روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه ۲۳ بهمن ۱۳۹۷

Sat. 12 Feb 2019

۶ جمادی‌الثانی ۱۴۴۰ - سال پنجم

شماره ۱۲۵۹-۱۶صفحه-۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

جزییات عیدی کارگران براساس میزان کارکرد

## حداقل حقوق کارگران چقدر تعیین می‌شود؟

در حالی که در ماه‌های گذشته بارها شاهد اعتراضات کارگران در شهرهای مختلف نسبت به حقوق و دستمزد و تاخیر در پرداخت‌ها بوده‌ایم و کارگران...

۳

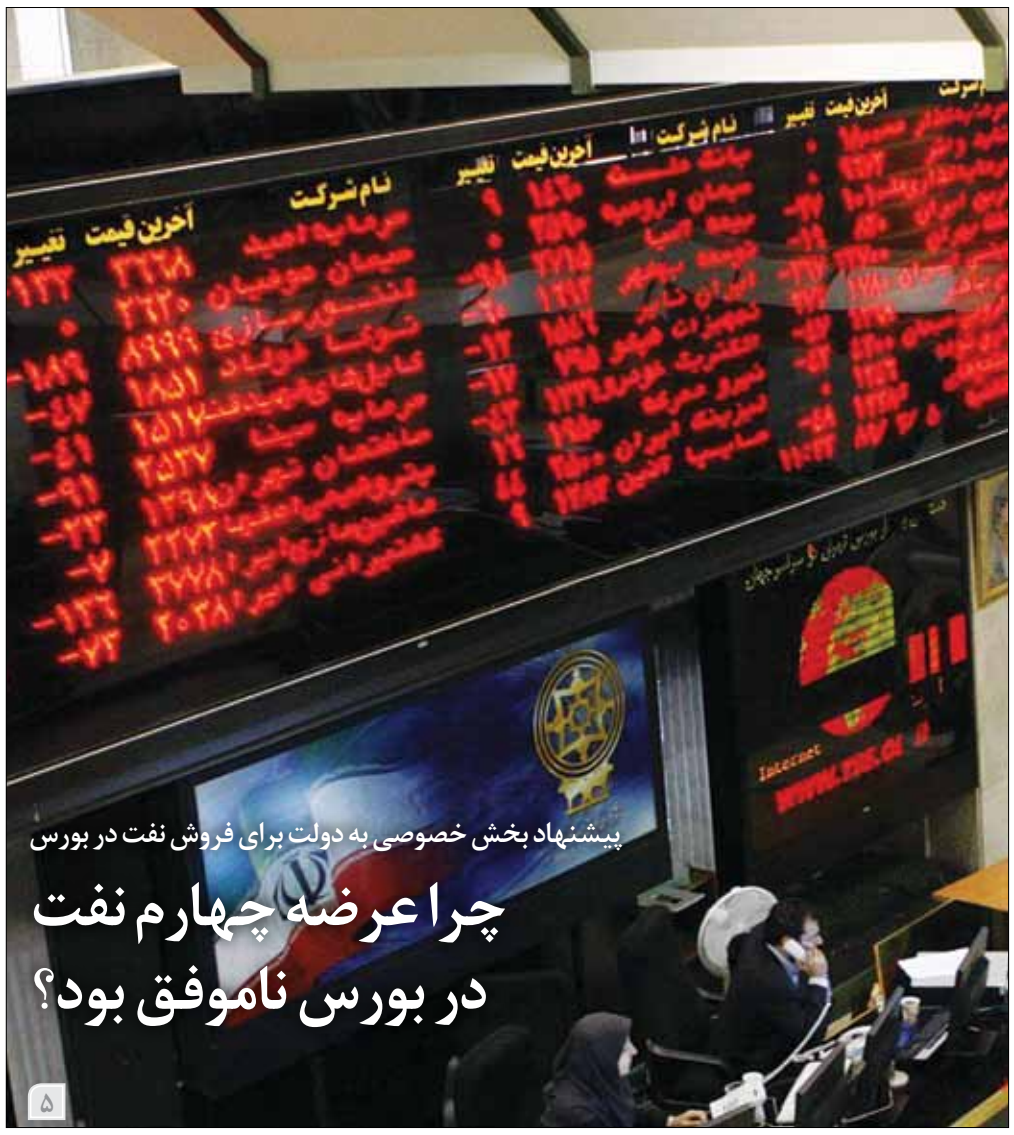
### یادداشت

## چندنکته در باب اینستکس

محمدرضاجهان‌بیگلری
اقتصاددان

پس از عهدشکنی آمریکا و خروج یکطرفه از برجام، اتحادیه اروپا برای پایبندی ایران به مفاد برجام قول مساعد بر تعهدی دادند که شرایط توافق‌شده در برجام را بدون در نظر گرفتن تحریم‌های احتمالی آمریکا و متحدانش عملی سازند. یکی از این شرایط، ایجاد راهکارهای مالی در قالب کانال مالی INSTEXبود، ولی پس از گذشت نزدیک به یک‌سال و طی فرآیند چند دوره تحریم‌های آمریکا علیه اقتصاد کشورمان که مستقیما شرایط اقتصادی مردم را نشانه گرفته با تبلیغات گسترده کانال به اصطلاح مالی رونمایی شد. اما آیا اصلا می‌توان این راهکار را یک کانال مالی نامید؟ در این شرایط باید دید که در آیین‌نامه اجرایی این کانال به چه مواردی اشاره شده است. تاکنون مواردی که اعلام شده از آن تعهداتی که کشورهای اروپایی گفته بودند فاصله بسیار زیادی دارد. این کانال به هیچ عنوان سرمایه کشورهای اروپایی را برای اقتصاد کشورمان به همراه...

۴



پیشنهاد بخش خصوصی به دولت برای فروش نفت در بورس

## چرا عرضه چهارم نفت در بورس ناموفق بود؟

۵

چرا بانک مرکزی در مهار رشد نقدینگی طی سال‌های گذشته ناموفق بوده است؟

# درون‌زایی پول در ایران

فرصت امروز: در همه اقتصادهایی که استقلال نسبی سیاست‌های پولی از سیاست‌های مالی پذیرفته شده است، کنترل پایه پولی توسط بانک مرکزی، اهرم اصلی برای تاثیرگذاری بر اقتصاد، حفظ ارزش پول ملی و حفظ ثبات اقتصادی است، اما عرضه پول تنها متغیری برونزا نیست که توسط بانک مرکزی تعیین شود، بلکه از سوی دیگر، یک متغیر درونزا است، بنابراین درونزایی عرضه پول می‌تواند عامل بسیار مهمی در کارایی سیاست‌های پولی و مالی باشد، به‌طوری که نرخ بهره هم در بلندمدت و هم در کوتاه‌مدت تاثیر مثبت و معنی‌داری بر عرضه...

۴

عملکرد ۹ ماهه دولت در بودجه ۹۷ نشان می‌دهد که نیمی از درآمدهای مالیاتی تاکنون محقق شده است

## مالیات در نیمه راه

۲

### مدیریت و کسب‌وکار

- هوش هیجانی سازمان خود را اندازه‌گیری کنید
- ۵ نکته مهم درباره همکاری با میکرو اینفلوئنسر
- چرا برندها نیازمند بازاریابی گفت‌وگومحور هستند؟
- ۱۰ راز موفقیت از زبان موسس برند والت‌دیزنی
- افزایش سرمایه ریسک‌پذیر، موفقیت را تضمین می‌کند؟
- چگونه برترین اسپانسر پادکست در دنیا باشیم؟

۸ تا ۱۶

[ویژه‌نامه صادرات]

در چهلمین سالگرد انقلاب اسلامی

رئیس‌جمهور از حضور حماسی مردم در راهپیمایی ۲۲ بهمن قدردانی کرد

## روحانی: در دوران قاجار و پهلوی دو سوم ایران جدا شد

رئیس‌جمهور با اشاره به مقاومت‌های مردم در دوران دفاع مقدس گفت مردم در دوران دفاع مقدس به دنیا گفتند که امروز ایران شاهی و شاهنشاهی نیست، بلکه تفکر امروز ایران اسلامی است و جوانان این سرزمین طبق وظیفه دینی و ملی خود در برابر همه دنیا با قدرت می‌ایستند. به گزارش ایسنا، حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی در مراسم چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی که در میدان آزادی تهران برگزار شد، گفت: خدای بزرگ را سپاس می‌گویم که ملت بزرگ ایران را ۴۰سال پیش، از استبداد و استعمار و وابستگی‌ها رهانید و این ملت توانستند نظام جمهوری اسلامی را در این سرزمین استقلال بخشند. وی با بیان اینکه ۲۲ بهمن امسال ویژگی‌های خاص خود را دارد، خاطرنشان کرد: ۲۲ بهمن امسال از یک طرف همزمان است با چهلمین سالگرد انقلاب اسلامی ایران و از سوی دیگر امسال دهه فجر عطر و بوی فاطمی پیدا کرد. همچنین از سوی دیگر امسال در شرایطی جشن ۲۲ بهمن را برگزار می‌کنیم که در برابر توطئه‌های آمریکای جنایتکار و صهیونیسم و ارتجاع منطقه هستیم و اینها مردم ما را در فشار و منگنه تحریم قرار داده‌اند. رئیس جمهوری ادامه داد: بنابراین امروز حضور مردم در خیابان‌های سراسر ایران اسلامی به این معنا است که نقشه‌های یک ساله دشمن، نقش بر آب شده است و دشمن به اهداف شوم خود نخواهد رسید و ما راه و مسیر خود را به همان صورت که ۴۰ سال پیش انتخاب کرده بودیم ادامه خواهیم داد. روحانی با تاکید بر اینکه انقلاب اسلامی برای حراست و حفاظت از ایران اسلامی عزیز بود، در این باره گفت: مردم ما به خوبی این را می‌دانند که در ۲۰۵ سال قبل بخشی از مناطق شمال کشور و قفقاز در دوران پادشاهان خائن قاجار از ایران جدا شدند؛ همچنین ۱۹۱ سال پیش بخش دیگری از شمال ایران را از سرزمین مادری جدا کردند؛ ۱۷۲ سال قبل بخش بزرگی از شمال غرب ایران از کشور جدا شد و ۱۶۳ سال پیش بخش مهمی از شرق و ۱۳۸ سال قبل بخشی از شمال شرق از کشور جدا گردید و در ۱۰۰ سال پیش بخش بزرگی نیز از جنوب ایران که امروز به عنوان چند کشور در جنوب خلیج فارس هستند، از ایران جدا شدند.

وی افزود: حتی ۴۷ سال پیش و هفت سال پیش از پیروزی انقلاب اسلامی در زمان رژیم خائن پهلوی بخش مهمی از جنوب ایران که همواره در جغرافیا به عنوان استان چهاردهم کشور می‌شناختیم به دست خیانت‌بار پهلوی از ایران جدا شد.

رئیس جمهوری تاکید کرد: در چند دهه دوران شاهنشاهی سست عنصر قاجار و پهلوی دو سوم کشور را از ایران جدا کردند و این به این معنا است که رژیم‌های قبل علاوه بر اینکه به دین، فرهنگ، رفاه و زندگی مردم خیانت کردند، به تمامیت ارضی کشور نیز خیانت کردند. روحانی گفت: برخی از مردم یا یادشان هست و یا اینکه در تاریخ خوانده‌اند که ۱۰۰ سال پیش در زمان جنگ جهانی اول چگونه شمال، غرب و جنوب ایران توسط سه قدرت اشغال شد و در جنگ جهانی دوم نیز با وجود اعلام بی‌طرفی ایران متفقین کشور را به شمال و جنوب تقسیم کردند و بر کشور مسلط شدند و به شاه دستور دادند که باید از ایران خارج شود؛ او نیز همه شرایط متفقین را پذیرفت به شرط اینکه بعد از او پسرش شاه ایران شود؛ این خیانت‌های آشکار پادشاهان نسبت به ملت بزرگ ایران بود، اما ۳۸سال پیش و زمانی که قدرت‌های جهانی تصمیم گرفتند و صدام عفلقی را تحریک کردند تا با سلاح شرق و غرب و پول ارتجاع منطقه و سربازان بسیاری از کشورهای دنیا به ایران حمله کنند و به او وعده داده بودند که ظرف یک هفته نظام جمهوری اسلامی را سرنگون می‌کنند، اما ملت بزرگ ایران با فرزندان دلاورشان در ارتش، سپاه، بسیج و نیروی انتظامی و همه مردم در برابر همه جهان ایستادند و هشت سال مقاومت کردند و پیروزی‌های عظیمی را در تاریخ خود ثبت کردند. وی در ادامه اظهاراتش با اشاره به پیروزی‌های جمهوری اسلامی ایران در هشت سال دفاع مقدس، خاطرنشان کرد: مردم و نیروهای مسلح به فرمان امام خمینی (ره) حصر آبادان را شکستند و خرمشهر را آزاد کردند. همچنین مناطق بزرگی از غرب ایران را در عملیات فتح المبین آزاد کردند و سپس با عملیات‌هایی از جمله والفجر هشت و کربلای پنج قدرت دشمن را در هم شکاندند و به دنیا گفتند که امروز ایران شاهی و شاهنشاهی نیست، بلکه تفکر امروز ایران اسلامی است و جوانان این سرزمین طبق وظیفه دینی و ملی خود در برابر همه دنیا با قدرت می‌ایستند. رئیس جمهور افزود: مدرن‌ترین توپخانه‌ها، تانک‌ها و هلی‌کوپترها را در اختیار صدام گذاشته بودند، اما در عین حال شکست نهایی نصیب مزدوران آنها و عفلقیان شد و رزمندگان ما با پرچم پیروزی به خانه بازگشتند. روحانی در ادامه، خاطرنشان کرد: امروز همه دنیا بدانند که قدرت جمهوری اسلامی ایران به مراتب از روزهای جنگ و دفاع مقدس بیشتر است. در رژیم گذشته ۵درصد سلاح و مهمات نیروهای مسلح ایرانی و ۹۵درصد مابقی آن خارجی بود، امروز ۸۵درصد تجهیزات، مهمات و نیازهای نظامی به دست دلاوران خودمان ساخته می‌شود. ما برای ساختن انواع موشک‌های ضد زره، انواع موشک‌های پدافند هوایی، زمین به هوا، دریا به هوا، دریا به دریا و زمین به زمین از هیچ‌کس اجازه نگرفته‌ایم و نخواهیم گرفت و با قدرت راهمان را ادامه می‌دهیم.

آنچه توانسته‌ایم لطف خدا بوده است

بانک پاسارگاد

امکانات سامانه همراه بانک پاسارگاد:

- پشتیبانی از ساعت هوشمند سیستم عامل اندروید
- امکان ورود با اثر انگشت (حداقل نسخه اندروید ۶ باشد.)
- امکان ورود با تشخیص چهره در گوشی های آیفون

خدمات سپرده شامل:

- مشاهده فهرست و جزئیات سپرده‌ها
- مشاهده صورت حساب سپرده ها به همراه نمودار گردش سپرده
- امکان یادداشت گذاری بر روی گردش سپرده
- انتقال وجه داخلی و بین بانکی (پایا و ساتنا)
- انتقال وجه مستمر (دوره ای) داخل بانکی و بین بانکی
- پرداخت قبض با سپرده

خدمات تسهیلات شامل:

- مشاهده فهرست و جزئیات تسهیلات
- مشاهده ریز اقساط تسهیلات
- پرداخت قسط

خدمات کارت شامل:

- دریافت موجودی کارت (کارت های بانک پاسارگاد)
- دریافت ده گردش آخر کارت
- پرداخت قبض همراه اول از طریق شماره موبایل
- انتقال وجه کارت به کارت (شتابی)
- انتقال وجه کارت به سپرده (سپرده های بانک پاسارگاد)
- پرداخت قبض (با امکان اسکن بارکد)
- خرید شارژ تلفن همراه (همراه اول، ایرانسل، رایتل و تالیا)
- تغییر رمز اینترنتی (رمز دوم) کارت (کارت های بانک پاسارگاد)
- مسدود نمودن کارت

همراه بانک پاسارگاد

- پرداخت اقساط دیگران
- نمایش آخرین ورودهای کاربر
- افزودن یادآور چک
- غیرفعال سازی رمز دوم کارت
- فعال سازی و غیرفعال سازی رمز یکبار مصرف کارت (رمز پویا)
- دریافت رمز یکبار مصرف کارت (خدمات کارت)
- امکان تبدیل شماره شبا به شماره سپرده و بالعکس
- جستجو و مسیریابی شعبه های بانک
- امکان مشاهده و پیگیری لیست تراکنش ها
- دریافت فایل گردش سپرده

@bankpasargad ■ www.bpi.ir ■ مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰

سازمان بنادر و دریانوردی

آگهی

باستناد سند شماره ۷۰۰۴۴ مورخ ۹۷/۰۶/۲۵ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۵ دیر، خانم فاطمه سلمانی و شریک انتقال قطعی ششدانگ از یک فروند باری بشماره ثبت ۱۸۲۴۸ به خانم صغری کریمی با شماره ملی ۵۱۵۹۲۹۱۸۵۷ و خانم عبیر رام با شماره ملی ۳۵۶۰۲۶۶۵۱۳ هرکدام به نسبت سه دانگ مشاع از ششدانگ مشاع اقدام نموده است مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می گردد.

م.الف ۳۹۵۱

## دریچه

۱۰ شهری که تا سال ۲۰۳۰ تبدیل به مگاشهر می‌شوند

### تهران مگاشهر آینده

به شـــهرهای بزرگ جهان فکـــر کنید، به مگاشـــهرها؛ غول‌های واقعی با جمعیتی بیش از ۱۰ میلیون نفر!

این ســـطر نخست گزارشی است که مجمع جهانی اقتصاد درباره مگاشـــهرهای آینده جهان منتشـــر کرده و ۱۰ شـــهری که تا سال ۲۰۳۰ میلادی به مگاشهر تبدیل می‌شوند را معرفی کرده است.

به گزارش مجمع جهانی اقتصاد، مطمئنا توکیو در این فهرســـت قرار دارد. دهلی، شـــانگهای، مکزیکو ســـیتی، نیویورک و قاهره هم جـــزو این لیســـت خواهند بـــود. احتمالا شـــهرهایی مانند لاگاس، جاکارتـــا و چونگ کینگ هم در لیســـت قرار خواهنـــد گرفت، اما چنگدو، حیدرآباد و لواندا چطور؟ این شـــهرها در میان ۱۰ شهری قـــرار دارند که براســـاس پیش‌بینی ســـازمان ملل، از حالا تا ســـال ۲۰۳۰ بیـــش از ۱۰میلیون نفر را در خود جای خواهند داد. به این ترتیب تعداد مگاشهرهای جهان به ۴۳ عدد می‌رسد.

در واقع، رشـــد تعداد مگاشـــهرها قابل مشـــاهده‌ترین شـــاهد در تشدید روند جهانی شهرنشینی است. در سال ۱۹۵۰، شهرها خانه ۷۵۱میلیـــون نفـــر بودند، یعنی چیزی حدود کمتر از یک ســـوم از جمعیت جهان. آن زمان تنها دو شـــهر نیویـــورک و توکیو بیش از ۱۰میلیون نفر جمعیت داشـــتند. اما امروز ۵۵درصد از مردم جهان در مناطـــق شـــهری زندگی می‌کننـــد، یعنی ۴٫۲ میلیـــارد نفر. در سال‌های آینده، این نسبت به ۶۸درصد افزایش می‌یابد، یعنی ۲٫۵ میلیارد نفر دیگر به شهرهای پرجمعیت اضافه خواهند شد.

۹۰ درصد تغییرات به مناطق شهرنشینی در آسیا و آفریقا رخ خواهد داد. بخشی دیگر از سطح‌های بالای شهرنشینی به مناطق دیگر می‌رسد. به طور مثال چهار نفر از پنج نفر از جمعیت آمریکا در شـــهرها زندگی می‌کنند و در اروپا این نســـبت به ســـه چهارم جمعیت برمی‌گردد. در مقابل شـــهرها خانه نیمی از جمعیت آســـیا است و بیشتر مردم آفریقا هنوز در روســـتا زندگی می‌کنند، اما این روند به سرعت در حال تغییر اســـت. در حال حاضر ۲۲ شهر از ۳۳ شهر جهان با جمعیتی بالای ۱۰ میلیون نفر در آسیا و آفریقا قرار دارد. هند بیشترین رشد را شاهد خواهد بود و ۴۱۶ میلیون ســـاکن جدید شهری تا سال ۲۰۵۰ خواهد داشت. دهلی تا سال ۲۰۲۸ پرجمعیت‌ترین شهر جهان خواهد شد و جمعیتش تا ســـال ۲۰۳۰ به ۳۹ میلیون نفر می‌رســـد. دو شهر دیگر چین هم به مگاشـــهرهای این کشـــور اضافه خواهند شد، اما رشد آسیا به هیچ‌وجه به هند و چین محدود نمی‌شود. پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۳۰، داکا، پایتخت بنگلادش، چهارمین شـــهر بزرگ جهان خواهد شد و ۲۸ میلیون ســـاکن خواهد داشت. شـــهرهای کراچی و لاهور رشد خواهند کرد. مگاسیتی‌های جدید هم شامل سئول، هوشی مین می‌شود. تهران هم مرز ۱۰ میلیون نفر ساکن را رد خواهد کرد. با اینکه روند رو به رشد دیده می‌شود، اما استثناهایی هم دیده می‌شود. ۲۰ سال پیش، اوساکا، دومین شهر بزرگ ژاپن بعد از توکیو بود، اما حالا جمعیت این شهر رو به کاهش است، به طوری که تا سال ۲۰۳۰ به کمتر از ۱۰ میلیون نفر خواهد رسید. چالش‌های بزرگی در جهان برای حرکت میلیونی مردم به شهرها ایجاد خواهد شد. جمعیتی که در تلاش برای حمایت‌های بیشتر هستند. مسکن، آلودگی، حمل و نقل، زیرساخت‌ها، نابرابری و انسجام اجتماعی همه نیاز به راه حل‌های خلاقانه دارد.

