کار بودن، ذکر این نکته ضروری است که این امر تنها به افراد یکه برای نخستین بار تجربه مدیریتی کسب می‌کنند، تلقی نشده و افرادی که به تازگی به یک شرکتی آمده باشند را نیز در بر می‌گیرد. در این رابطه با کمی مطالعه و استفاده از تجربه سایرین، می‌توان بسیاری از سختی‌ها در این رابطه را کاهش داد. به همین خاطر در ادامه به بررسی ۵ قانون نانوشته مدیران تازه‌کار خواهیم پرداخت.

### ۱- واقع‌بینی بهترین سیاست ممکن خواهد بود

در رابطه با امر مدیریت، شما همواره دو احتمال را در پیش روی خود خواهید داشت. نخست این که خود شرکتی را تاسیس کنید و یا به عنوان مدیر جدید یک شرکت معرفی شوید. در حالت نخست شما نیاز به ایجاد یک فرهنگ سازمانی خواهید داشت و می‌توانید تیم شرکت را براساس نیاز و خواست خود شکل دهید. این امر در حالی است که در حالت دوم شما بدون توجه به میراث مدیران دیگر، قادر نخواهید بود تا به مقبولیت لازم در بین سایرین دست پیدا کنید. اگر چه برخی بر این باور هستند که باید تیم شرکت را دچار تغییرات بنیادی کنند، با این حال این خواسته حالتی آرمانی داشته و عملاً در هیچ شرکتی قابل اجرا نخواهد بود. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدای کار خود کاملاً واقع‌بینانه عمل کرده و از وعده و عملکردهای نادرست، جدا خودداری کنید. در نهایت این امر که بتوانید با کارمندان خود ارتباط نزدیکی را برقرار سازید، بدون شک شما را در مدیریت آسان‌تر آن‌ها کمک خواهد کرد. همچنین به خاطر داشته باشید که عملکرد شما با گذشت زمان بهبودهایی را خواهد داشت. به همین خاطر نباید از همان ابتدا خود را فردی کامل معرفی کنید. این امر تنها توقعات را از شما افزایش خواهد داد که بدون شک با توجه به عدم آمادگی کافی شما، این امر خود به معضلی بزرگ تبدیل می‌شود.

### ۲- نسبت به تفاوت مدیریت و رهبری به آگاهی کامل دست پیدا کنید

هنوز هم افراد بسیاری وجود دارند که این دو مقوله را یکسان تلقی می‌کنند. با این حال مدیریت و رهبری دو سطح کاملاً متفاوت بوده

کافی به وضعیت خود، ناپود ساخت.

### ۴- کار تیمی به شما نیز اختصاص دارد

تصور بسیاری از مدیران این است که به علت این امر که آن‌ها وظیفه تصمیم‌گیری نهایی را دارند، دیگر فعالیت در قالب یک تیم برای آن‌ها بی‌معنی است. این امر در حالی است که تمامی قوانین شرکت باید مورد احترام همگان قرار گیرد. این امر با توجه به این واقعیت که شما مورد توجه‌ترین فرد شرکت محسوب می‌شوید باعث خواهد شد تا همواره به چشم یک الگو شما را مشاهده کنند. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدا در عملکرد خود به نحوی رفتار کنید که همگان شما را نیز عضوی از خودشان تصور کنند. در این رابطه این امر که زمان ناهار را در کنار کارمندان خود صرف کرده و همواره به نظارت مستقیم در تمامی بخش‌ها بپردازید، خود به بهبود این امر کمک شایانی خواهد کرد. در نهایت توجه داشته باشید که بهتر است تا همواره بخشی از اقدامات خود را به سایرین انتقال داده و با این اقدام یک فرصت طلایی را برای پیشرفت آن‌ها ایجاد کنید. در نهایت این امر شما را در انتخاب جانسپین موقت و دائم کمک بسیاری خواهد کرد. همچنین لازم است تا نگاه خود را از نتایج مقطعی فراتر برده و به دنبال ایجاد یک پیشرفت همیشگی باشید. درواقع این امر که از همان ابتدا انتظار داشته باشید که کارمندان کاملاً با سیستم‌های شما هماهنگ شده و عملکردی درخشان را از خود نشان دهند، بدون شک چیزی جز از دست دادن تیم و اعمال فشار بیش از حد در پی نخواهد داشت. این امر در حالی است که اگر بتوانید یک برنامه درست برای پیشرفت افراد طرح‌ریزی کنید، بدون شک نتایج بهتر و بیش‌تری را تجربه خواهید کرد.

### ۵- تمامی تصمیمات و نظرات خود را کاملاً درست تصور نکنید

خودرای بودن از جمله معضلات مدیران امروزه محسوب می‌شود. این امر در حالی است که از جمله ویژگی‌های مدیران جهانی این است که آن‌ها نظر همگانی را جویا شده و سپس تصمیم نهایی خود را اعلام می‌کنند. توجه داشته باشید که این امر از جمله ملاک‌های مهم افراد برای رضایت شغلی نیز محسوب می‌شود. درواقع این امر که کارمندان خود را صرفاً به مانند یک روبات تلقی کنند، بدون شک روحیه آن‌ها را به شدت تخریب خواهد کرد. به همین خاطر لازم است تا همواره نظرات و تصمیمات خود را قبل از به اجرا گذاشتن، به اطلاع افراد تیم رسانده و اجازه دهید تا همگان از قدرت نقد شما برخوردار باشند. اگر چه هیچ فردی دوست ندارد که ضعف‌های خود را بشنود. با این حال فراموش نکنید که همه موارد کار، الزاماً نباید مورد پسند شما باشد. به همین خاطر لازم است تا از این امر استقبال کرده و فضا را برای نقد خود فراهم آورید. بدون شک افرادی که بتوانند سایرین را نقد کنند، در برابر نقدهای خود نیز واکنش به مراتب بهتری را خواهند داشت.

منبع: entrepreneur









## بهترین سازندگان وبسایت

<p>مترجم: مهسا زمانی</p>
--------------------------

طبق آمار صورت‌گرفته توسط کلاچ(Clutch)، یک شرکت تحقیقاتی BtoB (تجارت به تجارت)، در سال ۲۰۱۷ حدود ۷۱درصد از کسب‌وکارهای کوچک وب‌سایت داشته‌اند. اگر شما از قافله عقب افتاده‌اید، اکنون بهترین زمان برای به‌روزشدن است.
داشتن یک وب‌سایت اختصاصی می‌تواند برای شروع کار بازاریابی و افزایش اعتماد مصرف‌کننده حیاتی باشد و به عنوان یک کانال خرید عمل کند. علاوه بر آن طبق اطلاعات ارائه‌شده توسط Forrester Consumer Technographics در سال ۲۰۱۷، تصمیمات خرید ۵۶درصد از مشتریان تا حدودی ریشه در جستارهای موتور جست‌وجو داشته است.
حال برای محدودکردن گزینه‌های پیش‌روی‌تان به چند مورد، چه کاری می‌توانید انجام دهید؟ اگر به دنبال افزایش حضور آنلاین‌تان هستید، در اینجا به برخی از بهترین پلتفرم‌ها برای شروع اشاره شده است.

**وردپرس (WordPress)**

مزیت: وردپرس یک سازنده وب‌سایت کلاسیک است که گفته می‌شود سازنده بیش از ۳۱درصد وب بوده و در دو آدرس WordPress.org و WordPress.com قابل‌دسترسی است.
مورد اول به شما اجازه دانلود رایگان و نصب نرم‌افزار وردپرس بر روی سرور وب را می‌دهد. ویژگی آن امکان شخصی‌سازی و انعطاف‌پذیری است، به این معنا که کاربر می‌تواند کدزنی کند، برنامه‌هایی برای سایت بسازد و به مدیران سایت، ویراستارها و نویسندگان، اجازه دسترسی به سطوح مختلف بدهد، اما منتقدان می‌گویند انعطاف‌پذیری به قیمت سادگی تمام می‌شود. یعنی اگر به دنبال موردی ساده‌تر هستید، احتمالاً بهتر است WordPress.com را امتحان کنید. این نسخه تمام هاستینگ وب‌سایت را انجام می‌دهد. همچنین صدها قالب و پلاگین پیشنهادهی، مانند اشکال مختلف برای نمایش اطلاعات تماس، اسکن‌های امنیتی و محل قرارگیری رسانه دارد.