آمادگی شوک‌های تازه اقتصادی را داشته باشید

### هشدار صندوق بین‌المللی پول به اقتصادهای نفتی

به گفته کریســـتین لاگارد، رئیس صندوق بین‌المللی پول، هم‌اکنون نمی‌تـــوان پیش‌بینی درســـتی از قیمت نفت در بازار جهانـــی ارائه داد، زیـــرا عوامل بی‌ثبات‌کننده زیادی هـــم در فضای اقتصادی و هم در بازار نفت وجود دارد. به گزارش خبرآنلاین، لاگارد با اشـــاره به احتمال ایجاد شـــوک‌های دیگر در بازار نفت گفت: کشـــورهای تولیدکننده نفت باید برنامه‌هـــای مالی و اقتصـــادی خود را طوری تنظیـــم کنند که آمادگی مواجهه با شوکی دیگر را داشته باشند زیرا موج‌های منفی زیادی اقتصاد دنیـــا و بـــازار نفت را هدف قرار داده اســـت. از جمله این موج‌های منفی جنگ تجاری اخیر در دنیا و سیاست افزایش تعرفه‌های تجاری است که بازار را دچار تلاطم کرده است. او با اشاره به اینکه هنوز شمار زیادی از کشورهای صادرکننده نفت نتوانستند از تبعات اقتصادی ناشی از شوک منفی قیمت نفت در سال ۲۰۱۴ رهایی یابند، ادامه داد: تاثیر آن بحران روی اقتصاد دنیا و اقتصاد کشورهای صادرکننده نفت غیر قابل اغماض اســـت، ولی خارج از وضعیتی که کشورهای صادرکننده نفت را درگیر کرده اســـت باید به این مســـاله توجه کرد که بازار انـــرژی امروز دنیا با نوسان‌های زیادی روبه‌رو اســـت که یکی از دلایل این نوسان‌ها افزایش توان تولید نفت در آمریکای شـــمالی و تغییر سیاســـت‌های این منطقه در قبال کشورهای صادرکننده نفت به خصوص کشورهای خاورمیانه و احتمال از بین رفتن فضای تجارت آزاد در دنیا است.

رئیس صندوق بین‌المللی پول این ســـخنان را در کنفرانسی در شهر دوبی بیان کرد و افزود: آینده بازار نفت روشـــن نیســـت زیرا فاکتورهای برهم زننده ثبات در این بازار بسیار زیاد است. در این شرایط کشورهای خاورمیانه باید سیاســـت‌های بودجه‌ای خود را تغییر دهند تا در صورت ایجاد شـــوکی دیگر در اقتصاد کمترین آســـیب را ببینند. وی در ادامه سخنرانی به نسبت بدهی دولتی در کشورهای خاورمیانه به تولید ناخالص داخلی کشورها اشاره کرد و گفت: در سال ۲۰۰۸ میلادی متوسط میزان بدهـــی دولتی به تولید ناخالص داخلی در کشـــورهای خاورمیانه برابر با ۶۴درصد بوده اســـت، ولی در ســـال ۲۰۱۸ به مرز ۸۵درصد رســـید. در بســـیاری از کشورهای دولتی میزان بدهی دولتی از مرز ۹۰درصد تولید ناخالص داخلی هم گذشـــته است ولی نتوانسته‌اند طرحی برای کاهش وابســـتگی به درآمد نفت در خود ایجاد کنند. این اقتصادها بیشـــترین آسیب‌پذیری را در برابر شـــوک‌های نفتی دارند. او در پایان، بر ضرورت کاهش وابســـتگی اقتصاد به فروش نفت اشـــاره کرد و گفت: بسیاری از کشـــورهای واردکننده نفـــت به خصوص کشـــورهای اروپایی در تلاش هســـتند تا وابستگی خود به سوخت‌های فســـیلی را تقلیل دهند. این کشورها با تولید سوخت‌های پاک توانسته‌اند بخش زیادی از نیاز انرژی خود را تامین کنند. این خواسته در توافق پاریس مطرح شد و کشورهای پایبند به این توافق هم در همین جهت حرکت کردند. در این وضعیت اقتصادهای صادرکننده نفت، اگر از وابستگی اقتصادشان به نفت نکاهند، در سال‌های پیش رو با کاهش تقاضا روبه‌رو می‌شوند و فشار زیادی به اقتصادشان وارد می‌شود که این مساله نگران‌کننده است.

عملکرد ۹ ماهه دولت در بودجه ۹۷ نشان می‌دهد که نیمی از درآمدهای مالیاتی تاکنون محقق شده است

# مالیات در نیمه راه

فرصت امروز: عملکرد ۹ ماهه دولت در بودجه امسال نشان می‌دهد که ۷۷۱ هـــزار و ۲۰۰میلیارد ریال از محل اخذ مالیات‌ها به دســـت آمده که گرچه هنوز با ارقام قانون بودجه ۹۷ فاصله دارد، اما در همین بازه زمانی، نیمی از پیش‌بینی‌ها محقق شـــده است. براســـاس جداول بانک مرکزی، میزان درآمدهای دولت برای پرداخت‌های هزینه‌ای دســـتگاه‌های اجرایی در پایان آذرماه به رقم یک تریلیون و ۹ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال رســـید که از این رقم سهم درآمدهای مالیاتی ۷۷ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال بوده و بقیه به سایر درآمدهای دولت اختصاص دارد.

تحقق این رقم مالیاتی اگرچه نیمی از درآمد یک تریلیون و ۴۲۰ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریالی مالیاتی دولت در ســـال ۹۷ را پوشـــش داده اما هنوز از مصـــوب ۹ ماهه بودجه که یک تریلیون و ۷۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال بوده، عقب اســـت و انتظار می‌رود در سه ماه پایانی سال و با واریز مالیات شرکت‌ها، ارقام بودجه دولت محقق شود تا دولت برای پوشش هزینه‌های خود که بخش اعظم آن مربوط به حقوق و دستمزد کارکنان دولت است، با کسری مواجه نباشد. براساس این گزارش، از مجموع مالیات پرداخت‌شده به دولت، ســـهم مالیات‌های مستقیم ۳۶۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال بوده و ۴۰۴هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال نیز به مالیات‌های غیرمستقیم اختصاص دارد. نکته قابل تامل در بخش مالیات‌های مستقیم این است که با وجود محقق‌نشدن پیش‌بینی‌ها در بخش مالیات بر اشخاص حقوقی و مالیات بر درآمدها، در ردیف مالیات بر ثروت، ارقام «مالیات بر نقل و انتقال سرقفلی» محقق شده است و در جزء «مالیات بر نقل و انتقال املاک» ۵هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال درآمد نصیب دولت شده که فراتر از ارقام پیش‌بینی شده در بودجه است؛ این دو رشد بیش از هر چیز ناشی از جهش قیمت مسکن و افزایش معاملات در بهار امسال بوده است.

در بخش مالیات‌های غیرمســـتقیم نیز آنچه بیش از هر چیز به محقق نشـــدن درآمدهای دولت در این بخش کمک کرده، اجرای بخشنامه‌های محدودیت‌ســـاز دولت در حـــوزه واردات کالا و خدمات و ممنوعیت ورود برخی از کالاها به ویژه خودرو به کشور است که به دلیل اعمال تحریم‌ها از سوی آمریکا و با هدف صیانت از منابع ارزی کشور وضع شد.

این رویکرد ســـبب شـــده تا در بخش مالیات بر واردات تنها ۹۹ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال از رقم ۲۲۰ هزار و ۹۰۰ میلیارد ریال پیش‌بینی شـــده در بودجه یعنی کمتر از نصف رقم مورد نظر محقق شـــود. طبق این آمار، درآمد دولت در ۹ ماهه امسال از اخذ مالیات از واردات خودرو ۱۱ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال و از محل سایر کالاها ۸۵ هزار میلیارد ریال بوده است.

**۳۷ هزار میلیارد از درآمدهای دولت محقق نشد**

عملکرد ۹ ماهه دولت در بودجه امســـال بیانگر آن اســـت که در بخش منابع و مصارف، آنچه مصوب شـــده بود تاکنون محقق نشـــده است، اما با وجـــود عدم تحقق نزدیک به ۳۷ هزار میلیـــارد تومان از منابع پیش‌بینی شده، کسری بودجه نیز به‌دلیل کاهش پرداخت و هزینه‌ها وجود ندارد. در این بین عملکرد بیش از رقم مصوب درآمدهای نفتی و کم‌کاری در بخش مالیات مشهود است.

به گزارش ایسنا، دولت در سال جاری برای بخش منابع و مصارف حدود ۳۸۶ هـــزار میلیارد تومان مصوب در اختیار داشـــت، اما آنچه که عملکرد بودجه از ابتدای ســـال جاری تاکنون نشان می‌دهد، عمدتاً در مصوب هر ماه رقم مدنظر محقق نشده و یا بعضاً بیشتر شده است.

این در حالی اســـت که در بخش منابع عمومی دولت که از ســـه بخش درآمدها، فروش نفـــت و فرآورده‌های آن و همچنین واگذاری دارایی‌های مالی تشکیل می‌شود، ۳۸۶ هزار میلیارد تومان مصوب شده بود که برای ۹ ماهه ابتدایی امسال باید ۲۹۲ هزار میلیارد تومان منابع کسب می‌شد، اما طبق گزارش خزانه‌داری، حدود ۳۷ هزار میلیارد تومان از منابع مصوب محقق نشده و در مجموع به ۲۵۵ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

**۳۰ هزار میلیارد از درآمد مالیاتی محقق نشد**

براساس این گزارش، در بخش درآمدها برای کل سال ۲۱۶ هزار میلیارد تومان مصوب شده بود که باید در ۹ ماهه حدود ۱۶۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان محقق می‌شـــد، اما درآمد ۱۰۰ هزار میلیارد تومانی نتیجه عملکرد این بخش اســـت. درآمدها از دو بخش مالیات‌ها و ســـایر درآمدها تشکیل می‌شـــود که مالیات سهم حدود ۱۴۲ هزار میلیارد تومانی را در سال و تا ۱۰۷ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان برای ۹ ماهه داشته است.

این در حالی اســـت کـــه ۷۷ هزار میلیارد تومـــان از درآمدهای مالیاتی محقق شده و در این حالت نزدیک به ۳۰ هزار میلیارد تومان کسری درآمد مالیاتـــی وجود دارد. رقم عدم تحقق مالیات در پایان آذرماه ســـال جاری بخش عمده‌ای از عدم تحقق منابع عمومی دولت در این مدت را شـــامل می‌شود. در سایر درآمدها نیز مصوب ۹ ماهه ۵۶ هزار میلیارد تومان بوده که از این رقم ۲۳ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان محقق شده است.

اما درآمدهای نفتی عملکردی فراتر از رقم مصوب داشته است؛ به طوری که از حدود ۱۰۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی که برای کل سال پیش‌بینی شـــده بود، باید ۸۱ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان در ۹ ماهه محقق می‌شـــد، اما عملکرد بودجه‌ای آن نشان از درآمد نزدیک به ۸۹ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومانـــی نفتی دولت در این مدت دارد. دلیل اصلی این موضوع را می‌توان گاهاً در افزایش قیمت نفـــت در بازارهای جهانی و همچنین افزایش نرخ دلار در طول سال دانست.

**کاهش مصارف با کاهش منابع**

در مقابل منابع عمومی دولت، مصارف آن وجود دارد که به ســـه بخش هزینه‌هـــای جاری، بودجه‌های عمرانی و تملک دارایی‌های مالی تقســـیم می‌شود. دولت در مقابل منابع ۳۸۶ هزار میلیاردی همین رقم را در بخش مصارف در بودجه برای کل سال جاری داراست.

عملکرد بودجه نشـــان می‌دهد که از ۲۹۲ هزار میلیارد تومانی که باید در ۹ ماهه اول امســـال برای دولت هزینه انجام می‌شـــد، حدود ۲۴۶ هزار میلیارد تومان انجام شـــده اســـت. به عبارتی تا ۴۶ هزار میلیارد تومان از مصارف به دلیل کاهش منابع صرفه‌جویی شده است.

جزییـــات عملکرد دولـــت در هزینه‌ها حاکی از آن اســـت که در بخش هزینه‌های جاری که بخش عمده آن حقوق و دســـتمزد کارکنان است، از ۲۹۳ هـــزار و ۹۰۰ میلیارد تومان مصوب برای کل ســـال در ۹ ماهه اول، حـــدود ۲۲۲ هزار میلیارد تومان مصوب شـــده بود کـــه ۱۹۳ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان هزینه شده است.

**بازهم بودجه عمرانی محقق نشد**

در بودجه‌هـــای عمرانی تقریباً عملکرد نصف وجـــود دارد؛ به طوری که از ۶۲ هزار میلیارد تومان مصوب برای کل ســـال که باید در پایان آذرماه ۴۶ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان آن پرداخت می‌شـــد، فقط حدود ۳۲ هزار میلیارد تومان عملکرد دارد. این در حالی است که معمولاً در زمان کاهش منابع با توجه به اینکه دولت نمی‌تواند چندان در هزینه‌های جاری کاهشی ایجاد کند، عدم پرداخت متوجه بودجه‌های عمرانی می‌شود. همچنین در بخش تملک دارایی‌های مالی که عمدتاً به پرداخت ســـود مربوط به اوراق منتشرشـــده در ســـال‌های قبل برمی‌گردد، حدود ۳۰ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده که در ۹ ماهه امسال ۲۰ هزار میلیارد تومان دولت در این بخش پرداختی دارد.

اما در مجموع عملکرد مالی دولت در ۹ ماهه امسال از این حکایت دارد که از ۲۵۵ هزار میلیارد تومان منابعی که در اختیار داشـــته، حدود ۲۴۶ هزار میلیارد تومان هزینه کرده اســـت که ۴٫۰۰۰ میلیارد تومان کمتر از رقم دریافتی بوده و در این حالت کســـری بودجه‌ای متوجه دولت نیست، هرچند که عدم تحقق منابع مانع از انجام هزینه‌ها و مصارفی بوده که در بودجه پیش‌بینی شده است.

میانگین تورم در ۴۰ سال گذشته چقدر بوده است؟

# کارنامه تورم در ۵ دولت

ســـازمان برنامه و بودجه در تازه‌ترین گزارش خود، به بررسی میزان تورم در چهار دهه گذشته پرداخته و اگرچه طبق این مطالعه، میانگین تورم در سال‌های بعد از انقلاب به طور متوسط ۱۸درصد بوده، اما این نرخ در سال‌های مختلف، متفاوت و با نوسان روبه‌رو بوده است.

به گـــزارش خبرآنلاین، تورم یکی از دیرپاترین مشـــکلات اقتصادی ایران تلقی می‌شـــود. پیش از پیروزی انقلاب نیز وابســـتگی به نفت از یک سو و رشد نقدینگی از سوی دیگر در کنار دیگر عوامل، رشد تورم را رقم می‌زدند. هرچند در ۴۰ ســـال گذشته تورم نوسان‌های متعددی را پشـــت سر گذاشته است، اما بررســـی‌ها نشان می‌دهد دولت یازدهم بهترین عملکرد را در کنترل نرخ تورم داشـــته است. در شرایط کنونی ایـــران در معرض خیز دوباره تـــورم قرار دارد اما اعداد و ارقام از ســـال ۱۳۵۷ تا ســـال ۱۳۹۷ نشـــان می‌دهد ایران در فاصله سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، آرام‌ترین دوره تورمی را پشـــت سر گذاشت. در ۴۰سال اخیر عوامل برونزایی چون تشدید تحریم موجبات افزایش نرخ تورم را فراهم می‌آوردند.

* دولت جنگ: اقتصاد ایران در دوره جنگ عراق علیه ایران موقعیت متفاوت داشـــت. هرچند عامل برونزایی چون جنگ به اقتصاد تحمیل شده بود، اما در این دوره تورم تک رقمی نیز میهمان اقتصاد ایران شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد در فاصله ســـال‌های ۱۳۵۷ تا ۱۳۶۷ بالاترین نرخ تورم حادث شـــده برابر با ۲۸.۹درصد در ســـال ۱۳۶۷ بوده است. کمتریـــن نرخ تـــورم در این دوره زمانی نیز برابر با ۶.۹درصد در ســـال ۱۳۶۴ اتفاق افتاد.

* دولت ســـازندگی: دولت ســـازندگی در فاصله ســـال‌های ۱۳۶۸ تا خرداد ۱۳۷۶فعالیت کرد. در این دوره زمانی سیاســـت‌های اتخاذ شده برای سازندگی، در قالب سیاســـت‌هایی موسوم به «تعدیل اقتصادی» خود را در نرخ تورم نیز نشـــان داد. عقب‌نشـــینی از سیاست تعدیل در ســـال‌های پایانی فعالیت دولت هاشـــمی هرچند نرخ تورم را تا حدی کنترل کرد اما بالاترین تورم رخ داده در ۴۰ســـال اخیر را به نام دولت وی رقم زد. نوســـازی اقتصاد ایران به اذعان بســـیاری از کارشناسان در این دوره زمانی محقق شد و چهره اقتصاد ایران تغییراتی جدی را تجربه کـــرد. بالاترین تورم رخ‌داده در این دوره زمانی در ســـال ۱۳۷۴ حاصل شد. نرخ تورم در این سال به ۴۹.۴درصد افزایش یافت. پایین‌ترین نرخ تورم در دولت ســـازندگی نیز به سال‌های ابتدایی فعالیت این دولت باز می‌گردد. ســـال ۱۳۶۹ از معدود سال‌هایی بود که اقتصاد ایران تورمی تک رقمی را شـــاهد بود. نرخ تورم در سال ۱۳۶۹ برابر با ۹درصد اعلام شده است.

* دولـــت اصلاحات: زمین بـــازی اینجا تغییر کرده بـــود. حالا دیگر صفحات سیاســـی روزنامه‌ها خوراک بیشـــتری برای انتشـــار داشتند. ســـال‌های فعالیت دولت اصلاحـــات را می‌توان ســـال‌های آرام تورمی نام‌گـــذاری کـــرد. نرخ تـــورم در ثباتی قابل پیش‌بینـــی در دوره زمانی ۱۳۷۶ تـــا ۱۳۸۴ افزایش یافـــت. در دوره فعالیت این دولت اما کاهش شـــدید قیمت نفت در میانـــه فعالیت زمینه را برای رشـــد تورم فراهم کرد. محدوده نوسان نرخ تورم در این سال‌ها بین ۱۲ تا ۲۰درصد بود. پایین‌ترین نرخ تورم در سال‌های فعالیت دولت اصلاحات به سال ۱۳۷۹ برمی‌گردد. در این سال نرخ تورم ۱۲.۹درصد بود. سال ۱۳۷۸ نیز تورم با ثبت عدد ۲۰.۱درصد، بالاترین تجربه تورمی دولت اصلاحات بود. در ســـال‌های ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۳ نرخ تورم در محدوده ۱۲ تا ۱۵درصدی در نوسان بود.

* دولت مهرورز: ســـال‌های فعالیت دولت مهرورز را باید ســـال‌های توفانـــی تورم در ایران دانســـت. تورم در ایـــن دوره زمانی یعنی فاصل ســـال‌های ۱۳۸۴ تـــا ۱۳۹۲ تغییر ماهیتی آشـــکار داد. پـــای تورم به کالاهـــای مصرفـــی و روزمره مردم باز شـــده بود. در این ســـال‌ها تورم حادث بر کالاهای مصرفی و خوراکی نرخی بسیار بالاتر از میانگین تورم عمومی کشور داشت. این شکل از تورم فشاری مضاعف را متوجه طبقه متوســـط و فقیر جامعه می‌کند. افزایش شدید نقدینگی در این دوره و رشد درآمدهای نفتی که منجر به تزریق پول‌های فراوان به اقتصاد شد از یک ســـو و تشـــدید تحریم‌ها علیه ایران در سال‌های پایانی فعالیت دولت از سوی دیگر عامل محرک در افزایش نرخ تورم تلقی می‌شود.

اقتصاد ایران در این سال‌ها با فشار و نوسان‌های شدید روبه‌رو بود. در رفتن لنگر نرخ ارز در ســـال‌های پایانی دولت دهم از مهمترین عوامل رشـــد قیمت‌ها تلقی می‌شود. بالاترین نرخ تورم ثبت‌شده در سال‌های فعالیت دولت احمدی‌نژاد برابر با ۳۴.۷درصد در ســـال ۱۳۹۲ اســـت و پایین‌ترین نرخ تورم نیز در اولین ســـال فعالیت این دولت یعنی ســـال ۱۳۸۴ اتفاق افتاد. نرخ تورم در این ســـال برابر با ۱۰.۴درصد بود. نکته اینجاســـت که کمترین نرخ تورم را دولت احمدی‌نژاد با دولت پیش از خود و بالاترین نرخ تورم را با دولت پس از خود شریک است.

* دولت تدبیر و امید: دولت تدبیر و امید هنوز ماموریت خود را پایان نبرده است. صحبت از نرخ تورم، در شرایطی که امروز موج افزایش تورم اقتصاد ایران را تحت تاثیر قرار داده اســـت، شاید کمی دشوارتر از قبل باشد. سال ۱۳۹۷ بی‌تردید در حافظه تاریخی ایران، سال افزایش شدید نرخ تورم ثبت خواهد شد.

بازگشـــت تحریم‌های آمریکا علیه ایران یا به عبارت دیگر تشـــدید تحریم‌ها عامل برونزایی بود که افزایش نرخ تورم را رقم زد، اما در عین حال باید توجه داشـــت رشـــد قیمت ارز نیز محرک جدی در این میان تلقی می‌شود. عامل ارز در همه دولت‌ها عاملی قابل بررسی در ردیابی نرخ تورم است.

در دوره‌های رشد تورم، افزایش قیمت ارز عامل مهمی تلقی می‌شود و این مهم بی‌تردید ناشـــی از سرکوب ارزی در دوره‌های گوناگون بوده است. دولت یازدهم در فاصله سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ توانست آرامشی تورمی را ایجاد کند. نرخ تورم در این چهار سال برای اولین بار کاهشی پیاپی و مستمر را تجربه کرد تا به قول برخی کارشناسان هسته سخت تورمی نیز شـــکافته شـــود. پایین‌ترین نرخ تورم در سال ۱۳۹۵ برابر با ۹درصـــد و بالاترین نرخ تـــورم این دولت برابر با ۱۵.۶درصد در ســـال ۱۳۹۳ گزارش شده است.

جزییات عیدی کارگران براساس میزان کارکرد

# حداقل حقوق کارگران چقدر تعیین می‌شود؟

در حالی که در ماه‌های گذشته بارها شاهد اعتراضات کارگران در شهرهای مختلف نسبت به حقوق و دستمزد و تاخیر در پرداخت‌ها بوده‌ایم و کارگران بارها خواستار تشکیل جلسه شورای عالی کار و افزایش حقوق و دستمزدشان بوده‌اند، بالاخره قرار است این جلسه برای بررسی حقوق و دستمزد کارگران در سال آینده تشکیل شود.

در همین زمینه، فرامرز توفیقی، رئیس کمیته مزد کانون عالی شوراهای اسلامی کار کشور گفت: سناریوهای مربوط به تعیین هزینه معیشت خانوار استخراج شده است و در نشست روز چهارشنبه با حضور نمایندگان کارگری و کارفرمایی مورد بررسی قرار می‌گیرد. در این نشست با استناد به اطلاعات مراجع رسمی آماری، پیشنهادات مربوط به هزینه معیشت ارائه و در نهایت حداقل هزینه معیشت یک ماه نهایی می‌شود. به گفته او، در سال گذشته حداقل هزینه معیشت خانوار برای یک‌ماه ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان تعیین شده بود و امسال هم این موضوع تعیین خواهد شد و افزایش حقوق باید بر این اساس باشد.

اما بررسی‌های دستمزد و حقوق برای سال آینده در حالی در هفته‌های آینده باید سرعت بگیرد که کارگران نسبت به وضعیت معیشت خود اعتراضات بسیاری دارند، چراکه مشکلات معیشتی به دلیل افزایش هزینه‌های زندگی و جهش تورم در کشور افزایش چشمگیری داشته است.

هزینه سبد معیشت خانوار معیار تعیین دستمزد باشد

فعالان و تشکل‌های کارگری از نیمه تیرماه و بعد از افزایش یک‌باره قیمت دلار و ارزهای دیگر در کشور و در پی آن، افزایش تورم در کشور، خواستار تشکیل شورای عالی کار و بررسی راه‌های افزایش حقوق و دستمزد کارگران شدند؛ موضوعی که در عمل تاکنون به نتیجه نرسیده است و به بن‌بست خورده است. در این میان، حتی جلسه‌ای که هفته گذشته با حضور وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و نمایندگان کارگران و کارفرمایان برگزار شد نیز به نتیجه نرسید و بررسی این موضوع به دو هفته دیگر موکول شد. به اعتقاد نمایندگان کارگران، موضوع افزایش و ترمیم حقوق کارگران در حال تبدیل‌شدن به یک چالش جدی در کشور است، آن‌هم در شرایطی که به ماه‌های پایانی سال و تصمیم‌گیری درباره حقوق و دستمزد سال آینده نزدیک می‌شویم.

در این ارتباط، علی خدایی عضو کارگری شورای عالی کار معتقد است: تعلل در ترمیم دستمزد باعث می‌شود بحث‌های مربوط به جبران هزینه معیشت کارگران عملا با تعیین مزد ۹۸در پایان سال تلاقی کند و نتیجه آن چیزی جز بن‌بست مزدی نباشد چراکه در این صورت باید هم افزایش مزد ۹۸ و هم جبران هزینه‌های معیشت در سال ۹۷مدنظر قرار بگیرد و این یعنی افزایش شدید دستمزد برای سال ۹۸ که یقیناً شوک‌آور خواهد بود.

هزینه سبد معیشت خانوار به عنوان یکی از معیارهای تعیین دستمزد کارگران و سنجش فاصله حقوق و دستمزد فعلی تا معیشت برای نخستین بار در مذاکرات دستمزد سال ۹۶ در دستور کار قرار گرفت تا مبنایی برای تعیین وضعیت معیشت خانوارهای کارگری باشد. بر این اساس این رقم برای یک‌ماه خانوار با تعداد ۳.۲ نفر معادل ۲ میلیون و ۴۸۹ هزار تومان تعیین شد.

گفتنی است دستمزد کارگران و مشمولان قانون کار هر ساله در ماه‌های پایانی، در جلسات شورای عالی کار مورد بررسی قرار می‌گیرد و در روزهای پایانی اسفندماه حداقل دستمزد سال آینده نهایی می‌شود. طبق ماده۴۱ قانون کار، حداقل مزد کارگران باید با در نظر گرفتن «درصد تورم اعلامی» و «تامین زندگی یک خانواده» تعیین شود.

حداقل و حداکثر عیدی امسال کارگران

براساس پیش‌بینی صورت‌گرفته در قانون کار، کارگران کلیه کارگاه‌های مشمول قانون کار در پایان سال مبلغی را به عنوان عیدی دریافت می‌کنند. در قانون کار، کلیه کارگاه‌های مشمول قانون کار مکلفند به هر یک از کارگران خود به نسبت یک سال کار، معادل ۶۰روز آخرین مزد، به عنوان عیدی و پاداش بپردازند. مبلغ پرداختی از این بابت به هر یک از کارکنان نبایستی از معادل ۹۰ روز حداقل مزد روزانه قانونی تجاوز کند.

در تبصره یک این قانون تاکید شده است مبلغ پرداختی به کارکنانی که کمتر از یک‌سال در کارگاه کار کرده‌اند باید به ماخذ ۶۰ روز مزد و به نسبت ایام کارکرد در سال محاسبه شود. مبلغ پرداختی از این بابت برای هر ماه نباید از یک دوازدهم سقف تعیین‌شده در فوق تجاوز کند.

در تبصره ۲ نیز تاکید شده است: در کارگاه‌هایی که مطابق رویه جاری کارگاه بیش از مبالغ فوق پرداخت می‌کنند. عرف کارگاه معتبر خواهد بود.

همچنین براساس بند ۱۰ ماده ۹۲ قانون مالیات مستقیم عیدی سالانه یا پاداش آخر سال جمعاً معادل یک دوازدهم میزان معافیت مالیاتی موضوع ماده ۸۴ قانون مالیات مستقیم است.

براساس این گزارش در بخشنامه مزد سال جاری، از اوایل سال ۱۳۹۷ حداقل مزد روزانه با نرخ یکسان برای کلیه کارگران مشمول قانون کار (اعم از قرارداد دائم یا موقت) مبلغ ۳۷۰.۴۲۳ ریال (۳۷۰ هزار و ۴۲۳ ریال) تعیین شده بود. بر این اساس، حداقل عیدی کارگران با داشتن یک سال سابقه کار۲میلیون و ۲۲۲ هزار و ۵۳۸ تومان است و در صورتی که کارگران حداقل یک ماه کارکرد داشته باشد، ۱۸۵هزار و ۲۱۱ تومان عیدی دریافت می‌کند.

همچنین حداقل حقوق مصوب سال ۹۷ حدود یک‌میلیون و ۱۱۱ هزار و ۲۶۹ تومان، حداقل عیدی مصوب سال ۹۷ حدود ۲میلیون و ۲۲۲ هزار و ۵۳۸ تومان و حداکثر عیدی مصوب سال ۹۷ حدود ۳میلیون و ۳۳۳ هزار و ۸۰۷ تومان است، اما در میان جامعه ۱۴میلیونی کارگری بعضی از کارگران هستند که عیدی کامل دریافت نمی‌کنند. جزییات عیدی کارگران به این شرح است:

یک ماه کارکرد ۱۸۵ هزار و ۲۱۱ تومان
دو ماه کارکرد۳۷۰هزار و ۴۲۳ تومان
سه ماه کارکرد ۵۵۵ هزار و ۶۳۴ تومان
۴ماه کارکرد۷۴۰هزار و ۸۴۶ تومان
۵ماه کارکرد ۹۲۶هزار و ۵۷ تومان
۶ماه کارکرد یک‌میلیون و ۱۱۱ هزار و ۲۶۹ تومان
۷ماه کارکرد یک‌میلیون و ۲۹۴ هزار و ۶۸۰ تومان
۸ماه کارکرد یک‌میلیون و ۴۸۱ هزار و ۶۹۲ تومان
۹ماه کارکرد یک‌میلیون و ۶۶۶ هزار و ۹۰۳ تومان
۱۰ ماه کارکرد یک‌میلیون و ۸۵۲ هزار و ۱۱۵ تومان
۱۱ ماه کارکرد ۲میلیون و ۳۷ هزار و ۳۲۶ تومان
۱۲ماه کارکرد ۲میلیون و ۲۲۲ هزار و ۵۳۸ تومان.

## دریچه

تاکنون ۶۴ منطقه ویژه اقتصادی در ایران ایجاد شده است

### مناطق ویژه اقتصادی، اقتصاد را نجات می‌دهند؟

قرار بود مناطق ویژه اقتصادی و مناطق آزاد تجاری-صنعتی باعث توسعه و رشد هر منطقه شوند. در واقع مناطق ویژه اقتصادی، مناطقی با وسعت محدود بوده و در نواحی صنعتی و تولیدی و خارج از محدوده‌های جمعیتی شهری و روستایی قرار گرفته‌اند، از این رو نسبت به مناطق آزاد تجاری - صنعتی عملکرد تخصصی‌تر و با حاشیه کمتری داشته‌اند. مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بررسی «طرح ایجاد مناطق ویژه اقتصادی» پرداخته است. طبق این گزارش با توجه به شرایط فعلی تجارت جهانی و اقتصاد کشور لزوماً توسعه کمی این مناطق در اولویت نبوده، اما توسعه کیفی این مناطق می‌تواند بیش از پیش با اتخاذ سیاست‌های حمایتی و اصولی تقویت شود. ایجاد کردن حدود ۹۰ منطقه ویژه اقتصادی بدون در نظر گرفتن مسائل زیست محیطی، آمایش سرزمینی و هزینه و فایده محلی و ملی آثار مفید بلندمدت و پایداری برای اقتصاد ملی نخواهد داشت و چه‌بسا تبعات منفی آن بیشتر از تبعات مثبت این طرح باشد.

این گزارش می‌نویسد: در مجموع تاکنون ۶۴ منطقه ویژه اقتصادی ایجاد شده است. شایان توجه است که تعیین محدوده مناطق ویژه اقتصادی منوط به طرح توجیهی ایجاد مناطق و برنامه زمان‌بندی‌شده برای عملیاتی‌شدن این مناطق است. در این مناطق نقش سازمان‌های مسئول مناطق بسیار شبیه سازمان‌های توسعه‌ای بوده، به گونه‌ای که وظیفه ایجاد زیرساخت و واگذاری آن به سرمایه‌گذاران را دارند. از کل ۶۴ منطقه ویژه مصوب، تنها ۲۹ منطقه ویژه اقتصادی فعال و ۳۵ منطقه ویژه اقتصادی مصوب دیگر به دلایلی از جمله عدم تعیین سازمان مسئول و یا عدم تأمین زیرساخت‌های مورد نیاز، هنوز غیرفعال هستند. آمارها و عملکرد مناطق ویژه اقتصادی نشان می‌دهد مناطقی که توسط مجلس تصویب شده‌اند عمدتاً غیرفعال هستند. مناطق ویژه اقتصادی عموماً متمرکز بر امور تولیدی بوده‌اند و از این رو نتایج به مراتب بهتری از مناطق آزاد تجاری- صنعتی داشته‌اند، البته بخش عمده تولید و صادرات در مناطق ویژه اقتصادی نیز مربوط به مناطقی از کشور است که در آنجا کالاهای پتروشیمی و مشتقات نفتی تولید می‌شود. این گزارش اضافه می‌کند: در سال ۱۳۹۶ از ۳،۶۷۹ میلیون دلار مجوز صادرشده جهت انجام سرمایه‌گذاری داخلی ۲،۴۲۲ میلیون دلار تحقق یافته است که نسبت عملکرد به مصوب ۶۵درصد است. در کنار سرمایه‌گذاری ارزی بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاری در مناطق ویژه اقتصادی معطوف به سرمایه‌گذاری ریالی است. همچنین در همین سال تنها ۵درصد از کل مجوزهای صادرشده جهت انجام سرمایه‌گذاری خارجی تحقق یافته است که آمار اندکی محسوب می‌شود. در سال ۱۳۹۶ در کل کشور ۱۰،۶۴۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری خارجی مصوب شده که سهم مناطق ویژه اقتصادی حدودا ۳،۴۸۲ میلیون دلار است. باید توجه کرد این ارقام مربوط به سرمایه‌گذاری خارجی مصوب است و با رقم تحقق‌یافته فاصله زیادی دارد.

آگهی فراخوان شناسایی پیمانکار
شماره ۰۳ ـ ۹۷
نوبت اول
شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان

۱ـ موضوع فراخوان : **شناسایی و ارزیابی کیفی تامین تجهیزات و عملیات اجرایی خطوط ۶۳ و ۱۳۲ کیلوولت هرمزگان بشرح مندرج دراسناد فراخوان .**

۲- دستگاه نظارت و مناقصه گزار : **معاونت طرح و توسعه شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان** به نشانی: بندرعباس ـ بلوارامام خمینی،جنب ناحیه انتظامی ، تلفن ۴ ـ ۳۳۳۳۱۷۰۰ ـ ۰۷۶

۳-مشاور پروژه : شرکت قدس نیرو ؛ به نشانی : تهران، خیابان استاد مطهری ، بعد از چهارراه سهروردی ، پلاک ۸۲ ، تلفن ۸۲۴۰۴۴۴۸-۰۲۱ و فاکس ۸۸۴۲۷۰۰۵-۰۲۱ که شرکتهای متقاضی می توانند در خصوص سئوالات فنی خود با مشاور پروژه تماس حاصل فرمایند .

۴-تاریخ دریافت اسناد ، نحوه دریافت ؛ زمان و محل تسلیم اسناد ومستندات استعلام ارزیابی:
تاریخ دریافت اسناد از تاریخ ۹۷/۱۱/۲۵ لغایت ۹۷/۱۱/۳۰ می باشد وتاریخ اعلام شده به هیچ عنوان تمدید نخواهدگردید. نحوه دریافت اسناد از طریق سامانه معاملات دولت به نشانی www.setadiran.ir می باشد .
تاریخ تحویل اسناد ارزیابی تکمیل شده تا روز سه شنبه مورخ ۹۷/۱۲/۱۴ بصورت بارگذاری در سامانه معاملات دولت و ارسال یک نسخه فیزیکی به آدرس شرکت مشاور می باشد .

۵ ـ رشته و گروه پیمانکار مورد نظر :
پیمانکار داوطلب می بایست دارای گواهی صلاحیت در زمینه برق ـ خطوط فوق توزیع و انتقال نیرو ( رده ولتاژی ۶۳ و ۱۳۲ کیلوولت ) از معاونت برنامه ریزی ونظارت راهبردی ریاست جمهوری ( سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور ) ؛؛ حداقل رتبه ۵ نیرو و دارای ظرفیت آزاد باشد.
بدیهی است شرکت برق منطقه ای هرمزگان پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و اطلاعات مندرج در اسناد ارزیابی توسط مشاور و در چارچوب ضوابط و مقررات داخلی خود از شرکتهای واجد شرایط برای خرید اسناد مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد . ارائه و تحویل مدارک هیچ گونه حقی را برای متقاضیان شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد و حق کارفرما در عدم دعوت از شرکتهایی که به دلایلی از قبیل عدم احراز صلاحیت ، نقصان سوابق معتبر ( امکانات ، محدودیت مالی و کثرت قراردادهای جاری و ...) فاقد توانایی لازم برای پیشبرد موضوع مناقصه تشخیص داده شوند محفوظ خواهد بود .

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان
شناسه آگهی : ۳۷۶۱۵۵
۲۸۵

## یادداشت

### چند نکته در باب اینستکس

محمدرضا جهان‌بیگلری
اقتصاددان

پس از عهدشکنی آمریکا و خروج یکطرفه از برجام، اتحادیه اروپا برای پایبندی ایران به مفاد برجام قول مساعد بر تعهدی دادند که شرایط توافق‌شده در برجام را بدون در نظر گرفتن تحریم‌های احتمالی آمریکا و متحدانش عملی سازند. یکی از این شرایط، ایجاد راهکارهای مالی در قالب کانال مالی INSTEXبود، ولی پس از گذشت نزدیک به یک‌سال و طی فرآیند چند دوره تحریم‌های آمریکا علیه اقتصاد کشورمان که مستقیما شرایط اقتصادی مردم را نشانه گرفته با تبلیغات گسترده کانال به اصطلاح مالی رونمایی شد. اما آیا اصلا می‌توان این راهکار را یک کانال مالی نامید؟ در این شرایط باید دید که در آیین‌نامه اجرایی این کانال به چه مواردی اشاره شده است. تاکنون مواردی که اعلام شده از آن تعهداتی که کشورهای اروپایی گفته بودند فاصله بسیار زیادی دارد. این کانال به هیچ عنوان سرمایه کشورهای اروپایی را برای اقتصاد کشورمان به همراه نخواهد داشت و باعث رونق سرمایه‌گذاری و حتی تضمین عملکرد شرکت‌های اقتصادی در کشورمان نخواهد بود، بلکه این کانال صرفا نقش یک صندوق در قالب صراف را ایفا می‌کند، بدین صورت که پول حاصل از صادرات تعلق خواهد گرفت به واردات و این صندوق پول را از خریدار خارجی به فروشنده خارجی انتقال می‌دهد و تنها منفعت آن به فعالان اقتصادی و خریداران و فروشندگان اروپایی خواهد رسید. کاری را که سال‌ها در اوج تحریم‌ها شرکت‌های بزرگ پتروشیمی و صرافان کشور عهده‌دار بودند حالا قرار است منفعت این فرآیند به جیب اروپاییان سرازیر شود. این مدل همان مدل کنلون بانک چین است که با پول‌های حاصل از صادرات و نفت کشورمان تاسیس شد و بزرگترین ضربه را به اقتصاد کشورمان در اوج تحریم‌ها وارد آورد. این نکته نیز باید در نظر گرفته شود در صورتی که صادرات کاهش یابد یا به مقاصد مورد نظر انجام نشود تکلیف این کانال چه خواهد بود. این موارد پیش پا افتاده راهکار اساسی برای اقتصاد کشورمان در این شرایط حساس سیاسی و اقتصادی نیست و نخواهد بود چراکه برای اجرا کشورهای اروپایی تصویب شروط FATFرا ملاک قرار دادند. هیچ مقام یا شخصی در کشور با ایجاد شفافیت‌های مالی مخالفتی ندارد ولی این زمانی کاربرد دارد که کشور در جنگ اقتصادی و شرایط تحریم‌های بین‌المللی قرار نداشته باشد. با تصویب این لایحه به طور مستقیم به کشورهای تحریم‌کننده و متحدانش این اجازه را خواهیم داد که کانال‌های مالی کشورمان را مورد هدف و مسدودسازی قرار دهند و از آنجایی که اقتصاد کشور وابسته به نفت و میعانات است و بودجه کشور بودجه نفتی محسوب می‌شود در کوتاه‌ترین زمان ممکن اقتصادمان تحت تاثیر قرار خواهد گرفت و مجبور به پذیرش شرایط کشورهای دیگر خواهیم بود و این یک خطر جدی برای کشور محسوب می‌شود. حال که بنا به نظر مراجع رسمی بین‌المللی کشورمان به تمامی تعهدات برجامی پایبند بوده و عمل کرده است نوبت کشورهای طرف مذاکره است که به تعهدات توافق‌شده پایبند بوده و عمل نمایند. در حال حاضر مسئولین کشور می‌بایست از سردرگرمی بیرون بیایند و با استفاده از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های فعلی اقتصادی و همفکری با اقتصاددانان و تحلیلگران اقتصادی کشور برای برون‌رفت از بحران‌های سال آینده برنامه‌ریزی واقعی و اجرایی را در دستور کار قرار دهند.

اقدامی دیگر در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی

### ساخت یک کتابخانه در منطقه کوهدشت توسط بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای ایفای رسالت‌های اجتماعی خود، عملیات ساخت کتابخانه پاسارگاد در منطقه کوهدشت از توابع استان لرستان را آغاز کرد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، طی مراسمی که با حضور دکتر خادمی استاندار لرستان، دکتر ملکشاهی نماینده مردم کوهدشت در مجلس شورای اسلامی، حجت‌الاسلام طهماسبی امام جمعه کوهدشت، آزادبخت فرماندار، طهماسبی مدیرکل کتابخانه‌های استان، دوستی عضو هیأت‌عامل بانک پاسارگاد، شهردار، اعضای شورای شهر، مسئولان منطقه، جمعی از مدیران بانک پاسارگاد و اهالی محل برگزار شد، کلنگ احداث یک باب کتابخانه در منطقه کوهدشت از توابع استان لرستان، با ۲۶۰ مترمربع زیربنا و ۵۰۰ مترمربع محوطه‌سازی بر زمین کوبیده شد. در این مراسم دکتر ملکشاهی، نماینده مردم کوهدشت ضمن تشکر از بانک پاسارگاد و مدیران آن به‌دلیل انجام اقدامات ارزشمند در مناطق محروم گفت: اقدامات بانک پاسارگاد، در راستای ایفای رسالت‌های اجتماعی خود قابل تقدیر است. این تفکر در بین مدیران این بانک نیز جاری است. به عنوان مثال مهندس دوستی عضو هیأت‌عامل بانک پاسارگاد برای پیشرفت این منطقه زحمات بسیاری متقبل شده‌اند که نتایج ارزشمندی نیز بر جای گذاشته است. در ادامه حجت‌الاسلام و المسلمین طهماسبی، امام جمعه کوهدشت نیز از دکتر قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد به دلیل توجه ویژه به مناطق محروم و کمک به پیشرفت سطح زندگی در این مناطق تشکر کرد. همچنین دکتر خادمی استاندار لرستان از بانک پاسارگاد به‌عنوان یک سازمان حقوقی خیر نام برد و از مدیران این بانک به‌ویژه دکتر قاسمی برای آنکه بانی کار خیر شده و زمینه را برای افزایش کتابخوانی و ارتقای سطح فرهنگی مردم در این منطقه آماده کرده‌اند، قدردانی کرد. در ادامه مهندس دوستی، عضو هیأت‌عامل بانک پاسارگاد ضمن بیان اقدامات متعددی که این بانک در راستای ایفای رسالت‌های اجتماعی خود انجام داده است، توجه به مناطق مختلف کشور و ارتقای سطح زندگی هم‌میهنان را از وظایف هر سازمانی خواند. وی با تبریک فرا رسیدن ایام پیروزی انقلاب اسلامی، به فداکاری و جانفشانی مردم شهیدپرور استان لرستان در هشت سال دفاع مقدس اشاره کرد. خسرو رفیعی، مشاور مدیرعامل و مدیر روابط‌عمومی این بانک نیز ضمن اشاره به فعالیت‌های بانک پاسارگاد در جهت انجام مسئولیت‌های اجتماعی خود گفت: طبق برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، کتابخانه مجهز پاسارگاد با بودجه‌ای در حدود یک میلیارد تومان برای ساخت، تا پایان تیرماه سال آینده جهت بهره‌مندی اهالی منطقه به بهره‌برداری خواهد رسید.

#### تقدیر از بانک پاسارگاد در جام تختی

همچنین با حضور سلطانی‌فر، وزیر ورزش، استاندار کرمانشاه، مسئولان استان، نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی و مسئولان فدراسیون کشتی، از بانک پاسارگاد به عنوان تنها حامی مالی برتر فدراسیون و تیم‌های ملی کشتی تقدیر شد. در این مراسم از دکتر قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد که در طول سال‌های گذشته در راه افتخارآفرینی قهرمانان بزرگ کشتی ایران به عنوان پرافتخارترین ورزش کشور، همواره همراه و پشتیبان بوده‌اند، از سوی مسئولان فدراسیون کشتی قدردانی به‌عمل‌آمد.