نظر کاربران: طبق نوشته یکی از کاربران، «من از هر دو نسخه استفاده کرده‌ام. هر دو به یک اندازه قوی هستند و پشتیبانی از مشتری در آنها به سرعت انجام می‌شود. شما میلیون‌ها پلاگین برای انتخاب دارید و می‌توانید از یک تم وب‌سایت آماده استفاده یا خودتان آن را از ابتدا کدزنی کنید. شخص دیگری می‌گوید، «یک فرد مبتدی می‌تواند با استفاده قابلیت‌های پایه‌ای رایگان موجود در Wordpress.com کارش را شروع و تجربه کسب کند. این مجموعه را بسیار توصیه می‌کنم.»

قیمت‌گذاری: گزینه‌های موجود در سایت WordPress.com، شامل نسخه‌های رایگان، شخصی (سالانه ۴۸ دلار)، ویژه (سالانه ۹۶ دلار) و کاری (سالانه ۳۰۰ دلار) می‌شوند.

**ویکس (Wix)**

مزیت: وقتی صحبت از سازنده وب‌سایت مناسب کسب‌وکارهای کوچک می‌شود، به دلایلی مشخص سایت ارزیابی Wirecutter، ویکس را برترین انتخاب می‌داند. طبق آخرین شمارش، این مجموعه ۵۷۲ گزینه پیشنهادی برای ساخت قالب دارد. همینطور پلاگین‌هایی مانندOpenTable، Google Maps، رزرو جلسه ملاقات و بسیاری دیگر نیز در این سایت موجود هستند. اگر نمی‌خواهید خودتان طراحی کنید، ویکس با استفاده از هوش مصنوعی و پس از پرسیدن چند سؤال، به صورت خودکار این کار را برای‌تان انجام می‌دهد. نظر کاربران: یکی از کاربران می‌نویسد، «کلمات کافی برای نشان دادن علاقه‌ام به ویکس و پلتفرم آن وجود ندارند. من با ویرایشگر وب‌سایت ویکس کاملاً احساس راحتی می‌کنم. همه چیز دقیقاً جلوی چشم شما قرار گرفته است و محدودیت‌های صفحه بسیار کمی وجود دارد.» شخص دیگری می‌گوید، «پس از صرف ساعت‌ها جست‌وجوی بهترین پلتفرم توسعه وب‌سایت برای مبتدیان، تصمیم گرفتم ویکس را انتخاب کنم. من به سرعت و در عرض یک هفته، وب‌سایتم را ساختم و کامل کردم؛ آن هم به صورت رایگان!»

قیمت‌گذاری: گزینه‌های موجود در سایت Wix.com، شامل نسخه‌های اتصال دامنه (ماهانه ۵ دلار)، ترکیبی (ماهانه ۱۱ دلار)، نامحدود (ماهانه ۱۴ دلار)، تجارت الکترونیک (ماهانه ۱۷ دلار) و ویژه (ماهانه ۲۵ دلار) می‌شوند.

**ویبلی (Weebly)**

مزیت: ویبلی یکی از مقرون‌به‌صرفه‌ترین گزینه‌ها برای ساخت وب‌سایت کسب‌وکارهای کوچک است، چون نه‌تنها یک نسخه رایگان دارد، بلکه گزینه‌های پولی آن از ماهانه ۴ دلار شروع می‌شوند و به ۲۵دلار می‌رسند. طبق آخرین شمارش، این سازنده تقریباً ۶۰ گزینه برای قالب ارائه می‌دهد که البته به طور چشمگیری از دیگر رقبایش کمتر است، اما کمبود تنوعش را با سادگی‌ای که دارد، جبران می‌کند. هدایت ابزار ویرایشگری این وب‌سایت نسبتاً آسان و رابط کاربر آن بسیار ساده و قابل‌فهم است.