در مسابقات امسال جام کشتی آزاد تختی که در کرمانشاه برگزار شد، تیم ملی کشتی آزاد ایران بر سکوی قهرمانی ایستاد و تیم‌های آذربایجان و قرقیزستان به ترتیب مقام دوم و سوم را کسب کردند.

چرا بانک مرکزی در مهار رشد نقدینگی طی سال‌های گذشته ناموفق بوده است؟

# درون‌زایی پول در ایران

فرصت امروز: در همه اقتصادهایی که استقلال نسبی سیاست‌های پولی از سیاست‌های مالی پذیرفته شده است، کنترل پایه پولی توسط بانک مرکزی، اهرم اصلی برای تاثیرگذاری بر اقتصاد، حفظ ارزش پول ملی و حفظ ثبات اقتصادی است، اما عرضه پول تنها متغیری برونزا نیست که توسط بانک مرکزی تعیین شود، بلکه از سوی دیگر، یک متغیر درونزا است، بنابراین درونزایی عرضه پول می‌تواند عامل بسیار مهمی در کارایی سیاست‌های پولی و مالی باشد، به‌طوری که نرخ بهره هم در بلندمدت و هم در کوتاه‌مدت تاثیر مثبت و معنی‌داری بر عرضه پول در اقتصاد ایران دارد.

اما رشد نقدینگی در سال‌های گذشته تا چه اندازه به‌خاطر درون‌زایی پول بوده است و تا چه حد متاثر از متغیرهای کلان اقتصادی و شوک‌های برون‌زا بوده است؟ این سوالی است که در ششمین نشست از سلسله نشست‌های پژوهشکده پولی و بانکی در حوزه پول و بانک تلاش شد تا پاسخی برای آن اندیشیده شود. در این نشست، دکتر حسین درودیان، پژوهشگر پژوهشکده سیاست‌پژوهی و مطالعات راهبردی حکمت به موضوع «درون‌زایی پول در ایران» پرداخت و کوشید تا علل عدم کامیابی سیاست‌گذار پولی در مهار رشد نقدینگی را بررسی کند.

درودیان در ابتدای این نشست گفت: براساس رویکرد جاری آکادمیک نسبت به تغییر و تحولات کل‌های پولی، کمیت‌های پولی براساس خواست و اراده دولت-بانک مرکزی و بیش از همه در اثر تحولات معطوف به بودجه دولت توضیح داده می‌شود. این نگرش که به «برونزایی پول» شناخته می‌شود، کنترل کمیت‌های پولی را صرفاً نیازمند اراده و تصمیم قاطع دولت-بانک مرکزی برای مهار نیروهای منتهی به رشد پایه پولی می‌داند. در صورت ممانعت از رویه‌های انبساطی و بیش از همه، جلوگیری از پولی‌شدن کسری بودجه، کمیت‌های پولی مهار شده و تورم به طور پایداری تنزل می‌کند. به بیان ساده، در نگرش برونزا به پول، بانک مرکزی می‌تواند با کنترل اجزای پایه پولی و نرخ ذخیره قانونی، میزان عرضه پول را کنترل کند.

به گفته درودیان، اما در مقابل، رویکرد موسوم به «درونزایی پول» روند تحولات کمیت‌های پولی را تابع عوامل متکثر برخاسته از متن اقتصاد تفسیر کرده و به جای دولت-بانک مرکزی، نقش شبکه بانکی را در تحولات منتهی به رشد کمیت‌های پولی پُررنگ می‌پندارد. در این نگرش، ارتباط بین پایه پولی و نقدینگی معکوس (از نقدینگی به پایه پولی) تفسیر شده و بر صعوبت مهار نقدینگی به سبب تابعیت آن از نیروهای متکثر و درونزای اقتصاد تاکید می‌شود.

این پژوهشگر پولی و بانکی ادامه داد: تفسیر تحولات پولی سال‌های اخیر کشور، نیازمند وقوف به نظریه درونزایی پول و تطبیق آن با واقعیات اقتصاد کشور است؛ سال‌هایی که در آن دولت-بانک مرکزی و حتی بسیاری از اقتصاددانان با اتکا به نظریه نخست و به اعتبار این تصور که موتور پیشران نقدینگی، رشد فعالانه پایه پولی از محل پولی‌شدن کسری بودجه است، در مقام کنترل این عامل برآمدند، اما نتایج نشان داد در عین توفیق نسبی دولت در کنترل انتقال نیروهای منبعث از بودجه به ترازنامه بانک مرکزی و کاهش شدید تاثیرگذاری دولت بر پایه پولی، نقدینگی تقریباً با سرعتی مشابه گذشته و برخلاف رفتار پایه پولی به انبساط خود ادامه داد.

به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، در ادامه این نشست البته صاحب‌نظران و کارشناسان پولی و بانکی تاکید داشتند که رشد نقدینگی سال‌های اخیر در کشور را نمی‌توان صرفاً براساس نظریه درون‌زایی پول توضیح داد و آنها اعتقاد داشتند متغیرهای کلان اقتصادی و شوک‌های برون‌زا توانسته‌اند تأثیر بسزایی بر رشد این متغیر داشته باشند.

#### گزارش تحولات پولی و بانکی آذرماه امسال

در همین زمینه، تازه‌ترین گزارش تحولات پولی و بانکی توسط بانک مرکزی منتشر شد و موید رشد بیش از پیش نقدینگی در آذرماه امسال بود. به‌طوری که میزان نقدینگی در آذرماه ۹۷ نسبت به مدت مشابه پارسال، بیش از ۲۲درصد و شبه پول هم بیش از ۱۹درصد افزایش داشته است.

طبق آنچه در تارنمای بانک مرکزی تحت عنوان «گزیده آمارهای اقتصادی» منتشر شده، در آذرماه امسال ارزش اسکناس و مسکوک در دست اشخاص ۴۵۵ هزار میلیارد ریال برآورد شده است. این میزان آذرماه پارسال ۳۴۸ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال بود و بنابراین رشد ۳۰,۵درصدی را رقم زده است. همچنین آذرماه امسال ارزش پول موجود در کشور ۲۴۴۶ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال شد که نسبت به آذرماه پارسال ۴۱درصد بیشتر شد.

حجم شبه پول نیز به ۱۵۱۹۹ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال رسید که ۱۹,۵درصد بیش از مدت مشابه سال ۱۳۹۶ است. شبه پول عبارت است از سپرده‌های غیردیداری (مدت‌دار) مانند سپرده‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و بلندمدت و حساب‌های پس‌انداز، اوراق قرضه و اسناد خزانه؛ به عبارت دیگر همه اوراقی که برای نقد شدن آن به گذشت زمان قانونی نیاز است (به جز قرض‌الحسنه پس‌انداز که در هر زمان با مراجعه «دارنده حساب» وجوه اندوخته‌شده قابل وصول است.)

#### بدهی بخش غیردولتی

بدهی بخش غیردولتی به بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری (بدون سود آتی) در آذرماه امسال به ۱۰۷۳۴ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال رسید که نسبت به مدت مشابه پارسال ۱۷,۹درصد افزایش نشان می‌دهد. در این میان، بانک‌های غیردولتی و موسسه‌های اعتباری غیربانکی ۶۴,۶درصد از مجموع این بدهی‌ها را به خود اختصاص می‌دهد و سهم بانک‌های تخصصی و تجاری به ترتیب حدود ۱۹,۳درصد و ۱۶درصد است.

در آذرماه امسال مجموع سپرده‌های بخش غیردولتی ۱۷۱۹۰ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال بود که سهم بانک‌های غیردولتی و موسسه‌های اعتباری غیربانکی ۶۹,۵درصد از مجموع برآورد شد و بانک‌های تجاری با ۲۰,۱ و بانک‌های تخصصی با ۱۰,۴درصد، در رده‌های بعدی قرار گرفتند.

#### ارزش سپرده‌های دیداری

ارزش سپرده‌های دیداری در آذرماه به ۱۹۹۱ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال رسید که نسبت به آذرماه پارسال رشد ۴۳,۷درصدی را نشان می‌دهد. در این بخش سهم سپرده‌های جاری ۱۶۹۰ هزار میلیارد ریال بود که نسبت به مدت مشابه پارسال ۴۹,۱درصد افزایش یافت. ارزش خالص چک‌ها نیز ۴۶ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال شد که نسبت به پارسال ۵,۹درصد عقبگرد داشت.

#### ارزش سپرده‌های غیردیداری

در پایان پاییز امسال ارزش سپرده‌های غیردیداری رقم ۱۵۱۹۹ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال ثبت شد که در همسنجی با آذرماه پارسال ۱۹,۵درصد بیشتر شد. در این بخش، سهم سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز ۸۸۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال بود که نسبت به پارسال ۲۷,۲درصد رشد کرد. از این میزان، ۸۸ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال مربوط به صندوق پس‌انداز مسکن بود که رشد ۱۲,۶درصدی را رقم زد. در زیرمجموعه سپرده‌های غیردیداری، سرمایه‌گذاری مدت‌دار با دو بخش کوتاه‌مدت و بلندمدت به چشم می‌خورد. مجموع سرمایه‌گذاری مدت‌دار در آذرماه امسال به ۱۴۰۴۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال رسید که نسبت به آذرماه پارسال ۱۸,۹درصد افزایش یافت. سپرده‌های بلندمدت با حجم ۸۶۹۱ هزار و ۱۰۰ میلیارد ریال رشد ۲۰,۶ در همسنجی با مدت مشابه پارسال را رقم زد. سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت نیز ۵۳۵۱ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال بود که ۱۶,۳درصد بیشتر از آذرماه ۱۳۹۶ است.

شرکت ملی نفت ایران
شرکت نفت مناطق مرکزی ایران
شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب
(سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی
نوبت اول
کد فراخوان : ۳۱۹۰۶۱۰ شماره مجوز : ۱۳۹۷/۶۰۸۵

۱.شماره و موضوع مناقصه : پروژه خدمات پشتیبانی از دکل‌های حفاری میادین نفتی غرب در سه استان کرمانشاه ، لرستان و ایلام به شماره ۵۱۰ / ۹۷
۲.نام و نشانی مناقصه گزار : شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب به آدرس کرمانشاه – میدان نفت – بلوار زن – پلاک ۴۲ – کد پستی ۶۷۱۴۶۷۷۷۴۵ – دبیرخانه کمیسیون مناقصات
۳.نوع و کیفیت و کمیت خدمات : پروژه شامل رفع نواقص خطوط لوله آبرسانی به دکل‌های حفاری ، ترمیم و بهسازی کلیه خرابی‌های محوطه و جاده‌های دسترسی به محل چاه‌ها و خطوط لوله ، اردو گاه‌ها و ایستگاه‌های پمپاژ ، ترمیم و بهسازی کلیه سطوح بتنی و کانال‌ها ، ترمیم و بهسازی گودال‌های آب و گل و رفع نواقص خطوط لوله آب و سوخت ، ایزولاسیون گودال هرزآب شامل تهیه و نصب ژئو تکستایل و ژئو ممبرین ، تأمین ماشین آلات سنگین و حمل مصالح طبق شرایط و احجام مندرج در شرح کار می‌باشد .
۴.محل و مدت اجرای خدمات: محل انجام خدمات مناطق عملیاتی شرکت نفت و گاز غرب شامل نفت شهر / تنگ بیجار / چشمه خوش / دهلران / سرکان / ماله کوه واقع در سه استان کرمانشاه، لرستان و ایلام و مدت انجام خدمات فوق ۱۲ ماه شمسی می‌باشد .
۵. نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : ضمانتنامه معتبر بانکی یا واریز وجه نقد به مبلغ ۰۰۰ / ۶۶۰ / ۶۸۸ / ۲ ریال
۶.آخرین مهلت ارسال نامه اعلام آمادگی : تا یک هفته پس از چاپ آگهی نوبت دوم
۷.مبلغ برآورد اولیه و تقریبی مناقصه و محل تأمین اعتبار : ۰۰۰ / ۰۰۰ / ۴۳۳ / ۵۹ ریال- منابع داخلی
۸.پیش پرداخت : به میزان پانزده درصد نرخ پیشنهادی پیمانکار برنده در مقابل اخذ ضمانتنامه بانکی
۹.شرایط متقاضی :
۹ – ۱ - نامه اعلام آمادگی رسمی که پست الکترونیک ( ایمیل ) متقاضی ، تلفن همراه مدیر عامل و تلفکس شرکت در آن ذکر شده باشد .
۹ – ۲ - داشتن حداقل پایه ۵ در رشته راه و باند از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور یا معاونت امور عمرانی استانداری‌ها
۹ – ۳- ارائه اساسنامه و آگهی تأسیس و آگهی آخرین تغییرات هیئت مدیره
۹ – ۴- داشتن تجربه کافی و مرتبط با موضوع مناقصه
۹ – ۵ - دارا بودن امکانات ، ماشین آلات ، نیروی متخصص
۹ – ۶- ارائه گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران / نامه تأیید صلاحیت ایمنی موقت
۹ – ۷ – ارسال فرم تکمیل شده استعلام ارزیابی کیفی به همراه لوح فشرده ( CD ) مدارک .
۹ – ۸ – ارائه صورتهای مالی حسابرسی شده معتبر
۱۰- نحوه شرکت در مناقصه : الف ) اشخاص حقوقی واجد شرایط باید بلافاصله پس از چاپ آگهی نوبت اول و حداکثر هفت روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم جهت اخذ اسناد مناقصه به سامانه الکترونیکی مناقصات به آدرس اینترنتی WWW.WOGPC.IR مراجعه و ثبت نام نمایند .
ب ) پس از دریافت کد کاربری و رمز عبور میبایست نسبت به بارگذاری نامه اعلام آمادگی و دریافت فرم استعلام ارزیابی کیفی تا تاریخ ذکر شده در ردیف ۶ در سامانه اقدام نمایند . ج ) پس از دریافت فرم استعلام ارزیابی کیفی از سامانه نسبت به چاپ آن اقدام و مطابق راهنمای تکمیل فرم استعلام ارزیابی کیفی ( پیوست ) تکمیل و تا پایان وقت اداری مندرج در فرم استعلام تحویل دبیرخانه کمیسیون نمایند . د ) تاریخ گشایش پاکات مالی متعاقبا در اسناد مناقصه به مناقصه گران واجد شرایط اعلام خواهد شد .
●مناقصه گرانی که به هر علت موفق به ثبت نام در سامانه مذکور نگردیده‌اند می‌توانند نامه اعلام آمادگی خود را در مهلت مقرر به آدرس الکترونیک west.oilcompany@chmail.ir ارسال نمایند . پس از پایان مهلت ذکر شده در بند ۶ فرم استعلام ارزیابی کیفی برای مناقصه‌گران ارسال خواهد شد . سپس مناقصه گران باید مطابق بند ج از ردیف ۱۰ اقدام نمایند .
●به مدارکی که بعد از مهلت مقرر و یا بصورت ناقص ارسال می گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد و هیچ گونه حقی را جهت متقاضیان برای شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد .
●ارائه اصل و تصویر برابر با اصل شده مدارک فوق الذکر توسط برنده مناقصه در یکی از دفاتر ثبت اسناد رسمی جهت انعقاد قرارداد الزامیست .
●شماره های تماس : تلفکس امور حقوقی و قراردادها ۳۸۳۷۴۱۸۰ – ۰۸۳ / مرکز تلفن ۳۸۳۷۰۰۷۲ – ۰۸۳ / کارشناس امور حقوقی (داخلی ۲۲۱۳) / کارشناس امور قراردادها ( داخلی ۲۲۱۸ ) / دبیرخانه کمیسیون مناقصات ( داخلی ۲۵۲۲)
WWW.WOGPC.IR
تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۱/۲۷
روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب
۳۸۸

شهرداری
اصلاحیه
در آگهی مزایده عمومی مورخ ۹۷/۱۱/۱۶ با موضوع اجاره واحدهای تجاری متعلق به شهرداری و سازمان مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی ردیف ۲۷ شماره غرفه / کانکس زیر زمین می‌باشد که بدینوسیله اصلاح می‌گردد.
شهرداری شهریار
۳۸۳

نوبت دوم
آگهی مزایده عمومی
با عنایت به مجوز شماره ۹۷/۳۸۷ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۲۰ شورای اسلامی محترم شهر ضیاءآباد این شهرداری در نظر دارد نسبت به فروش قطعاتی از زمینها مطابق اطلاعات ذیل از طریق مزایده عمومی با شرایط ذیل اقدام نماید.
۱- یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۰/۱۰ متر مربع از قطعات تفکیکی کوی ۱۰ متری خیابان معلم (قطعه ۶) با قیمت کارشناسی ۲۵۶/۶۳۵/۰۰۰ ریال.
۲- یک قطعه زمین به مساحت ۲۳۲ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی نبش کوچه ۶ متری بن بست (قطعه ۸) با قیمت کارشناسی ۴۱۷/۶۰۰/۰۰۰ ریال.
۳- یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۰ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی نبش خیابان ۱۶ متری مسکن مهر (قطعه ۱) با قیمت کارشناسی ۴۶۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال.
۴- یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۰/۳۰ متر مربع از قطعات تفکیکی کوی ۱۰ متری خیابان معلم (قطعه ۸) با قیمت کارشناسی ۲۵۶/۹۰۵/۰۰۰ ریال.
شرایط:
۱. درج نوبت اول ۱۳۹۷/۱۱/۱۵ و نوبت دوم ۱۳۹۷/۱۱/۲۳.
۲. شرکت کنندگان از ۱۳۹۷/۱۱/۱۵ می توانند به واحد مالی شهرداری مراجعه و نسبت به تهیه اسناد و مدارک مزایده اقدام نمایند.
۳- مهلت تحویل اسناد و مزایده عمومی تا پایان وقت اداری ۱۳۹۷/۱۲/۰۲ روز پنجشنبه
۴- بازگشایی پاکات ۱۳۹۷/۱۲/۰۴ روز شنبه راس ساعت ۱۳
۵ سپرده شرکت در مزایده به میزان ۱۰٪ بهای کارشناسی می باشد که به صورت نقدا به شماره حساب ۰۱۰۵۴۴۲۵۸۹۰۰۷ بانک ملی بنام وجوه سپرده شهرداری ضیاء آباد واریز و یا به صورت ضمانتنامه بانکی با اعتبار ۳ ماهه.
۶ هزینه آگهی مزایده برعهده برنده مزایده می باشد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۱/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۱/۲۳
سعید پروندی - شهردار ضیاءآباد
۳۲۹

پیشنهاد بخش خصوصی به دولت برای فروش نفت در بورس

# چرا عرضه چهارم نفت در بورس ناموفق بود؟

چهارمین عرضه نفت خام در بورس که در ۱۵ بهمن‌ماه صورت گرفت، باز هم ناموفق بود و نفت خام بی‌مشتری ماند؛ اتفاقی که بخش خصوصی علت آن را محدودیت‌های خرید نفت در بورس می‌داند و به دولت پیشنهاد می‌کند این محدودیت‌ها برداشته شود.

به گزارش ایسنا، ششم آبان‌ماه امسال برای نخستین بار یک میلیون بشکه نفت خام سبک در بورس انرژی عرضه شد که درنهایت سه خریدار، ۲۸۰ هزار بشکه نفت به قیمت هر بشکه ۷۴ دلار و ۸۵ سنت را معامله کردند. دومین عرضه نیز در بیستم آبان‌ماه صورت گرفت و ۷۰۰ هزار بشکه نفت خام سبک ایران، به قیمت هر بشکه ۶۴.۹۷ دلار به فروش رسید؛ اتفاقی که پای بخش خصوصی را به فروش نفت باز کرد و نفتی‌ها رضایت خود را از این اتفاق ابراز و اعلام کردند که این فرآیند ادامه‌دار خواهد بود. از سوی دیگر بورسی‌ها نیز اعلام کردند این عرضه‌ها به‌طور منظم انجام می‌شود که با این کار، بخش خصوصی بتواند وارد معاملات نفت خام شود.

در این راستا، شرکت ملی نفت، ۲۳ دی‌ماه در اطلاعیه اعلام کرد که سومین نوبت عرضه نفت خام در بورس، یکم بهمن‌ماه با تغییراتی نسبت به عرضه‌های قبلی صورت خواهد گرفت. قرار شد یک میلیون بشکه نفت خام سبک در حجم‌های ۳۵ هزار بشکه‌ای با قیمت پایه ۵۲.۴۲ دلار به ازای هر بشکه عرضه شود و در این عرضه، علاوه بر امکان تسویه حساب با ارزهای بین‌المللی، امکان تسویه کامل با ارز ریال ایران با نرخ سنا محقق شود. همچنین دوره تسویه حساب معاملات نیز از ۶۰ به ۹۰ روز افزایش یافت. سومین عرضه نفت خام در بورس در موعد مقرر صورت گرفت اما مشتری پیدا نکرد.

پانزدهم بهمن نیز یک میلیون بشکه نفت خام سبک شرکت ملی نفت ایران در بازار فیزیکی رینگ بین‌الملل بورس انرژی، برای بار چهارم عرضه شد، اما درنهایت در کفه تقاضا هیچ سفارشی ننشست و نفت خام سبک ایران برای دومین بار پیاپی در رینگ بین‌الملل بورس انرژی بدون مشتری ماند.

**نظر بخش خصوصی درباره فروش‌نرفتن نفت در بورس**

در این راستا، رضا پدیدار، تحلیلگر ارشد حوزه انرژی بر این باور است که دلیل فروش‌نرفتن نفت خام در بورس برخی محدودیت‌هاست. در حالی که بورس انرژی می‌تواند پتانسیلی برای استفاده از توانمندی‌های بخش خصوصی باشد.

او با بررسی ساز و کار بورس در دنیا، اظهار کرد: معمولاً در دنیا دولتی‌ها وارد بورس نمی‌شوند. همیشه اشخاص حقیقی و حقوقی بخش خصوصی وارد بورس می‌شوند. من فکر می‌کنم هنوز به بخش خصوصی ایران این فرصت داده نشده است که بتواند از توانمندی‌های خودش استفاده کند. در واقع هنوز اعتماد بین فعالان بخش خصوصی و اداره‌کنندگان بورس و عرضه‌کننده یک طرفه ایجاد نشده و به همین دلیل این بخش‌ها نتوانسته‌اند از ظرفیت‌های یکدیگر استفاده کنند.

وی با تاکید بر اینکه باید زیرساخت حضور بخش خصوصی در بورس فراهم شود، توضیح داد: فراهم‌شدن زیرساخت به این معنا است که سازمان بورس کارگزاری خود را توسعه دهد. فعالان اقتصادی و افرادی که از منظر کارگزاری و یا متقاضی (مصرف‌کننده نهایی) وارد بورس می‌شوند، باید خط اعتباری داشته باشند.