نظر کاربران: یکی از کاربران می‌نویسد، «من سال‌ها برای ساخت یک وب‌سایت برای سازمانم، که هم عالی به نظر بیاید و هم مقرون‌به‌صرفه باشد، تلاش کردم. پس از سه بار تلاش حرفه‌ای در ساخت سایت، از ویبلی بهره بردم… ویبلی بهترین بوده مخصوصاً نسبت به هزینه‌ای که پرداختم!» شخص دیگری می‌گوید، «این وب‌سایت پرسرعت و آسان عمل می‌کند و کار را راه می‌اندازد. اگر به یک وب‌سایت ساده و شیک نیاز دارید تا آنچه می‌خواهید بگویید را انتقال دهد و هزینه اضافی نیز در بر نداشته باشد، این وب‌سایت گزینه مناسبی است.»

قیمت‌گذاری: گزینه‌های موجود در سایت Weebly.com، شامل نسخه‌های رایگان، اتصال (ماهانه ۴ دلار، مبتدی (ماهانه ۸ دلار)، حرفه‌ای (ماهانه ۱۲ دلار) و کاری (ماهانه ۲۵ دلار) می‌شوند.

**اسکوئراسپیس (Squarespace)**

مزیت: این سایت مخصوص طراحی‌های ساده و شیک برای دسته‌هایی مانند هنر/طراحی، مد/زیبایی، سلامتی/انسانپندام و بسیاری از موارد دیگر است. اسکوئراسپیس حدود ۷۰ قالب ارائه می‌کند، پشتیبانی از مشتری ۲۴ساعته دارد و محدودیت در پهنای باند و حافظه نیز در آن وجود ندارد. این سازنده ابزاری با طراحی مخصوص تجارت الکترونیک مانند کاتالوگ‌های محصول نامحدود، ابزار مرتب‌سازی کالا به کمک کشیدن و رهاکردن (drag-and-drop) و قابلیت ارسال تذکر از طریق ایمیل به مشتریانی را دارد که پیش از پرداخت، محل پرداخت را ترک کرده‌اند. اسکوئراسپیس مخترع به داشتن مشتریانی از میان افراد مشهور مانند جان ملکوویچ (John Malkovich)، کیانو ریوز (Keanu Reeves) و لئون ریچز (Leon Bridges) است.

نظر کاربران: یکی از کاربران می‌نویسد، «من در گذشته با نرم‌افزارهای دیگری که از روش کشیدن و رهاکردن استفاده می‌کنند نیز کار کرده‌ام و با اینکه هنگام ویرایش، طرح‌بندی به نظر درست می‌آمد، زمانی که آنها را به صورت زنده و در دستگاه‌های دیگر نمایش می‌دادم، همیشه مشکلی وجود داشت. با پلتفرم اسکوئراسپیس، سایتم همیشه همان می‌شود که انتظارش را داشتم.» شخص دیگری می‌گوید، «این نرم‌افزار در مجموع بسیار ساده و قابل‌فهم است و با چند جست‌وجوی کوچک می‌توان همه چیز را فهمید، اما چند باری که نمی‌دانستم باید چه کنم، آنها به خوبی پاسخگو بودند و واقعاً قدمه‌قدم من را برای انجام هر کاری که داشتم، راهنمایی کردند.»

قیمت‌گذاری: گزینه‌های موجود در سایت SquareSpace.com شامل نسخه‌های شخصی (ماهانه ۱۶ دلار یا سالانه ۱۴۴ دلار) و کاری (ماهانه ۲۶ دلار یا سالانه ۲۱۶ دلار) می‌شوند.