این تحلیلگر حوزه انرژی با انتقاد از وجود محدودیت‌ها در بورس ایران، گفت: در بورس‌های دنیا این شیوه رایج نیست که خریدار الزام داشته باشد به موجب دستورالعمل وزارت نفت، نفت را به یک پالایشگاه بدهید. در حالی که در ایران خریدار باید قرارداد با پالایشگاه را ارائه کند. همچنین باید ۱۰درصد پیش پرداخت بدهد که وارد بورس شود و وقتی وارد شد، باید ۲۰درصد پیش پرداخت، پرداخت کند. در صورتی که در بورس‌های دنیا بورس سلف است. یعنی به‌صورت کاغذی عمل می‌شود. این فرآیند در بورس ما تعریف نشده است.

پدیدار تاکید کرد: زمانی که تا این حد محدودیت وجود داشته باشد، بورس نمی‌تواند فعالیت کند. باید محدودیت‌ها برداشته شود. بورس در دنیا برای توسعه فعالیت‌های بخش خصوصی است. یعنی بورس بخش خصوصی را قوی می‌کند. من پیشنهاد می‌کنم برای قدرتمند کردن بخش خصوصی این محدودیت‌ها برداشته شود. بورس محل داد و ستد است، اما اینجا داد و ستد انجام نمی‌شود. بورس در ایران پویا نیست. افرادی که بورس را در اختیار می‌گیرند باید به‌روز باشند و عامل‌های انگیزشی در نظر بگیرند که افراد برای مشارکت در بورس انگیزه داشته باشند. به نظر من یکی از زیرساخت‌ها، فرهنگ‌سازی است که در حوزه انرژی نداشته‌ایم.

وی با بیان اینکه دولت ایران برای فروش نفت تحریم شده است، نه بخش خصوصی، ادامه داد: دولت باید همه ابزارهای خود را در اختیار بخش خصوصی قرار دهد که بخش خصوصی بتواند نفت را به فروش برساند. اگر کسی هم خواست در بازار سلف وارد شود و نفت را به صورت کاغذی بخرد، این امکان را باید فراهم کنند.

**محدودیتی برای مقاصد صادراتی نفت وجود ندارد**

در همین ارتباط، نماینده شرکت ملی نفت با تاکید بر اینکه هیچ محدودیتی برای مقاصد صادراتی نفت خام ایران به جز رژیم صهیونیستی وجود ندارد، گفت: عدم استقبال خریداران در عرضه‌های اخیر طبیعی است چون فرآیندی که برای فروش نفت انتخاب شده مکانیزمی جدید بود.

به گزارش فارس، امیرحسین تبیانیان، نماینده شرکت ملی نفت ایران در بورس انرژی با اشاره به اینکه با عرضه نفت خام در بورس انرژی براساس یک مکانیزم جدید، نباید انتظار داشت که در اولین گام صف خرید برای آن در بورس وجود داشته باشد، تصریح کرد: وضعیت جدید برای عرضه نفت خام از سوی خریداران و کارگزاری‌ها هم‌اکنون در حال بررسی و ارزیابی است. مشکل عمده مشتریان، بحث فروش و بازاریابی نیست بلکه اغلب به موضوع تبادلات مالی باز می‌گردد که با آن مواجه هستند.

وی افزود: به خاطر همین محدودیت‌ها مجوز تسویه ۱۰۰درصد ریالی فروش نفت خام در بورس انرژی از شورای عالی هماهنگی اقتصادی سه قوه گرفته شده تا فرآیند تبادلات مالی تسهیل شود. منتهی به نظر می‌رسد برای عرضه نفت در بورس انرژی به عنوان یک ابزار جدید فرصت بیشتری نیاز است که البته اگر این ابزار کارآمد نبود مشتریان و متقاضیان تا این حد جلو نمی‌آمدند.

این مقام مسئول تاکید کرد: بر این اساس با توجه به تازگی این نوع از معاملات، روند عرضه‌های نفت خام در بورس در گام‌های اولیه و واکنش متقاضیان بسیار طبیعی بوده و این در حالی است که شرکت ملی نفت همچنان متعهد به عرضه‌های بعدی نفت خام به طور مستمر و منظم به عنوان وظیفه اصلی خود در بورس انرژی است.

## نماگر بازار سهام

افت اندک شاخص بورس در بازار نیمه‌تعطیل

### شاخص بورس ۶۷ واحد افت کرد

شاخص بورس در بازار نیمه‌تعطیل روز یکشنبه ۲۱بهمن‌ماه با افت ۶۷ پله‌ای نسبت به روز چهارشنبه گذشته، در جایگاه ۱۵۸ هزار و ۴۶۷ واحدی قرار گرفت.

به گزارش ایرنا، با توجه به تعطیلی روز ۲۲ بهمن، ارزش و حجم معاملات بازار سرمایه افت داشت و معمولا شاخص بورس در چنین روزهایی روندی خنثی را تجربه و نوسان اندک مثبت یا منفی را ثبت می‌کند. بر این اساس، در معاملات این روز، یک میلیارد و ۸۵میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴هزار و ۸۰ میلیارد ریال در ۱۱۰ هزار نوبت دادوستد شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۱۹ واحد افت کرد و شاخص کل (هم‌وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۹۵ واحد افزایش یافت.

شاخص قیمت (هم‌وزن) نیز ۶۶ واحد بالا رفت؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است.

شاخص آزاد شناور ۱۶۴ واحد کاهش یافت؛ این شاخص بخشی از سهام قابل معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد.

شاخص بازار اول مربوط به شرکت‌های برتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور ۴۷ واحد افت کرد و شاخص بازار دوم بورس نیز ۱۴۴ کاهش یافت.

نمادهای ومعادن (توسعه معادن و فلزات)، فولاد (فولاد مبارکه)، شپنا (پالایش نفت اصفهان) و دعبید (داروسازی دکتر عبیدی) بیشترین تاثیر منفی و رمپنا (مپنا) و پارس (پتروشیمی پارس) بالاترین تاثیر مثبت را بر جا گذاشته و مانع افت بیشتر شاخص شدند.

**گروه شیمیایی صدرنشین معاملات شد**

گروه شیمیایی در معاملات روز یکشنبه، صدرنشین شد؛ در این گروه ۴۷ میلیون سهم به ارزش ۴۵۲ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه بانک به ارزش ۳۱۱ میلیارد ریال و خودرو به ارزش ۲۹۶ میلیارد ریال، به ترتیب جایگاه‌های دوم و سوم را به خود اختصاص دادند. گروه فلزات اساسی با دادوستدی به ارزش ۲۰۳ میلیارد ریال در رده چهارم معاملات قرار گرفت. گروه محصولات فلزی نیز با معاملاتی به ارزش ۱۱۱ میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود ساخت.

**افت فرابورس**

شاخص فرابورس (آیفکس) نیز یک واحد افت کرد و در جایگاه یک هزار و ۹۳۳ واحدی قرار گرفت. در این بازار ۶۰۵ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۲ هزار و ۳۴۹ میلیارد ریال دادوستد شد. همچنین در نخستین روز معاملات این هفته، نمادهای ذوب (ذوب آهن)، دماوند (تولید برق دماوند) و هرمز (فولاد هرمزگان جنوب) بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص داشتند.

مدیر عامل آبفار مازندران اعلام کرد:

## بهره مندی ۸ هزار خانوار روستایی از نعمت آب آشامیدنی سالم طی دهه فجر

**ساری - دهقان : با بهره برداری از ۱۸ پروژه آبرسانی روستایی و صرف اعتباری بالغ بر ۱۴۰ میلیارد ریال طی دهه فجر ۸ هزار خانوار ۲۶ روستای سراسر استان مازندران از نعمت آب آشامیدنی سالم و بهداشتی بهره مند می شوند.**

به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛ مهندس مجید عبدالهی مدیر عامل آبفار استان طی نشستی با خبرنگاران در راستای ارائه عملکرد این شرکت طی چله انقلاب در محل نمایشگاه دستاوردهای چهل ساله دستگاههای اجرایی استان در سالن مجتمع فرهنگی و هنری اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی مازندران اظهار داشت: اعتبار آب و فاضلاب روستایی در کشور قبل از انقلاب صفر بود و بسیاری از روستاهای ما قبل از سال ۵۷ آب لوله کشی نداشتند اما اکنون ۲۹۲۸ روستا با ۴۶۰۰۵۵ خانوار و جمعیتی بالغ بر ۱۳۸۶۰۲۴ نفر در استان مازندران وجود دارد که ۱۶۰۳ روستا با ۳۲۵۱۱۰ خانوار و ۹۸۵۰۵۳ نفر جمعیت تحت پوشش شرکت قرار دارند.

وی شاخص بهره مندی از آب آشامیدنی سالم و بهداشتی در مازندران در سال ۱۳۵۷ را حدود ۱۴ درصد اعلام کرد و گفت: این شاخص در ابتدای دولت یازدهم به ۷۲/۶۸درصد رسید و خوشبختانه با تلاش شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران اکنون شاخص بهره مندی آب شرب به ۷۵/۹۶ درصد افزایش یافته که از میانگین شاخص کشوری (۷۴/۹ درصد) به میزان ۱/۸۷ درصد بیشتر است.

مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران افزود: در بخش فاضلاب قبل از انقلاب هیچگونه تاسیساتی در روستاهای استان مازندران وجود نداشت اما بعد از پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی اجرای تاسیسات فاضلاب در ۲ روستای «زاغمرز» بهشهر و «شورکا» جویبار در دست اجراست و مطالعات اجرای این طرح در ۵ روستای دیگر استان نیز با استفاده از فرصت تسهیلات بانک توسعه اسلامی در حال انجام می باشد.

مهندس عبدالهی در بخش پرسش و پاسخ به سوالات خبرنگاران در پاسخ به سوالی میزان مطالبات شرکت آب و فاضلاب روستایی استان از مشترکین را ۱۲ میلیارد تومان اعلام کرد.

وی در خصوص سوال یکی دیگر از خبرنگاران در راستای تحویل مدیریت آب شرب روستاها گفت: بیش از ۲ هزار و ۴۴۰ روستای بالای ۲۰ خانوار داریم که هزار و ۶۰۳ روستا تحت پوشش ما هستند و برای سال آتی تحویل مدیریت آب ۸۳ روستای دیگر را در برنامه داریم که البته از لحاظ جمعیتی حدود ۸۰ درصد جمعیت روستایی استان تحت پوشش شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران هستند. مهندس عبدالهی سوال دیگر خبرنگاران در خصوص میزان فرسودگی شبکه‌های آب و فاضلاب روستایی را اینگونه پاسخ داد و گفت: بیش از ۵ هزار کیلومتر شبکه فرسوده در سطح استان داریم که هزینه اصلاح این شبکه ها به اعتباری بالغ بر ۲۰۰ میلیارد تومان نیاز دارد و به مرور در حال انجام است اما با توجه به اینکه عمر این شبکه ها ۲۵ الی ۳۰ سال است علیرغم اینکه هر ساله بخشی از اصلاحات انجام می شود لیکن با توجه به شرایط اقلیمی استان هر ساله مقدار قابل ملاحظه ای بر فرسودگی تاسیسات ، خطوط و شبکه ها افزوده می‌شود. مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران در پایان این نشست در پاسخ به سوال دیگری تعداد پروژه های نیمه تمام را ۴۳۸ پروژه اعلام کرد و افزود: برای تکمیل این پروژه ها حدود ۳۸۳ میلیارد تومان اعتبار مورد نیاز است.

شرکت انتقال گاز ایران
منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

## آگهی فراخوان مناقصه عمومی
## شماره مناقصه : ۸۸۷۷۰۰۰۶ نوبت اول

**منطقه ۹ عملیات انتقال گاز** در نظر دارد : بازسازی ساختمان رستوران ایستگاه تقویت فشار رامسر را پس از شناسایی به پیمانکاران ذیصلاح و واجد شرایط واگذار نماید . داوطلبان می توانند جهت رویت اطلاعات کامل به سایت منطقه ۹ عملیات انتقال گاز( www.nigc-dist9.ir ) مراجعه نمایند .

۱ – نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار : **شرکت انتقال گاز ایران ( منطقه ۹ عملیات انتقال گاز)**
ساری – بلوار امیر مازندرانی – روبروی بیمارستان امام خمینی صندوق پستی شماره : ۹۱۱ – ۴۸۱۷۵ – تلفن ۰۱۱۳۳۸۰۴۴۸۹
۲ – موضوع و محل اجرای پروژه : بازسازی ساختمان رستوران ایستگاه تقویت فشار رامسر استان مازندران – شهرستان رامسر
۳ – مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : ۱۴۲/۰۰۰/۰۰۰ ( یکصد و چهل و دو میلیون ) ریال به صورت نقدی یا یکی از تضامین مذکور در جدول شماره ۴ آیین نامه تضمین در معاملات دولتی
۴ – برآورد تقریبی مناقصه و مبانی آن : ۲/۸۲۱/۰۰۰/۰۰۰ ( دو میلیارد و هشتصد و بیست و یک میلیون ) ریال بر اساس فهارس بهای سال ۹۷ ابلاغی سازمان برنامه و بودجه کشور
۵ – محل ، زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه : امور پیمانهای منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از تاریخ ۹۷/۱۱/۲۷ الی ۹۷/۱۱/۲۹
۶ – تحویل پیشنهادات و اسناد مناقصه : تا ساعت ۱۵ مورخ ۹۷/۱۲/۱۵
۷ – محل و زمان گشایش پیشنهادات : ساری – بلوار امیر مازندرانی – روبروی بیمارستان امام خمینی – سالن کنفرانس ساختمان مرکزی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز – تاریخ اولیه گشایش پیشنهادات ۹۸/۱/۲۵ می باشد لیکن تاریخ دقیق آن به مناقصه گران واجد شرایط بصورت مکتوب اعلام خواهد شد .
۸ – مدت اعتبار پیشنهادات : ۳ ماه که برای یک دوره ۳ ماهه ی دیگر از طرف کارفرما قابل تمدید است .
۹ – فرایند مناقصه : یک مرحله ای با ارزیابی کیفی
۱۰ – شرایط شرکت در مناقصه : الف ) نامه اعلام آمادگی و معرفی نامه نماینده دریافت اسناد ب ) ارائه گواهینامه صلاحیت پیمانکاری رشته ابنیه از سازمان برنامه و بودجه که نشان دهنده دارا بودن ظرفیت آزاد کاری شرکت باشد . ج ) ارائه فیش بانکی به مبلغ یکصد هزار ریال به حساب جام بانک ملت به شماره ۲۹۰۵۵۰۰۱۳۳ به نام منطقه ۹ عملیات انتقال گاز د ) ارائه روزنامه رسمی تاسیس و آخرین تغییرات هیئت مدیره شرکت ه ) ارائه گواهی نامه صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی . و ) ارائه گواهینامه مودیان مالیاتی ( کد اقتصادی )
تذکر : قیمتها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ، ارائه گردد .

۲۹۱ شماره مجوز : ۱۳۹۷/۶۰۳۶
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۷/۱۱/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۷/۱۱/۲۴
روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

# بلوغ و تکامل طلای سرخ در ۴۰ سالگی انقلاب

به گفته مدیرعامل شـرکت ملی مس ایران، این شـرکت طی ۴۰ سال اخیر فعالیت‌های اقتصادی فراوانی داشـته است و با توجه به اینکه قبل از انقلاب اسلامی دسـتاورد چندانی نداشته، اکنون در دوران بلوغ و تکامل خود به سر می‌برد؛ به‌طوری که رتبه جهانی خود را در سال جاری از ۲۴ به ۲۰ ارتقا داده است.

همزمان بـا چهلمین سـالگرد پیـروزی انقلاب اسـلامی، محمدرضا بنی‌اسـدی - مدیرعامل شـرکت ملی صنایع مس- در گفت‌وگو با ایسنا، بـا بیان اینکه شـرکت مس در آسـتانه بهره‌بـرداری از بزرگ‌ترین طرح زیسـت‌محیطی‌اش در طول ۴۰ سال اخیر است، اظهار کرد: شرکت ملی صنایع مس ایران در نگاه اول شرکت صنعتی است که نخستین وظیفه‌اش تولید محصولات مسـی اسـت. این شـرکت در طول چهار دهه گذشته، فعالیت‌های اقتصادی فراوانی داشته که به اقدامات چشمگیر در حوزه آب، خاک و اجرای طرح‌های بی‌شـمار زیست‌محیطی منجر شده است، اما در حوزه هوا تأثیرات منفی بر محیط‌زیست گذاشته است.

وی افزود: سال گذشته با بهره‌برداری از تکنولوژی به‌روز فلش در کارخانه ذوب سرچشـمه، سرعت بخشیدن به راه‌اندازی کارخانه اسید سولفوریک که از الزامات تکنولوژی فلش اسـت، شـدت گرفت. قطعاً با راه‌اندازی این طرح و تولید اسید، تأثیرگذاری شرکت مس بر محیط‌زیست به پایین‌ترین سـطح ممکن خواهد رسید، به‌طوری‌که می‌توان بعد از راه‌اندازی کارخانه اسید، از صنعت مس به‌عنوان یک صنعت سبز یاد کرد.

بنی‌اسـدی اعلام کرد: ضمن اینکه مس با بهره‌برداری از کارخانه اسید سولفوریک به یک صنعت سـبز تبدیل می‌شود، توازنی بین فعالیت‌های اقتصادی، محیط زیست و فعالیت اجتماعی در شرکت مس برقرار خواهد شـد. شـرکت ملی مس، یک بنگاه بزرگ اقتصادی است که تولید آن در GDP (تولید ناخالص داخلی) کشـور تأثیر دارد. سـهم صنعت کشور در GDP هفت اسـت، بنابراین اگر بخواهیم به سهم مطلوب‌تری در GDP کشور دست یابیم، صرفاً نباید نگاه حداکثری به تولید داشته باشیم، بلکه باید همزمان الزامات زیست‌محیطی در صنعت را نیز رعایت کنیم، بنابراین رسیدن به این توازن، باید به‌عنوان یک شعار و هدف مدنظر باشد.

مدیرعامل شرکت ملی مس با تاکید بر اینکه در حال حاضر شرکت مس به مرحله تکامل رسیده است، گفت: شرکت ملی مس در این ۴۰سالگی، به مرحله بلوغ و تکامل رسیده است. پیش از انقلاب، کار چندانی در شرکت مس انجام نگرفته و به تولید نرسـیده بود، بنابراین عملاً از سـال ۱۳۶۱ تاکنون که شرکت مس فعالیت تولیدی داشته، اکنون به بلوغی رسیده که فعالیت‌های خود را به صورت همگن جلو می‌برد.

وی افزود: امسال در تولید جهانی مس، از رتبه ۲۴ به رتبه ۲۰ ارتقا پیدا کرده اسـت. همچنین قصد داریم در افق ۱۴۰۴جزو ۱۰ کشـور برتر دنیا باشیم که باید در طرح‌های توسعه‌ای تمام تلاش خود را به‌کار ببندیم.

مدیرعامل شـرکت ملی مس بیان کرد: ظرفیت تولید کاتد در مس به وجود آمده و این ظرفیت اکنون ۴۰۰ هزار تن است که این زنجیره ارزش، باید تکمیل شـود. بایـد تمام تلاش خود را با طرح‌های توسـعه بر تولید کنسانتره بگذاریم که بتوانیم زنجیره ارزش را بالانس کنیم؛ چراکه بالانس زنجیره اساسـی یک محور اساسی اسـت. اینکه ظرفیت ذوب در ایران به وجـود آمده، باید در زمینه تولید کنسـانتره نیز تمام تلاش خود را به‌کار بگیریم و درنهایت به جمع ۱۰ کشور نخست دنیا بپیوندیم.

بنی‌اسـدی اظهـار کرد: باید ضمـن تأمین نیازهای داخلـی و فروش، صادرات محصولات را داشته باشیم. تولید را هم باید با حداکثر توان ادامه دهیم. اسـتفاده حداکثری از ظرفیت تولید، باید شعار شرکت مس باشد. باید طرح‌ها را با شتاب و سرعت جلو ببریم و زنجیره ارزش را تکمیل کنیم و نباید هیچ‌چیز جلوی ما را بگیرد.

علاوه بر این، طبق اعلام سـازمان توسـعه و نوسـازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، تولید مس کاتد ایران از ۳۰۰ تن در سـال ۶۲ به ۱۶۰ هزار تن در سال ۹۶ افزایش یافته است. میزان تولید این ماده معدنی در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۵۷ رشد ۵۳۳ برابری را نشان می‌دهد. از سوی دیگر طی ۱۰ ماهه سال ۱۳۹۷، میزان تولید کاتد مس به ۲۰۰ هزار تن رسید که حاکی از رشد ۱۱درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۶ است. این در حالی است که تولید این فلز سرخ در سال جاری ۲۰۰ هزار تن پیش‌بینی شده بود. همچنین ظرفیت تولید مس از ۳۰۰ تن در سال ۱۳۶۲ به ۴۵۹ هزار تن در سال ۹۷ افزایش یافته است. ایران با بیش از ۲۲ میلیون تن مس محتوی در رتبه هشتم جهان قرار دارد.

# تولید ۷۵۰۰ قلم دارو در کشور

معاون وزیر بهداشـت و رئیس سازمان غذا و دارو گفت حدود ۷۵۰۰ قلـم در داخل کشـور تولیـد می‌شـود و ۲۵۰۰ قلـم داروی خارجی، حدود ۳درصد بازار ایران را تشـکیل می‌دهد. به گزارش ایسـنا، مهدی پیرصالحی در مراسم افتتاح کارخانه رفسنجان دارو در شهرک صنعتی رفسنجان با گرامیداشت چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی اظهار کرد: از ابتدای پیروزی انقلاب ۴۰ سـال می‌گـذرد و با وجود مخالفت دشـمنان، تحریم‌ها و گرفتاری‌های مختلف که برای کشـورمان ایجاد کردند تا ایران نتواند به اهداف خودش برسد، انقلاب‌مان را نگه داشتیم.

وی بیـان کـرد: ملـت بزرگ ایـران نشـان داد که همیشـه با همه گرفتاری‌ها می‌تواند خودش را از این گرداب‌ها نجات دهد و با همدلی و همراهی موفق باشد، سخت‌ترین شرایط را در جنگ پشت سر گذاشتیم و در آن زمان بود که داروسازان و پزشکان ما نشان دادند که می‌توانند مسائل پزشکی و دارویی را اداره کنند.

معاون وزیر بهداشـت در ادامه عنوان کرد: در ابتدای پیروزی انقلاب اسـلامی حـدود ۲۱۰۰ قلم دارو داشـتیم که بیـش از ۱۳۰۰ قلم آن داروهای وارداتی بود، حدود ۴۰۰ قلم هم تحت لیسـانس کشـورهای اروپایـی در کشـور تولید می‌شـد و تنها حدود ۵۵۰ قلم دارو توسـط شرکت‌های داروسازی در کشور تولید می‌شد.

پیرصالحی افزود: اکنون به‌رغـم تحریم‌ها از حدود ۱۰ هزار قلم دارو که در کشـور موجود اسـت، حدود ۷۵۰۰ قلم در داخل کشـور تولید می‌شـود و ۲۵۰۰ قلم که از اقلام خارجی اسـت حـدود ۳درصد بازار ایران را تشکیل می‌دهد و عمده تأمین داروی کشور توسط کارخانجات داخلی انجام می‌گیرد.

رئیس سـازمان غذا و دارو با اشـاره به اینکه بیـش از ۱۱۰ کارخانه داروسـازی داریم که تولیـدات خود را به بازار کشـور عرضه می‌کنند، تصریـح کرد: تحریـم می‌تواند اذیت کند و بعضـی کمبودهای دارویی را ایجاد کند، اما اینگونه نیسـت که دشـمن بتواند دسـت ما را به طور کامـل ببندد مـا در هر صورت توانایی تأمین داروهـای مورد نیاز را در کشور داریم و شرکت‌های داروسازی تمهیدات لازم را اندیشیدند و برای تأمین ماده اولیه‌های خود اقدام کردند و در همین شرایط سخت شاهد افتتاح کارخانه‌های دارویی جدید هستیم.

معاون وزیر بهداشـت خاطرنشـان کـرد: در دهه فجـر کارخانه‌های داروسـازی دیگری در کشـور از جمله مشـهد و همدان افتتاح شده و این نشـان می‌دهد که تحریم‌ها نمی‌تواند مانع پیشرفت ما شود و افراد دلسـوزی در این کشور دست به دست هم می‌دهند از بخش خصوصی و دولتی در این شـرایط سخت اشـتغال ایجاد می‌کنند که از معضلات بزرگ کشور اشـتغال است. وی افزود: شـرکت‌های دانش‌بنیان که در زمینه دارو و تجهیزات در کشور راه‌اندازی شده عمده داروهای های‌تک کشـور را توانسـتند تأمین کنند و باید به سـمت تقویت شـرکت‌های دانش‌بنیان برویم و شرکت‌های های‌تک را تقویت کنیم.

رئیس سـازمان غـذا و دارو تأکید کـرد: در زمینه تأمیـن داروهای بایوتکنولـوژی جزو کشـورهای برتـر منطقه هسـتیم و امیدواریم این شـرکت که در رفسنجان افتتاح شـده در همین‌جا متوقف نشود، ما به عنوان غذا و دارو کمک می‌کنیم تا شـرکت‌ها با سرعت بیشتری پروانه دارویی خود را اخذ کنند و حتماً این شـرکت‌ها برای توسـعه و آینده باید نظر به داروهای های‌تک و جدیدی که در بازار دنیا عرضه می‌شود داشته باشند تا بتوانند این داروها را تولید و به بازار عرضه کنند.

پیرصالحی یادآور شـد: امیدواریم در اسـتان کرمـان افتتاح کارخانه داروسازی در رفسنجان اولین نباشد و شاهد افتتاح کارخانجات دیگری در این استان که از استان‌های بزرگ کشور است، باشیم.

وی اضافـه کرد: یکی از خلأهای ما در کرمان و خیلی از اسـتان‌های دیگر نبود شـرکت داروسازی بوده و امیدواریم کرمان به جرگه مناطق داروسازی کشور بپیوندد و در توسعه این علم با توجه به اینکه دانشکده داروسازی در این استان مستقر است قطب داروسازی کشور شود.

# روابط هند و ایران باید فراتر از نمادها برود

یک روزنامه هندی با اشاره به اینکه سطح روابط کنونی ایران و هند متناسـب با پیشینه روابط تاریخی و فرهنگی دو کشور نیست، نوشت باید از شرایط نمادین در روابط دوطرفه فراتر رفت.

به گزارش تسنیم به نقل از هندوستان تایمز، تاکید بر روابط تاریخی و فرهنگـی ایران و هنـد همواره عنوان هر اجـلاس دو جانبه‌ای بین مقامات دو کشور بوده است. نمی‌توان این مزیت را کنار گذاشت چون جدا از دسـتور کار سیاسـت خارجی، این نزدیکی‌هـا ارتباط بین دو کشور را رو به جلو می‌برد. این روابط تمدنی زیربنای ایجاد یک رابطه چندبعدی و طولانی است.

از ورود سانسـکریت و سبک هندی به شعر فارسی در عصر قدیم تا همکاری‌های معاصر، روابط دوجانبه فرهنگی هندی_ایرانی را شـکل داده‌انـد که باید به آن افتخار کرد. روابط جدید دو کشـور نتایج قابل توجهی به دنبال داشـته چون هنـد و ایران همواره ارتباط‌های عمیق اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و سیاسی با هم داشته‌اند .

چگونه می‌توان از این شرایط نمادین در روابط دو طرفه فراتر رفت؟ به نظر می‌رسـد پاسـخ این سـوال تا حدی به دیدگاه ایران از مسائل جهانی و منطقه‌ای بسـتگی داشته باشـد. در این مسئله، هم ایران و هم هند زمینه‌های مشـترک زیادی براساس منافع مشترک دارند به خصوص در افغانسـتان . جمهوری اسـلامی ایران عمیقـاً اعتقاد دارد کـه حفظ دسـتاوردهای صلح در افغانسـتان، حمایـت از ادامه روند دموکراتیک، تقویت نظم و سـاختار سیاسی فعلی و تسهیل روند صلح در چارچوبـی تحت کنتـرل و رهبری افغانسـتان می‌تواند به ثبات و امنیت در منطقه کمک کند . برای رسیدن به این اهداف، ایران و هند به کمک کشورهای دیگر باید برای بهبود توانایی‌های دولت افغانستان همکاری کنند. غرب آسـیا در حال آسـیایی کردن اقتصاد خود است تا جایی که امروزه شـرق آسـیا و هند بزرگترین واردکنندگان نفت از منطقه هسـتند. ایران همچنین هند را در اولویت سیاست شرق خود قرار داده اسـت. مطمئنـا در ایران برای تقویت همـکاری با دهلی نو توافق وجود دارد.

مسائل سیاسی و استراتژیک بسیاری را می‌توان برای تأکید اهمیت دو کشور برای یکدیگر برشمرد.

هند به عنوان بزرگترین اقتصاد می‌تواند بخشـی از سـناریوی رشد ایران باشـد. یکی از مهمترین نکات مـورد اهمیت در روابط دو جانبه نزدیکی جغرافیای دو کشـور اسـت که می‌تواند فرصت‌های بسیاری برای هر دو به وجود آورد مخصوصاً در زمینه روابط اقتصادی و تجاری. به علاوه هند و ایران سـرمایه‌های مشـترکی در منطقه دارند. اگر هر دو کشور سـعی در تقویت پروفایل اقتصادی خود داشته باشند، ابعاد استراتژیکی آن به زودی پدیدار می‌شود.

بندر چابهار از موقعیت خاصی برخوردار اسـت و دروازه‌ای اسـت به سـوی افغانستان، آسیای مرکزی، قفقاز، روسیه و اروپا. نباید فراموش کرد که چابهار یک منطقه اقتصادی آزاد است و با توجه به اشتهای رو به رشد هند برای انرژی می‌تواند تبدیل به بزرگترین مجموعه صنعتی شود، مخصوصاً در زمینه نفت و گاز در منطقه .

کریدور حمل و نقل شـمال_جنوب یک محور همکاری دیگر است که اگر درسـت توسعه یابد، می‌توانند نقشـی تعیین‌کننده در منطقه داشـته باشـد . به‌رغم این حقیقت که اتصال و انرژی اسـاس روابط هسـتند، امکانات بسـیاری در بخش‌های غیرنفتی، سـرمایه‌گذاری مسـتقیم یا قراردادهای مشترک با هدف بازار بزرگ منطقه هم وجود دارد . ایـران و هند نیاز بـه محرک‌هایی در بسـیاری زمینه‌ها مانند بیوتکنولوژی، فناوری اطلاعات، ساخت خودرو و ... دارند .

این دو کشـور قبلا چندین یادداشـت تفاهم در تمام زمینه‌های بالا طی دیدار نخست وزیر مودی به تهران در ۲۰۱۶ و سفر رئیس جمهور روحانی بـه دهلی نو در ۲۰۱۸ امضا کرده‌اند. باید این نیت‌های خوب را به عمل تبدیل کرد .

## اخبـــار

قیمت دام زنده تا ۴۰هزار تومان افزایش یافته است

### توزیع روزانه ۳۰۰تن مرغ تنظیم‌بازاری در تهران

مدیرکل شرکت پشتیبانی امور دام استان تهران گفت هر کیلوگرم دام زنده حداکثر باید ۲۵هزار تومان تا ۲۶هزار تومان به‌فروش برسـد، اما این محصول به‌قیمت ۳۶هزار تومان تا ۴۰هزار تومان فروخته می‌شود که دلیل آن نیز قاچاق این محصول به خارج از کشور است.

رضا سـالمی، مدیرکل شـرکت پشـتیبانی امور دام اسـتان تهران در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم، اظهار کرد: در مقایسه با سال گذشته کمبود کالایی برای خرید گوشت قرمز یا مرغ وجود ندارد، اما تقاضای بالایی برای خرید این محصول در کشور صورت گرفته که منجر به بر هم خوردن بازار شـده است. وی افزود: میزان تولید تخم‌مرغ در کشور به حدی رسیده که دوبـاره در وضعیت مازاد مصرف قـرار دارد و برای صادرات آن باید فکری کرد و هر شانه ۳۰عددی تخم‌مرغ درب مرغداری ۱۱هزار تومان به‌فروش می‌رسد و در بازار حداکثر ۱۳هزار تومان است. مدیرکل شرکت پشتیبانی امور دام استان تهران ادامه داد: این امر نیز خود آفتی برای تولید به‌حساب می‌آید زیرا هزینه تمام‌شده این محصول برای مرغدار ۱۳ تا ۱۴ هزار تومان است و باعث آسیب رسیدن به تولیدکننده می‌شود و تولید در آینده دچار مشکل می‌شود و به‌دنبال آن هستیم که محصول مرغدار را خرید تضمینی کنیم، همچنین برای تنظیم بازار، جلوی واردات را گرفته‌ایم.

**دادستانی برای تنظیم بازار گوشت به میدان آمده**

وی در پاسخ به اینکه «برای تنظیم بازار سمت مصرف‌کننده چه‌کارهایی را انجام داده‌اید و چه اقداماتی برای جلوگیری از خروج محصولات تنظیم بازار خارج از شـبکه کرده‌اید؟»، تصریح کرد: با کمک سـازمان تعزیرات حکومتی و دادسـتانی در حال تنظیم بازار محصولات پروتئینی در کشور هستیم و به‌تدریج با اقداماتی که در حال انجام است فروش خارج از شبکه محصولات تنظیم‌بازاری گرفته می‌شود.سالمی گفت: در صورتی که قیمت هر کیلوگرم گوشت منجمد تنظیم‌بازاری (گوساله) بیشتر از ۲۹هزار تومان فروش رود تخلف است و با خاطیان برخورد می‌شود.

**روزانه ۳۰۰تن مرغ تنظیم‌بازاری در تهران توزیع می‌شود**

سالمی گفت: قیمت مصوب هر کیلوگرم مرغ ۹۸۰۰ تومان تعیین شده اسـت که این محصـول به این قیمت در میادین میـوه و تره‌بار به‌فروش می‌رسد. وی درباره دلایل افزایش قیمت مرغ در بازار گفت: افزایش گوشت قرمز باعث افزایش تقاضا برای گوشت مرغ شده است و قیمت این محصول بالا رفته است، میزان تولید مرغ در سال جاری نه‌تنها کاهش نیافته بلکه حدود ۳درصد نیز افزایش یافته اسـت. سالمی گفت: روزانه ۳۰۰تن مرغ تنظیم‌بـازاری در تهران عرضه می‌شـود و از طرفی صادرات این محصول نیز ممنوع شـده اسـت که این موارد باعث کاهـش قیمت‌ها در روزهای آینده می‌شود.

### سیب و پرتقال شب عید به مراکز استان‌ها ارسال شد

مدیرعامل سـازمان مرکزی تعاون روسـتایی ایران از حمل میوه شب عید به مراکز اسـتان‌ها خبر داد و گفت تاکنون کار حمل سیب مورد نیاز استان‌های کشور به میزان ۲۳ هزار و ۷۶۰ تن و پرتقال به میزان ۱۴هزار و ۳۰۰ تن انجام شـده است. به گزارش تسـنیم به نقل از سازمان تعاون روسـتایی؛ حسین شـیرزاد گفت: تاکنون کار حمل همه سیب مورد نیاز استان‌های سراسر کشور به میزان ۲۳ هزار و ۷۶۰ تن پایان یافته و حدود ۶ هزار تن ذخیره احتیاطی سیب درختی نیز با تلاش اتحادیه مرکزی تعاون روستایی ایران تأمین شده است.

وی افزود: از مجموع ۲۸ هزار و ۵۵۰ تن پرتقال تامسون مورد درخواست کمیته‌های راهبردی اسـتانی تاکنون مقدار ۱۴ هـزار و ۳۰۰ تن از مبدأ استان مازندران به مراکز ذخیره‌سازی استان‌ها حمل و الباقی طبق برنامه تنظیمی هم‌اکنون در شرف انجام است. مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی از خریداری و تحت کلید بودن مقدار ۶ هزار تن پرتقال والنسیای جنوب در اسـتان‌های فارس (۳ هزار تن)، کرمان (۱۲۰۰ تن)، هرمزگان (۵۰۰ تن)، جیرفت (۲۵۰ تن)، خراسـان رضوی (۱۵۰تن) و دیگر مناطق تأمین پرتقال جنوب، توسط شبکه و مدیریت‌های تعاون روستایی خبر داد که در حال حاضر کار حمل آنها به اسـتان‌های مختلف کشـور آغاز شده است. وی ادامه داد: براساس مصوبات کمیته راهبردی کشوری مقرر است مقدار ۱۰ هزار تن پرتقال جنوب برای ارسال به مناطق مختلف خریداری شود که تأمین مابقی آن هم‌اینک در دست اقدام است.

شیرزاد ضمن ابراز رضایت از کیفیت میوه‌های تأمین‌شده و روند عملیات صورت‌گرفته، هدف مجموعه دسـت‌اندرکاران و به‌ویژه سـازمان مرکزی تعاون روستایی ایران را اجرای صحیح ابلاغیه ریاست جمهوری، مقام عالی وزارت، کسـب رضایت مردم و تدارک مناسـب و باکیفیت میوه شب عید هموطنان شریف عنوان کرد.

### بورس کالا به ایجاد رقابت سالم در صنایع کمک می‌کند

معاون امور حقوقی و مجلـس وزیر اقتصاد گفت بورس کالای ایران به عنوان یکی از ارکان بازار سـرمایه، پدیدآورنده رقابت سالم در فضای بازار کالاهای کشـور بوده است. به گزارش خبرنگار تسنیم، بورس کالای ایران در حالی به منظور ایجاد بازاری منسـجم، سـازمان‌یافته و قانونمند برای تسـهیل داد و ستد نقدی و آتی کالا که در آن قیمت‌ها به صورت شفاف و در اثر تقابل آزاد عرضه و تقاضا کشـف می‌شـود، راه‌اندازی شـد که از جملـه مهم‌ترین اهداف از راه‌اندازی این بازار می‌توان به سـاماندهی بازار کالاهای خاص نظیر محصولات فلزی، معدنی، کشاورزی و پتروشیمی از طریـق مکانیزم اجرایی ناظر بر تعهدات و منافع طرفین معامله و کشـف قیمت کالاها براساس تعامل و تقابل عرضه و تقاضا و نیاز بازار و نیز حذف واسطه‌گری و واسطه‌های غیرضروری در معاملات و خرید و فروش مستقیم بین فروشنده و خریدار اشاره کرد. افزون بر این، کاهش نوسانات مخل بازار و امکان انتقال ریسـک، کاهش ریسک بین فروشـنده و خریدار به دلیل اجرای عملیات از طریق اتاق پایاپای، امکان انجام معاملات نقدی و آتی کالا با استفاده از ابزارهای مناسب و نیز فراهم‌سازی تسهیلات مالی برای خرید و فروش از دیگر اهداف راه‌اندازی این بازار به شمار می‌رود.

در ایـن خصوص معاون امور حقوقی و مجلس وزیر اقتصاد در گفت‌وگو با تسـنیم، گفت: بورس کالای ایران به عنوان یکی از ارکان بازار سرمایه، پدیدآورنده رقابت در فضای بازار کالاهای کشـور بوده است؛ به طوری‌که در حال حاضر تولیدکننده، مصرف‌کننده، سرمایه‌گذار و سهامدار همگی از عرضه و معامله کالاها در بورس کالا سود می‌برند.

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

ویژه‌نامه

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۲۳ بهمن
۱۳۹۷

Sat. 12 Feb 2019

۶ جمادی‌الثانی ۱۴۴۰ - سال پنجم

www.forsatnet.ir

## [ویژه‌نامه صادرات]

در چهلمین سالگرد انقلاب اسلامی

صالح آبادی، مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران
ویژه چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی بیان کرد

## سازوکارهای تخصصی برای تامین مالی ارزی صادرات

۱۰

## صادرات کالاهای غیرنفتی پس از انقلاب ۸۶ برابر شد

صادرات کالاهای غیرنفتی ایران در سال ۹۶ به ۴۶ میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار رسید، در حالی که این رقم در آخرین سال حکومت پهلوی، ۵۴۰ میلیون دلار بوده است. وزارت صمت، دلیل افزایش ۸۶ برابری صادرات کالاهای غیرنفتی در ۴۰ سال اخیر را باید در افزایش کمی بنگاه‌ها و تولید جست‌وجو کرد. آنجا که یک هزار و ۵۰۳ واحد صنعتی در سال ۵۷ به ۸۵ هزار و ۷۶ واحد فعال در هشت ماهه سال ۹۷ افزایش یافته که این جهش، شاغلین بخش صنعت را از ۱۵۰هزار نفر به ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر رسانده است. همچنین معادن فعال کشور از ۱۹۵ واحد در ابتدای انقلاب به ۶ هزار و ۳۸۶ واحد در هشت ماهه ۹۷ و ظرفیت استخراج از ۱۹ میلیون و...

۹

## تغییر ویترین بازارهای صادراتی ایران

چین جایگاه خود را پس از چندماه از عراق پس گرفت و در آمار تجمیعی ۱۰ ماهه صادراتی، مجددا صدرنشین مقاصد صادراتی شد. عراق از مهرماه در صدر جدول عمده مقاصد صادراتی ایران قرار گرفت و چین را پس از سال‌ها صدرنشینی، با رده دوم هدایت کرد. اما جدیدترین آمار منتشرشده از سوی گمرک ایران نشان می‌دهد چین بار دیگر به صدر جدول بازگشته و عراق در رده دوم قرار گرفته است. البته کاهش صادرات به امارات از یکسو و جذابیت بازار عراق به منظور کاهش هزینه‌های صادراتی از سوی دیگر این فرصت را در اختیار عراق قرار داد تا جایگاه دوم را در اختیار گیرد. از شهریورماه، امارات از پله دوم عمده‌ترین مقاصد صادرات کالاهای ایرانی به پله سوم سقوط کرد و عراق به جای این کشور در رده دوم قرار گرفت و پس از آن در مهرماه عراق سرلیست مقاصد صادراتی شد. در ۱۰ ماه منتهی به دی‌ماه امسال، ۲۴ میلیون و ۷۶۱ هزار تن کالا به ارزش ۷ میلیارد و...

۸

متولی تجارت و فعالان اقتصادی از میزان صادرات کشور می‌گویند

## موانع چندگانه صادراتی

تراز تجاری کشور تا پایان اولین ماه از فصل زمستان ۹۷ همچنان مثبت گزارش می‌شود، براساس آمار تجارت خارجی ۱۰ ماه منتهی به دی سال جاری، هرچند تراز تجارت خارجی کشور در انتهای این بازه زمانی به حدود ۶۷۸ میلیون دلار رسیده، اما صادرات غیرنفتی ایران (بدون احتساب میعانات گازی) در پایان آذرماه و در مقایسه با آبان‌ماه، کاهشی معادل ۵۶درصد را تجربه کرده است. در همین راستا، متولی دستگاه تجاری کشور این افت چشمگیر را ناشی از چند دلیل می‌داند که می‌توان به «اصلاح و کاهش ارزش پایه گمرکی حدود ۵۰۰ قلم کالای صادراتی کشور در آذرماه»، «افت شتاب صادرات ایران به عراق» و «کاهش شدید خدمات تجاری به ایران در زمینه‌های کشتیرانی بین‌المللی و نقل و انتقالات بانکی» اشاره کرد. این در شرایطی است که...

۹

# تغییر ویترین بازارهای صادراتی ایران

چیـن جایگاه خـود را پس از چندمـاه از عراق پس گرفـت و در آمار تجمیعی ۱۰ ماهه صادراتی، مجددا صدرنشین مقاصد صادراتی شد. عراق از مهرمـاه در صدر جدول عمده مقاصد صادراتی ایران قرار گرفت و چین را پس از سـال‌ها صدرنشینی، با رده دوم هدایت کرد. اما جدیدترین آمار منتشرشـده از سوی گمرک ایران نشـان می‌دهد چین بار دیگر به صدر جدول بازگشته و عراق در رده دوم قرار گرفته است.

البته کاهش صادرات به امارات از یکسو و جذابیت بازار عراق به منظور کاهش هزینه‌های صادراتی از سـوی دیگر این فرصت را در اختیار عراق قرار داد تا جایگاه دوم را در اختیار گیرد. از شهریورماه، امارات از پله دوم عمده‌ترین مقاصد صادرات کالاهای ایرانی به پله سوم سقوط کرد و عراق به جای این کشـور در رده دوم قرار گرفـت و پس از آن در مهرماه عراق سرلیست مقاصد صادراتی شد.

در ۱۰ ماه منتهی به دی‌ماه امسال، ۲۴ میلیون و ۷۶۱ هزار تن کالا به ارزش ۷ میلیارد و ۵۲۴ میلیون دلار به چین صادر شده است. سهم وزنی چین از کل صادرات ۱۰ ماهه، بیش از ۲۶درصد و سهم ارزش صادرات به این کشور نیز نزدیک به ۲۱درصد است. صادرات به چین نسبت به مدت مشـابه سال گذشته به لحاظ وزنی نزدیک به ۱۲درصد افت داشته، اما به لحاظ ارزشی بیش از ۵درصد رشد را تجربه کرده است. صادرکنندگان به عراق نیز توانسـته‌اند با فروش ۱۶ میلیون و ۷۵۰ هزار تن کالا، صادراتی به ارزش ۷ میلیارد و ۵۱۵ میلیون دلار را رقم بزنند و جایگاه دوم مقاصد صادراتی را به این کشـور اختصاص دهند. سهم وزنی کالاهای صادرشده به عراق نزدیک به ۱۸درصد و سهم ارزشی آن نزدیک به ۲۱درصد است. مقایسـه آمارهای صادراتی ۱۰ ماه امسـال و ۱۰ ماه سـال گذشته نشان می‌دهد وزن کالاهای صادراتی از ابتدای امسال تا انتهای دی‌ماه، بیش از ۵۳درصد بیشتر از وزن کالاهای صادرشده در مدت مشابه سال قبل است. همچنین ارزش صادرات به عراق در ۱۰ ماه منتهی به دی امسـال نسبت به مدت مشابه سال قبل با رشد نزدیک به ۴۵درصدی روبه‌رو بوده است.