منبع: entrepreneur

## تبلیغات خلاق



## مسیر موفقیت

## عواملی که مانع گوش دادن مؤثر در مکالمه‌ها می‌شوند

### ۵. گوش‌دادن مبتنی بر تأیید

در این عادت گوش‌دادن، شخص صرفاً بسر نکات دلخواه طرف مقابل تمرکز می‌کند و دیدگاه‌های مخالف طرف مقابل را نمی‌شنود یا جست‌وجو نمی‌کند. این اشخاص به‌دنبال تأیید یا معتبرکردن طرف مقابل هستند، بنابراین فقط از آن دیدگاه صحبت می‌کنند و اطلاعات ارزشمند را از دست می‌دهند.

### ۶. گوش‌دادن تدافعی

در این عادت گوش‌دادن، شخص گفته‌های طرف مقابل را حمله تلقی می‌کند، چنین تفسیری معمولاً به پاسخی از نوع «بله اما» ختم می‌شود. براساس این عادت، افراد صرفاً به‌دنبال توجیه یا دفاع از گفته‌های خود هستند. این نوع عادت از جست‌وجو یا درک دیدگاه‌های متفاوت و تجربیات دیگران جلوگیری می‌کند.

### ۷.گوش‌دادن مبتنی بر اطمینان

این نوع شنونده همیشه حق را به خود می‌دهد و شروع به نصیحت می‌کند. شنونده‌های این‌چنینی باید‌ها و نیابدهایی را به طرف مقابل اجبار می‌کنند. براساس استدلال این گروه، ممکن است توانایی انجام وظیفه یا حل آن را به‌تنهایی نداشته باشید، بنابراین باید‌ها یا نیابدهایی را گوش‌زد می‌کنند. این استراتژی کنترل موقعیت و تضمین خروجی مطلوب همان چیزی است که آن‌ها به‌دنبالش هستند.

این عادت‌های شنیداری متفاوت اغلب اوقات بازتابی از بی‌کفایتی خود انسان هستند. در این عادت‌های شنیداری، شخص صرفاً به‌دنبال خواسته خود است تا درک طرف مقابل. برهمین اساس، فکر می‌کنید طرف مقابل حرفی برای گفتن ندارد یا براساس حقیقت سخن نمی‌گوید.

قطعا گوش‌دادن بهینه صحبت‌های طرف مقابل به مشارکت واقعی منجر می‌شود. افراد به این درک می‌رسند که گفته‌های آن‌ها مهم است و مهم‌تر از هر چیز از ارزش خود آگاه می‌شوند. گوش‌دادن به گفته‌های دیگران نیازمند صبر و تمرین است، شناخت و تمرین برای غلبه بر عادت‌های شنیداری منفی باعث می‌شود کیفیت رهبری شما بهبود پیدا کند و درنهایت، مشارکت کارمندان و بهره‌وری افزایش پیدا خواهد کرد.

منبع: ENTREPRENEUR/ZOOMIT

باعث می‌شود شخص اول عقیده‌ای کاملاً متفاوت با پاسخ شنونده را بیان کند. بدین‌ترتیب، هر دو طرف به‌جای درک یکدیگر گرفتار نوعی رقابت مخالفت با یکدیگر می‌شوند.

### ۲. گوش‌دادن به شیوه محافظت از خود

جان استاگر دراین‌باره می‌گوید:

ایسن نوع گوش‌دادن را در برخورد با یکی از مشتریان خود تجربه کردم. او پر از حس منفی و فقط بر داستانش متمرکز بود و هیچ فرصتی برای دیگران باقی نمی‌گذاشت. وقتی سعی کردم از او سؤالی کنم یا درکم از گفته‌هایش را بیان کنم، دوباره داستانش را ازسرگرفت. نکته جالب ماجرا این بود که با هر بار تکرار تجربه‌اش، شدت و احساسش هم افزایش می‌یافت و هر چقدر برای دفاع از تفسیر و مشروعیت احساساتش تلاش می‌کرد، غیرمنطقی‌تر به‌نظر می‌رسید.

### ۳. گوش‌دادن وابسته به فرضیات

این نوع گوش‌دادن شاید یکی از اشکال متداول و دشوار گوش‌دادن ضعیف است که غلبه بر آن برای بسیاری از افراد دشوار است. وقتی فرض کنید گفته‌های شخص مقابل را می‌دانید یا از خواسته‌های او آگاه هستید، نوع گوش‌دادن وابسته به فرض را انتخاب کرده‌اید. سعی می‌کنید به‌جای گوش‌دادن حرف‌های طرف مقابل خواسته‌های او را بشنوید و برطرف کنید.