امارات در جایگاه سوم مقاصد صادراتی قرار گرفته است. از ابتدای امسال تا پایان دی‌ماه ۱۲ میلیون و ۱۷۴ هزار تن کالای ایرانی به این کشور صادر شده و با توجه به این ارقام، سهم این کشور از کل وزن صادرات نزدیک به ۱۳درصد است. از سوی دیگر این میزان صادرات، ارزشی معادل ۵ میلیارد و ۳۱۳ میلیون دلار دارد و سـهم نزدیک بـه ۱۵درصدی را از کل ارزش صادرات به خود اختصاص داده اسـت. مقایسـه آمارهای صادرات به این کشـور در ۱۰ ماه منتهی به دی امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل، نشـان می‌دهد به لحاظ وزنی شـاهد افت نزدیک به ۱۸درصدی بود و به لحاظ ارزشی رشد نزدیک به ۲درصدی را تجربه کرده‌ایم.

افغانستان چهارمین مقصد کالاهای صادراتی است که خریدار ۴ میلیون و ۸۲۷ هـزار تن کالای ایرانی به ارزش ۲ میلیـارد و ۵۳۳میلیون دلار از ابتدای امسـال تا انتهای دی بوده است. حجم کالاهای صادرشده در این بازه زمانی نسـبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۵درصد از سهم وزنی کل صادرات را به خود اختصاص داده است و ارزش صادرات به افغانستان نیز سـهم نزدیک به ۷درصـدی را از کل ارزش صادرات ۱۰ ماهه منتهی به دی را در اختیار دارد. صدور کالا به افغانسـتان در بازه زمانی مورد نظر نسبت به مدت مشابه سال قبل، به لحاظ وزنی رشد نزدیک به ۲درصدی و به لحاظ ارزشی رشد بیش از ۱۲درصدی را نشان می‌دهد.

ترکیـه به‌عنـوان پنجمین مقصـد صادراتی ایـران به‌شـمار می‌آید. صادرکنندگان توانسـته‌اند از ابتدای سـال تا انتهای دی ماه، ۶ میلیون و ۲۰۴ هزار تن کالا را که ۲ میلیارد و ۲۶ میلیون دلار ارزش داشته، به این کشور بفروشند. سهم وزن کالاهای صادرشده به ترکیه از کل وزن صادرات، بیش از ۶/۵درصد و سـهم ارزش آنها بیش از ۵/۵درصد است. صدور کالا به این کشور همسایه در این بازه زمانی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به لحاظ وزنی رشد بیش از ۵۴/۵درصدی و به لحاظ ارزشی رشد بیش از ۲۱درصدی را در کارنامه تجارت خارجی کشـور ثبت کرده است. در عین حال ۳۰ میلیون و ۱۶۰ هزار تن کالا به ارزش ۱۱ میلیارد و ۴۴۱ میلیون دلار از ابتدایی امسـال تا انتهای دی‌ماه به سایر کشورها صادر شده که به لحاظ وزنی سهمی نزدیک به ۳۲درصد و به لحاظ ارزشی سهمی بیش از ۳۱درصد از کل صادرات ایران را در اختیار دارد. وزن کالاهای صادرشـده به سایر کشورها بیش از ۱۸درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل، کاهش یافته و ارزش آن نیز نزدیک به ۱۹درصد افت کرده است.

**بیشترین کالاها از کدام کشورها وارد می‌شود؟**

چین در لیست کشورهای عمده طرف معامله ایران نیز در صدر جدول قرار گرفته است. این کشور از ابتدای امسال تا انتهای دی‌ماه ۲ میلیون و ۹۱۵ هزار تن کالا به ارزش ۸ میلیارد و ۹۰۵ میلیون دلار به ایران فروخته اسـت. سـهم وزنی واردات از چین از کل حجم کالاهای واردشده بیش از ۱۱درصـد و ارزش این کالاها نزدیک بـه ۲۵درصد از کل ارزش کالاهای وارداتی را شامل می‌شود، اما خرید کالا از چین در ۱۰ ماه منتهی به دی امسـال نسبت به مدت مشابه سال گذشته هم به لحاظ وزنی افت داشته و هم به لحاظ ارزشـی کاهش یافته اسـت. کارنامه واردات کشـور نشان می‌دهد کالاهای خریداری‌شـده از چینی‌هـا نزدیک به ۲۵درصد در وزن و نزدیک به ۱۵درصد در ارزش کاهش یافته اسـت. امارات دومین کشور عمده طرف معامله با ایران است. این کشور با فروش ۳ میلیون و ۳۱۱هزار تن کالا به ارزش ۵ میلیارد و ۴۵۶ میلیون دلار به ایران، توانسـته سـهم نزدیـک به ۱۳درصدی را در وزن و سـهم بیش از ۱۵درصدی را از ارزش کل صادرات به خود اختصاص دهد. واردات از این کشـور کاهش بیش از ۳۸درصـدی را در وزن و کاهـش بیش از ۳۲درصدی را در ارزش به خود اختصاص داده است.

یک میلیون و ۶ هزار تن کالا که ارزشی معادل ۲ میلیارد و ۳۸ میلیون دلار دارد، در بازه زمانی مورد نظر از ترکیه به ایران وارد شده است. سهم وزن کالاهای واردشـده از این کشور نزدیک به ۴درصد و سهم ارزش آنها نزدیک به ۶درصد از کل واردات اسـت، اما فروش کالا از سـوی ترکیه به ایران هم در بازه زمانی مورد بررسـی نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیـش از ۳۶درصد در وزن و نزدیک بـه ۲۴درصد در ارزش کاهش یافته اسـت. همچنین آلمان با فروش ۵۹۷ هزار تن کالا به ارزش ۲ میلیارد و ۱۸ میلیـون دلار به ایران، در رده چهارم مقاصد عمده طرف معامله ایران قرار گرفته و توانسته سهم وزنی بیش از ۲درصد و سهم ارزشی نزدیک به ۶درصد از کل واردات را به خود اختصاص دهد، اما وزن کالاهای واردشده از آلمان از ابتدای امسـال تا انتهای دی ماه نسـبت به مدت مشابه سال گذشـته بیش از ۱۷درصد در وزن و نزدیک به ۱۶درصد در ارزش کاهش یافته است.

فروشـندگان هنـدی نیز با فروش یک میلیـون و ۴۶۵ هزار تن کالا از ابتدای امسال تا انتهای دی ماه توانسته‌اند سهمی نزدیک به ۶درصد را از وزن کل واردات به خود اختصاص دهند. ارزش کالاهای فروخته‌شـده از سوی این کشـور به ایران، یک میلیارد و ۹۲۷میلیون دلار بوده که سهم بیش از ۵درصدی را از ارزش کل واردات شـامل می‌شـود. واردات از این کشـور در بازه زمانی مورد بررسـی نسبت به مدت مشـابه سال گذشته نزدیک به ۴درصد به لحاظ وزنی افت داشته، اما بیش از ۲درصد در ارزش رشـد کرده است. ۱۶ میلیون و ۷۱۲ هزار تن کالا به ارزش ۱۵ میلیارد و ۳۲۷ میلیون دلار از سایر کشورها به ایران وارد شده که سهم وزنی بیش از ۶۴درصد و سهم ارزشی بیش از ۴۳درصد از کل واردات را شامل می‌شود، اما واردات از سـایر کشـورها هم به لحاظ وزنی افت بیش از ۹درصدی را نسبت به مدت مشابه سال قبل تجربه کرده و هم به لحاظ ارزشی با کاهش بیش از ۱۷درصدی مواجه بوده است.

# افزایش ۱۹۲ برابری صادرات کالاهای صنعتی و معدنی در ۴۰ سال گذشته

صـادرات کالاهای غیرنفتی ایران در سـال ۹۶ بـه ۴۶ میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار رسید، در حالی که این رقم در آخرین سال حکومت پهلوی، ۵۴۰میلیون دلار بوده است. وزارت صنعت، معدن و تجارت، دلیل افزایش ۸۶ برابری صادرات کالاهای غیرنفتی در ۴۰ سال اخیر را باید در افزایش کمـی بنگاه‌ها و تولید جسـت‌وجو کرد. آنجا که یک هـزار و ۵۰۳ واحد صنعتی در سال ۵۷ به ۸۵ هزار و ۷۶ واحد فعال در هشت ماهه سال ۹۷ افزایش یافته اسـت که این جهش، شاغلان بخش صنعت را از ۱۵۰ هزار نفر به ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر رسانده است.

همچنین معادن فعال کشور از ۱۹۵ واحد در ابتدای انقلاب به ۶ هزار و ۳۸۶ واحد در هشت ماهه ۹۷ و ظرفیت استخراج از ۱۹ میلیون و ۶۰۰هزار تن به ۷۳۵ میلیون تن انواع مواد معدنی در سال ۹۶ افزایش یافته است.

آخریـن آمارها نشـان می‌دهد که باوجود افزایـش ۸۶ برابری صادرات کالاهای غیرنفتی در ۴۰ سال اخیر، ارزش واردات کالا تنها پنج برابر شده است و به سالانه ۵۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار رسیده است.

**افزایش ۵۷ برابری تولید فولاد خام**

تولیـد و ظرفیت تولید کالاهای منتخب صنعتی و معدنی نیز در چهار دهه اخیر، افزایش چند برابری داشـته اسـت. چنانکه سال ۵۷ واحدهای معدنی ایران، ۳۶۸ هزار تن فولاد خام تولید می‌کردند، اما این عدد در سال ۹۶ به ۲۰ میلیون و ۸۳۳ هزار و ۳۰۰ تن رسـیده است. تولید سنگ‌آهن نیز که بر پایه برآوردها در سال ۵۷، ۶۸۰ هزار تن بوده، در سال گذشته به ۳۴ میلیون و ۴۷۶ هزار تن افزایش یافت.

افزایـش ۳۳ برابری تولید محصولات پتروشـیمی هم نتیجه احداث و توسـعه چندین پالایشگاه در ۴۰ سـال اخیر بوده اسـت که تولید انواع محصـولات این بخش را از یک میلیـون و ۶۰۰ هزار تن به ۵۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تن رسانده است.

کار تولید کاتد مس نیز که پس از پیروزی انقلاب و در سال ۶۲ آغاز شد، در سال ۹۶ به ۱۵۹ هزار و ۶۰۰ تن رسید.

همچنین تولید شمش آلومینیوم از ۲۵ هزار و ۱۰۰ تن در سال ۵۷ به ۳۵۱ هزار تن رسیده که افزایش ۱۴ برابری داشته است.

**افزایش ۸ برابری تولید سیمان و خودرو**

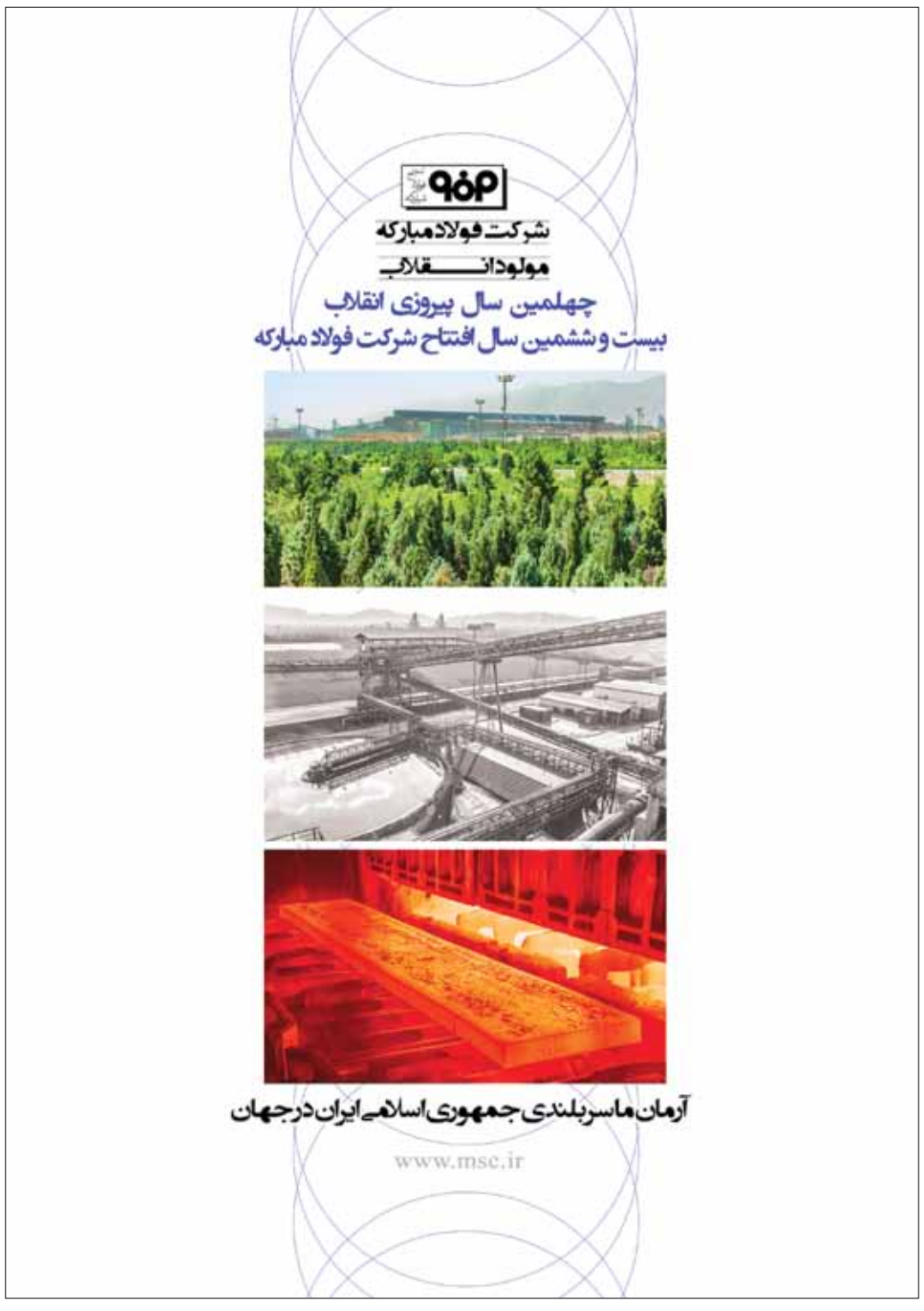
در بخـش مصالح سـاختمانی، تولید سـیمان پس از پیـروزی انقلاب اسلامی، هشت برابر شده است. شرکت‌های ایرانی در آخرین سال حکومت پهلوی، ۷ میلیون و ۱۵۰ هزار تن سـیمان تولید کردند که این مقدار در سـال گذشـته، به ۵۴ میلیون و ۷۲۰ هزار تن افزایـش یافت تا ایران در جایگاه صادرکننده این محصولات قرار گیرد.

امـا افزایش تولید محصـولات در بخش‌های صنعت و معدن محدود به این موارد نمی‌شـود، به طوری که سال ۵۷، شرکت‌های خودروساز ایران سالانه ۱۸۸ هزار و ۶۰۰ دستگاه خودروی سواری و وانت تولید می‌کردند، اما این رقم در سال ۹۶ با هشت برابر افزایش به یک میلیون و ۵۰۲ هزار دستگاه رسیده است.

تولید لوازم خانگی هم رشد هشت برابری را تجربه کرده است و از تولید ۳۸۳ هزار و ۷۰۰ دسـتگاه انواع لـوازم خانگی به ۳میلیون و ۲۴۸ هزار و ۷۰۰ دستگاه افزایش یافته است.

**افزایش سهم محصولات صنعت و معدن در صادرات**

افزایش تولید محصولات صنعتی و معدنی سـبب شـده است که سهم صادرات محصولات این بخش نسبت به کل صادرات رشد چشمگیری در ۴۰سال اخیر داشته باشد. در سال ۵۷ مجموع صادرات صنعتی و معدنی ۱۷۴ میلیون دلار با سـهم ۳۲درصدی بوده اسـت، اما در سـال ۹۶ این عدد به ۳۳ میلیارد و ۳۶۵ میلیون دلار رسـیده است که ۷۱درصد از کل صادرات کشور را به خود اختصاص داده است.



متولی تجارت و فعالان اقتصادی از میزان صادرات کشور می‌گویند

# موانع چندگانه صادراتی

## تراز تجاری کشور تا پایان اولین ماه از فصل زمستان ۹۷ همچنان مثبت گزارش می‌شود

تراز تجاری کشور تا پایان اولین ماه از فصل زمستان ۹۷ همچنان مثبت گزارش می‌شود، براساس آمار تجارت خارجی ۱۰ ماه منتهی به دی سال جاری، هرچند تراز تجارت خارجی کشـور در انتهـای این بازه زمانی به حدود ۶۷۸ میلیون دلار رسیده، اما صادرات غیرنفتی ایران (بدون احتساب میعانات گازی) در پایان آذرماه و در مقایسـه با آبان‌ماه، کاهشـی معادل ۵۶درصد را تجربه کرده اسـت. در همین راسـتا، متولی دستگاه تجاری کشـور این افت چشـمگیر را ناشـی از چند دلیل می‌داند که می‌توان به «اصلاح و کاهش ارزش پایه گمرکی حدود ۵۰۰ قلم کالای صادراتی کشور در آذرماه»، «افت شتاب صادرات ایران به عراق» و «کاهش شدید خدمات تجاری به ایران در زمینه‌های کشتیرانی بین‌المللی و نقل و انتقالات بانکی» اشـاره کرد. این در شرایطی است که اعضای کمیسیون تسهیل تجارت و توسـعه صادرات اتـاق تهران، کاهش صادرات ایـران را قابل پیش‌بینی و تـداوم این روند در ماه‌هـای آینده را محتمل می‌دانند. آنها در عین حال، دلیل این افت محسوس را ضعف ساختاری عنوان می‌کنند. «بی‌برنامگی در زمینـه اعزام رایزنان بازرگانی»، «عدم حرکت به سـمت تجارت آزاد و نیز تجارت ترجیحی»، «بی‌توجهی به بازار صادراتی کشورهای همسایه» و البته «ورود مجلس شـورای اسلامی به موضوع ممنوعیت‌های وارداتی» از جمله این دلایل هستند. به این ترتیب، به نظر می‌رسد فارغ از موضوع تحریم‌ها، این مقررات‌گذاری بی‌ضابطه و بی‌برنامه باشـد که دست و پای صادرات ایران را بسته است.

رکود صادرات در آذرماه

آمارهـای تجارت خارجی ایران از ابتدای سـال جاری تا انتهای دی‌ماه نسـبت به سال گذشته، نشان‌دهنده روند صعودی صادرات کشور است و این در حالی است که همزمان با تشدید روند تحریم‌ها و صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های مختلف برای صادرات، این روند متوقف شده و صادرات کشـور از ماه آبان به بعد با افت روبه‌رو شـده است. این در حالی است که افزایش تعداد اقلام ممنوعه واردات در سـال جاری، ارزش واردات کشـور در مقایسـه با مدت مشابه سال گذشـته را با کاهش رو به رو کرده است. از دیگر سـو، در حالی که در ماه‌های ابتدایی سال جاری، ارزش صادرات ایران به واسطه افزایش نرخ ارز رشد قابل توجهی را تجربه کرده بود. بروز شوک‌های ناشی از افزایش محدودیت‌های تجاری در داخل کشور همزمان بـا اعمال تحریم‌های تجاری، روند صعودی صـادرات و واردات را متوقف کرده است.

جزییات تجارت خارجی ۱۰ ماه منتهی به دی سـال ۹۷، نشان‌دهنده افزایش مازاد تجارت خارجی کشـور تا سطح ۶۷۸ میلیون دلار است. در ۱۰ ماه منتهی به دی امسال، حجم صادرات غیرنفتی ایران به ۹۴ میلیون و ۸۷۵ هزار تن رسـیده است که ارزش آن رقمی برابر ۳۶ میلیارد و ۳۵۰ میلیون دلار می‌شـود. به این ترتیب مشاهده می‌شود که تا پایان دی‌ماه سال جاری صادرات ایران نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش بیش از ۲درصدی از نظر ارزش دلاری و افت ۴/۵درصدی به لحاظ وزنی داشته است. از سوی دیگر در همین مدت میزان واردات قطعی کالا به ایران ۲۶ میلیون و ۶ هزار تن به ارزش ۳۵ میلیارد و ۶۷۲ میلیون دلار بوده اسـت. واردات ایران در این مدت نسبت به ۱۰ ماه سال گذشته بیش از ۱۷درصد از نظر وزنی و نزدیک به ۱۹درصد از نظر ارزش دلاری کاهش داشته است. عمده‌تریـن قلم صادراتی میعانات گازی به ارزش ۳ میلیارد و ۵۳ میلیون دلار و سـهم ارزشـی بیش از ۸درصد بوده و عمده‌ترین قلم وارداتی نیز ذرت دامی به ارزش یک میلیارد و ۶۱۸ میلیون دلار و سهم ارزشی بیش از ۴/۵درصد است.

از آن سو اما براسـاس آمارها، صادرات غیرنفتی کشور (بدون احتساب میعانـات گازی) در آذرمـاه و در قیاس با ماه‌های گذشـته، شـاهد افتی چشـمگیر بوده اسـت. بر این اسـاس، ارزش دلاری صادرات غیرنفتی به اسـتثنای میعانـات گازی در آبان‌ماه که معادل حـدود ۴٫۲ میلیارد دلار بوده، در آذرماه با افت ۵۶درصدی به حدود ۱٫۹ میلیارد دلار رسیده است. همچنین کاهش چشـمگیر صادرات در بخش صنعت، بسیار قابل توجه اسـت و صادرات این بخش به نسـبت آبان‌ماه، معـادل ۸۵درصد کاهش داشته است و این در حالی است که صادرات بخش صنعت، سهمی نزدیک به ۴۵درصد از کل صادرات ایران در این ماه را به خود اختصاص داده است.