کنار گذاشتن فرضیه‌ها درباره افراد به‌دلیل تجربه‌های مشترکی که ممکن است با آن‌ها داشته باشید، دشوار است. همچنین، شاید نتوانید تا پایان گفت‌وگو صبر و سعی کنید گفت‌وگو را با ادامه صحبت‌های طرف مقابل پیش ببرید. برای غلبه بر این عادت اشتباه گوش‌دادن باید تفکر خود را متمرکز و کاملاً بر طرف مقابل و پیام او تمرکز کنید و اجازه دهید به‌صورت کامل احساسات و افکارش را توضیح دهد.

### ۴. گوش‌دادن مبتنی بر قضاوت

در این عادت گوش‌دادن، شنونده از گفته‌ها یا عملکرد افراد انتقاد و سعی می‌کند طرف مقابل را قانع کند.

متأسفانه گوینده پس از مشاهده این رفتار دیگر تمایلی به بیان گفته‌ها و اشتراک‌گذاری تجربیات خود ندارد و درنهایت گفت‌وگو را کامل ترک می‌کند.

گوش‌دادن به روش بهینه می‌تواند به توسعه مهارت‌های رهبر و افزایش مشارکت و وفاداری او کمک کند. برخی از انواع گوش‌دادن، مانع ثمربخشی این فرآیند می‌شوند.

گوش‌دادن، از تجربه خود در راهنمایی فردی می‌گوید که با مشکلاتی در محیط کار روبه‌رو شده است:

او به‌دنبال چاره بسود و دیدگاهم را درباره مشکلش خواست. سعی کردم افکارم را به بهترین شکل با او درمیان بگذارم، اما او دوباره و بدون هیچ تغییری درخواست خود را تکرار کرد. وقتی دوباره موقعیت را توضیح داد، مجدداً دیدگاه من را پرسید. من به زبانی ساده‌تر و بهتر برایش توضیح دادم، اما بازهم داستانش را با اضافه‌کردن جزئیات بیشتر بیان کرد. این سناریو باعث شد به این فکر کنم که چرا افراد خوب گوش نمی‌دهند.

گوش‌دادن یکی از مهارت‌های مهم رهبری است؛ زیرا بهبود این مهارت باعث افزایش مشارکت کارمند می‌شود، کارمندی که حس می‌کنند دیدگاه‌شان بالرزش است، انعطاف بیشتری در مقابل اشتراک‌گذاری اطلاعات خود دارند و اینن اطلاعات می‌توانند در حل‌مسئله و انجام وظایف برای افراد و گروه‌ها ارزشمند باشند.

متأسفانه، اغلب اوقات افراد خواسته یا ناخواسته درگیر عادت‌های شنیداری اشتباه می‌شوند و به فکر قطع ارتباط می‌افتند. در ادامه، فهرستی از انواع عادت‌های شنیداری اشتباه ارائه شده که بر توانایی ارتباط مؤثر افراد با دیگران تأثیر می‌گذارند.

### ۱. گوش‌دادن مبتنی بر ارزیابی

وقتی فرد به‌صورت پیوسته موافقت یا مخالفت خود را با شما اعلام کند، عادت شنیداری او مبتنی بر ارزیابی است. این دسته از افراد تمام حرف‌های‌تان را از دیدگاه خود ارزیابی می‌کنند. مشکل این نوع گوش‌دادن این است که به دیدگاه گزینشی وابسته است (دیدگاه شنونده). درنتیجه، ممکن است این افراد بخش زیادی از اطلاعات مهم را ازدست بدهند.

ارزیابی پیوسته آن‌ها می‌تواند گفت‌وگو را به نوعی رقابت تمسخرآمیز تبدیل کند که در آن شخص چیزی می‌گوید و دیگری دقیقاً عکس گفته‌های او را بیان می‌کند. درنتیجه،