امـا چنین کاهش چشـمگیری چگونه قابل توجیه اسـت؟ محمدرضا مودودی، سرپرسـت سـازمان توسـعه تجارت ایران گفـت: این موضوع چندین عامل مختلف داشـته اسـت که البته یکی از آنها از بقیه مهمتر اسـت. به گفته مودودی، اصلاح و کاهش ارزش پایه گمرکی حدود ۵۰۰ قلـم کالای صادراتی به گمرکات کشـور در آذرماه، موجب کاهش ارزش کلی اقلام صادراتی از کشور در پایان آذرماه بوده است. همچنین به گفته مودودی، در هشت ماهه ابتدایی امسال، صادرات ایران به کشورهای هدف در بسیاری از اقلام و گروه‌های کالایی شاهد رشد بوده و به عنوان نمونه، شتاب صادرات ایران به عراق تا پایان مهرماه به حدود ۶۶درصد رسیده و کاهش این شتاب در ماه‌های بعد، خود را در قالب افت میزان صادرات در مقایسه با ماه‌های گذشته نشان خواهد داد. با این همه، به گفته سرپرست سـازمان توسعه تجارت، این افت در میزان صادرات ایران احتمالا مقطعی و کوتاه‌مدت خواهد بود.

این در حالی است که به اعتقاد رئیس کنفدراسیون صادرات ایران، تغییر قیمت پایه صادراتی کمترین تاثیر را در این بخش داشته چراکه طبق آمار ارائه‌شده از سوی گمرک، ارزش صادراتی کالاهایی که قیمت پایه صادراتی آنها کاهش یافته، طی ۹ ماهه سال جاری حدود ۳ میلیارد دلار بوده و این بخش کوچکی از صادرات کشور را شامل می‌شود.

محمد لاهوتی با بیان اینکه بررسـی‌های میدانی ما نشان می‌دهد تنها در چند رشـته کالایی شـاهد کاهش قیمت پایه صادراتی بوده‌ایم، گفت: براساس آمارهای موجود، «صادرات محصولات پتروشیمی، میعانات گازی و فلزات رنگین»، ۷۰درصد صادرات کشـور را تشـکیل می‌دهند. این در حالی است که قیمت این اقلام تابع قیمت‌های جهانی است و هیچ تغییری در قیمـت پایه صادراتی این کالاها ایجاد نشـده اسـت. اما این در حالی اسـت که به اعتقاد محسن بهرامی ارض‌اقدس، رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران، این پیش‌بینی وجود دارد که با اعمال تحریم‌ها و موانع ایجادشده در مسیر نقل و انتقال پول، شیب کاهش حجم تجارت خارجی کشور، در ماه‌های پایانی سال تندتر شود.

یکی دیگر از دلایل افت صادرات ایران در پایان آذرماه سـال جاری اما افزایش مشکلات صادرات به کشورهایی به غیر از کشورهای همسایه، آن هم به دلیل تنگ‌تر شـدن حلقه تحریم‌ها بوده اسـت. سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران می‌گوید کشتیرانی‌ها در زمینه جابه‌جایی محموله‌های ایران با فشـارهایی مواجه هسـتند که این امر نیـز در کاهش آمار اخیر صادرات بدون تاثیر نیست.

وقتی رایزن‌ها برمی‌گردند

ناهمخوانـی آمارهای مربوط به صادرات با واقعیت‌ها اما صدای اعتراض رئیس کمیسـیون توسـعه صادرات اتـاق بازرگانی ایران را هـم درآورده اسـت. عدنان موسی‌پور در مورد دلایل کاهش شدید صادرات در ماه‌های اخیـر می‌گوید: صادرکنندگان زمانی از نبود زیرسـاخت‌ها از جمله عدم برقراری روابط بانکی‌ها با کشـورهای مختلف و مشـکلات حمل و نقل و عدم وجود دیپلماسـی اقتصادی گلایه‌مند بودند، اما اکنون این مشکلات را فراموش کرده‌اند و مشـکل بسیار بزرگ پیمان‌سپاری ارزی باعث شده صادرکنندگان تمرکز خود را روی مقوله صادرات، بازاریابی، توسـعه بازار و برقـراری ارتباط با طرف‌های خارجی و بهبود کیفیت از دسـت بدهند. موسـی‌پور در پاسخ به پرسـش خبرگزاری فارس مبنی بر اینکه آیا روند نزولی صادرات ادامه خواهد داشـت، اظهار می‌کند: ادامه این روند بستگی به رفتار مسئولان دارد. اگر سازمان توسعه تجارت، بانک مرکزی و مجلس به وظیفه خود در قبال توسعه صادرات عمل نکنند این روند می‌تواند ادامه یابد، اما ایران حتی بدون استفاده از توافقنامه‌های تجارت آزاد هم می‌تواند با اعزام رایزنان بازرگانی به کشورهای همسایه، سهمی هرچه بیشتر از بازار صادرات به این کشورها را به خود اختصاص دهد؛ عرصه‌ای که البته رقبا در آن گوی سبقت را از ایران ربوده‌اند. ایران اکنون ۱۱رایزن بازرگانی مستقر در کشـورهای دیگر دارد. با این همه، کمبود منابع افزایش این رایزنان را با مانع مواجه کرده و حتی رایزنان بازرگانی ایران در کشـورهای «چین و هند»، دیگر به محل خدمت خود بازنگشته‌اند. بهرامی ارض‌اقدس، رئیس کمیسـیون تسهیل تجارت و توسـعه صادرات اتاق تهران هم با اشاره به اهمیت وجود رایزنان بازرگانی در کشورهای همسایه گفت: کشوری نظیر ترکیه ۲۰ رایزن بازرگانی در عراق مسـتقر کرده است. در حالی که ایران، تنهـا یک رایزن بازرگانی ایران در عراق دارد و البته مشـکلاتی هم برای فعالیت این فرد ایجاد شده است.

در جست‌وجوی علت

اما در شـرایطی که تحریم‌ها ایران را از دسترسی به بازارهای صادراتی در کشـورهای دوردست باز داشته اسـت، می‌توان پرسید چرا ایران بازار کشورهای همسایه را هم از دست داده است؟ حمید زادبوم، مدیرکل دفتر امور نمایندگی‌ها و سرپرست دفتر امور بین‌الملل و سازمان‌های تخصصی سـازمان توسعه تجارت با اشـاره به اینکه از ابتدای سال ۱۳۹۷، پروژه‌ای بـرای ارتقای ارزش و تنوع محصولات صادراتی به کشـورهای همسـایه تعریف شـده اسـت، گفت: از میان ۱۳ کشور همسـایه که در مورد آنها هدف‌گذاری صورت گرفته اسـت، صادرات به ۹ کشور رو به افزایش بوده اسـت، اما افت صادرات ۹ ماهه سـال جاری به این کشـورها تا حدودی نگران‌کننـده اسـت. او با بیان اینکه بخشـی از مخالفت‌هـا برای تجارت آزاد از بخـش تولیـد برمی‌خیزد، ادامه داد: تنها کشـوری که ایران با آن موافقت‌نامه تجارت آزاد منعقد کرده، «سـوریه» اسـت. اکنون بخشی از مخالفت‌ها با مقوله تجارت آزاد مربوط به بخش تولید است. اما اگر بخش تولید نپذیرد که ما با سـوریه، کشوری که تا این حد صادرات آن به ایران محدود اسـت، تجارت آزاد داشـته باشـیم، تجارت آزاد با دیگر کشور به هیچ‌وجه ممکن نخواهد بود. زادبوم سـپس به مشـکلات برقراری تعرفه ترجیحی با دیگر کشورها پرداخت و گفت: با هر کشوری که وارد مذاکره می‌شـویم، می‌گویند، ایران فهرسـت ممنوعه وارداتی دارد و این برقراری تجارت ترجیحی با دیگر کشورها را با مانع مواجه می‌کند.

اما از آن‌سـو، رئیس کنفدراسـیون صـادرات ایران معتقد اسـت ورود بی‌سابقه مجلس شورای اسلامی به موضوع افزایش اقلام ممنوعه وارداتی، یکی از عوامل کاهش صادرات کشـور است. لاهوتی در این باره می‌گوید: اینکه مجلس بـه موضوع افزایش اقلام ممنوعـه وارداتی و تنبیه قضایی صادرکنندگان ورود پیدا می‌کند، در هیچ دوره‌ای سـابقه نداشـته و این عقبگرد به دهه ۶۰ است. در واقع این نوع تصمیمات، صادرکنندگان واقعی را از میدان به در می‌کند.

نهادهای تازه برای صادرات؟

در ایـن میان، برخی فعالان حوزه صادرات کشـور پیشـنهاد می‌کنند نهادهای جدیدی برای توسـعه صادرات کشور ایجاد شود. مهدی شریفی نیک‌نفس، نایب‌رئیس کمیسیون تسـهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهـران ایجاد معاونت صادرات زیرنظـر رئیس‌جمهوری و قرارگیری بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات زیر نظر این معاونت را پیشنهاد کرده اسـت. او با اشـاره به اینکه صادرات پتروشیمی در آذرماه نسبت به آبان‌ماه ۵۷درصد کاهش داشـته است، تاکید می‌کند که اگر بانک توسعه صادرات، خط اعتباری ایجاد کند، اطمینان داشته باشید که ما می‌توانیم بازارهای منطقه را در بخش پلیمر فتح کنیم. علیرضا کلاهی صمدی، دیگر نایب‌رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران در این مورد می‌گوید: چند سـال است که پیشنهاد ایجاد بانک مشترک ایران و عراق را پیشنهاد کرده‌ایم و راه‌اندازی این بانک برای صادرات خدمات فنی و مهندسی به عراق بسیار راهگشا خواهد بود، اما این پیشنهاد هنوز اجرایی نشده است. عجیب آنکه ایران با ونزوئلا بانک مشترک تاسیس کرده و در مورد عراق که شـریک عمده تجاری ماسـت چنین امکانی فراهم نشده اسـت. بهرامی ارض‌اقدس نیز در پیشـنهادی مشابه و با توجه به ضرورت بازمهندسـی سـازمان‌های متولی امر تجارت، گفت: یکی از راهکارها این است که وزارتی تحت عنوان تجارت خارجی ایجاد شود؛ چراکه درآمدهای نفتی رو به افول است و ایران به توسعه صادرات غیرنفتی نیاز دارد.

# صادرات کالاهای غیرنفتی پس از انقلاب ۸۶ برابر شد

صـادرات کالاهای غیرنفتی ایران در سـال ۹۶ به ۴۶ میلیارد و ۹۰۰ میلیـون دلار رسـید، در حالی کـه این رقم در آخرین سـال حکومت پهلوی، ۵۴۰ میلیون دلار بوده است.

وزارت صمـت، دلیل افزایش ۸۶ برابری صـادرات کالاهای غیرنفتی در ۴۰ سـال اخیر را باید در افزایش کمی بنگاه‌ها و تولید جسـت‌وجو کرد. آنجا که یک هزار و ۵۰۳ واحد صنعتی در سـال ۵۷ به ۸۵ هزار و ۷۶ واحد فعال در هشـت ماهه سـال ۹۷ افزایش یافته که این جهش، شـاغلین بخش صنعت را از ۱۵۰هزار نفر به ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر رسانده است.

همچنین معادن فعال کشور از ۱۹۵ واحد در ابتدای انقلاب به ۶ هزار و ۳۸۶ واحد در هشـت ماهه ۹۷ و ظرفیت اسـتخراج از ۱۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تن به ۷۳۵ میلیون تن انواع مواد معدنی در سال ۹۶ افزایش یافته است.

آخرین آمارها نشـان می‌دهد که باوجود افزایش ۸۶ برابری صادرات کالاهای غیرنفتی در ۴۰ سـال اخیـر، ارزش واردات کالا تنها پنج برابر شده و به سالانه ۵۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار رسیده است.

**افزایش ۵۷ برابری تولید فولاد خام**

تولید و ظرفیت تولید کالاهای منتخب صنعتی و معدنی نیز در چهار دهه اخیر، افزایش چند برابری داشته است. چنانکه سال ۵۷ واحدهای معدنـی ایـران، ۳۶۸ هزار تن فولاد خام تولیـد می‌کردند، اما این عدد در سـال ۹۶ به ۲۰ میلیون و ۸۳۳ هزار و ۳۰۰ تن رسیده است. تولید سـنگ‌آهن نیز که بر پایه برآوردها در سال ۵۷، ۶۸۰ هزار تن بوده، در سال گذشته به ۳۴ میلیون و ۴۷۶ هزار تن افزایش یافت.

افزایـش ۳۳ برابری تولید محصولات پتروشـیمی هم نتیجه احداث و توسـعه چندین پالایشـگاه در ۴۰ سـال اخیر بوده کـه تولید انواع محصولات این بخش را از یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن به ۵۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تن رسانده است. کار تولید کاتد مس نیز که پس از پیروزی انقلاب و در سـال ۶۲ آغاز شـد، در سـال ۹۶ به ۱۵۹ هزار و ۶۰۰ تن رسید.

همچنین تولید شـمش آلومینیوم از ۲۵ هزار و ۱۰۰ تن در سال ۵۷ به ۳۵۱ هزار تن رسیده که افزایش ۱۴ برابری داشته است.

**افزایش ۸ برابری تولید سیمان و خودرو**

در بخش مصالح سـاختمانی، تولید سـیمان پـس از پیروزی انقلاب اسـلامی، هشت برابر شده اسـت. شـرکت‌های ایرانی در آخرین سال حکومت پهلوی، ۷میلیون و ۱۵۰ هزار تن سـیمان تولید کردند که این مقدار در سـال گذشته، به ۵۴ میلیون و ۷۲۰ هزار تن افزایش یافت تا ایران در جایگاه صادرکننده این محصولات قرار گیرد.

امـا افزایش تولید محصولات در بخش‌هـای صنعت و معدن محدود به این موارد نمی‌شـود. به طوری که سـال ۵۷، شرکت‌های خودروساز ایران سـالانه ۱۸۸هزار و ۶۰۰ دسـتگاه خودروی سواری و وانت تولید می‌کردند، اما این رقم در سال ۹۶ با هشت برابر افزایش به یک میلیون و ۵۰۲ هزار دستگاه رسیده است.

تولید لوازم خانگی هم رشـد هشـت برابری را تجربه کرده است و از تولید ۳۸۳ هزار و ۷۰۰ دستگاه انواع لوازم خانگی به ۳ میلیون و ۲۴۸ هزار و ۷۰۰دستگاه افزایش یافته است.

**افزایش سهم محصولات صنعت و معدن در صادرات**

افزایـش تولید محصولات صنعتی و معدنی سـبب شـده که سـهم صادرات محصولات این بخش نسـبت به کل صادرات رشد چشمگیری در ۴۰ سـال اخیر داشـته باشد؛ چنانکه در سـال ۵۷ مجموع صادرات صنعتـی و معدنی ۱۷۴ میلیون دلار با سـهم ۳۲درصدی بوده اسـت، اما در سـال ۹۶ این عدد به ۳۳میلیارد و ۳۶۵ میلیون دلار رسـیده که ۷۱درصد از کل صادرات کشور را به خود اختصاص داده است.

صنعت، معدن و تجارت، طلایه‌دار اقتصاد کشور

# وزارت صنعت، معدن و تجارت یکی از ارکان مهم اقتصاد کشور

رشـد و توسـعه بخش‌های تولیدی و زیربنایی کشور و کمک به خروج کشور از اقتصاد تک‌محصولی از طریق صادرات کالاهای صنعتی از جمله وظایف و عملکردهای وزارت صنعت، معدن و تجارت به شمار می‌رود.

در طلیعه چهلمین سـالگرد پیروزی انقلاب اسـلامی ایران، عملکرد و دسـتاوردهای وزارت صنعت، معدن و تجارت نقطه درخشـانی در تاریخ انقلاب محسـوب می‌شـود، چنانکه این مجموعه توانسته است با تحقق اهداف توسـعه اقتصادی و اجتماعی و گزینش توسـعه صنعتی و معدنی مناسـب در مسـیر حضور در بازارهای جهانی گام‌های مثبتی برداشته و توانمندی‌هـای صنعت، معدن و تجارت ایران اسـلامی را به رخ جهانیان بکشد.

مروری بر تاریخ پیش از انقلاب حکایت از نوعی وابستگی اندیشه و عمل به قدرت‌های اسـتکباری غرب داشـته و تحولات در حوزه‌های صنعت و معدن از افکار غرب‌زده سرچشمه گرفته است.

در دوران پیـش از انقلاب فعالیت‌های بخش خصوصی در جهت صنایع مصرفی و مونتاژ به شدت توسعه یافته و ورود بی‌ضابطه کالاهای خارجی که ناشی از مصرف‌زدگی و افزایش درآمد نفت بود، در جهت خلاف توسعه صنعتی مستقل، ضربات شدیدی بر پیکر اقتصادی کشور وارد کرده بود.

با روی کار آمدن مدیران دلسوز و میهن‌پرست در دوران پس از انقلاب، تحولات گسترده‌ای در تولید، خودکفایی، کوتاه‌شدن دست استعمارگران از منابع کشور، کم کردن وابستگی به نفت و. . . شکل گرفت و ظرفیت‌سازی بالایی در تولید لوازم و کالاهای صنعتی ایجاد شد که این اقدام اشتغال و رونق تولید و اقتصاد را در پی داشت.

اما به ثمر نشسـتن انقلاب اسلامی و خارج شدن از سیطره قدرت‌های غـرب به مذاق آنها خـوش نیامد و با فاصله کوتاهـی از پیروزی انقلاب، جنگ تحمیلی با حمایت قدرت‌های غربی میان ایران و عراق شکل گرفت. هرچند در طول هشـت سـال دفاع مقدس بسیاری از منابع کشور صرف دفاع از کیان مرز و بوم ایران شد، اما پس از اتمام جنگ و با آغاز بازسازی سریع کشور، اهداف و سیاست‌های صنعتی به سوی خوداتکایی، بازسازی و نوسازی صنایع خسارت‌دیده در جنگ تحمیلی، اصلاح ساختار تولید در جهت افزایش سهم کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای، اولویت دادن به اجرای طرح‌های نیمه‌تمام و حداکثر اسـتفاده از ظرفیت تولید صنایع واسطه‌ای، افزایش صادرات و جلب بیشتر مشارکت مردم معطوف شد.

در این دوره سـرمایه‌گذاری‌های اساسـی در صنایع پتروشیمی و فولاد کشـور به سرعت دنبال شد و با بهبود شرایط تامین ارز خارجی، وضعیت تامیـن مواد اولیه و ماشـین‌آلات صنعتی و معدنی برای سـرمایه‌گذاری خصوصی نیز بهبود قابل ملاحظه‌ای یافت.

**برنامه‌های توسعه‌ای اجراشده در ۴ دهه اخیر**

تدوین شـش دوره برنامه‌های توسعه‌ای در چهار دهه اخیر و اجرای آن منجر به استقلال اقتصادی کشـور و خودباوری و خودکفایی در بسیاری از صنایع شـده اسـت. طی دوره برنامه اول، متوسط رشـد ارزش افزوده بخش صنعت و معدن با توجه به تقاضای انباشـته و نیاز گسترده جامعه به کالاهای صنعتی به طور متوسط ۱۰٫۲درصد بوده است. طی این دوره سیاسـت ساده‌سـازی ضوابط صدور مجوزهای احـداث واحد صنعتی در راستای فعال‌کردن بخش خصوصی صورت پذیرفت.

از دیگر سیاست‌های این دوره شکستن انحصار دولتی و افزایش تجارت خارجی، حذف تشکل‌های انحصاری و خصوصی‌سازی بوده است.

**ادغام وزارتخانه‌های صنایع و صنایع سنگین در برنامه دوم توسعه**

سـال‌های ۷۸- ۷۴ زمان اجرای برنامه دوم توسـعه بوده اسـت. اتمام طرح‌های نیمه‌تمام، ادغام وزارتخانه‌های صنایع و صنایع سنگین، تشویق سرمایه‌گذاری خارجی، تشویق سرمایه‌گذاری‌های جدید صنعتی، افزایش نـرخ بهره‌برداری از ظرفیت‌ها، توسـعه صـادرات، کاهش تصدی دولت و واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی، از مهم‌ترین سیاست‌های صنعتی در دوره یادشده است.

میانگیـن نرخ رشـد صنعـت، معدن طـی برنامه دوم توسـعه معادل ۸٫۹درصد بوده اسـت. در طول ایـن برنامه به رغم وجود محدودیت‌هایی در تامین ارز، رشـد سرمایه‌گذاری و تولید در حد قابل قبولی ادامه یافت. سیاست خصوصی‌سازی در این دوره با نوساناتی در سیاست‌گذاری و اجرا مواجه بود که تجربیات ارزشمندی برای دوره‌های بعد حاصل کرد.

**بهبود و تثبیت نسبی شرایط اقتصادی کشور در برنامه سوم توسعه**

سـال‌های ۸۳-۷۹ مصادف با دوره اجرای برنامه سوم است. برنامه سوم توسـعه با نگرشی جدید توجه ویژه خود را به اصلاح محیط کسب و کار، مقررات‌زدایی از فرآیند سرمایه‌گذاری و تقویت قدرت رقابت‌پذیری بخش و طراحی سـاختار خصوصی‌سـازی معطوف کرد. علاوه بر آن با توجه به

توسـعه چشمگیر صنایع واسطه‌ای و سـرمایه‌ای در برنامه‌های پیشین و شناخت اهمیت جهت‌گیری جدید به سوی صنایع دانش‌بنیان، با تکیه بر مطالعات پیش‌زمینه برنامه سوم، جهت‌گیری‌های صنعتی برنامه با تاکید بر توسعه این صنایع تنظیم شد. سیاست خصوصی‌سازی با ایجاد سازمانی متمرکز برای این منظور با اختیارات مناسب در حال پیگیری است. علاوه بر آن دولت در این دوره با توجه به ضرورت تجدید سـاختار و نوسـازی صنعتی کشـور مقررات و لوایحی را برای تسـهیل نوسازی صنایع تنظیم کرد و به تصویب مراجع ذی‌ربط رساند که اصلاح و تعدیل نرخ‌های مالیاتی تصاعـدی و تجمیع عوارض متنوع مأخوذه از تولیدات صنعتی کشـور، از گام‌های مهم در بهبود محیط کسب و کار کشور بود.

عـلاوه بـرآن ادغـام وزارتخانه‌های صنایـع و معادن، احیـا و افزایش سـرمایه بانک تخصصی صنعـت و معدن نیز در کنـار اختصاص بخش قابل ملاحظه‌ای از اعتبارات بودجه عمومی به اعطای تسـهیلات به بخش غیردولتی به صورت وجوه اداره‌شده، محدود کردن اعتبارات بودجه عمومی بـرای اجـرای طرح‌های عمرانی تصدی‌گرانه به ویـژه در بخش صنعت و واگذاری واحدهای تحت پوشـش و انحلال سـازمان صنایع ملی ایران از جهت‌گیری‌ها و اقدامات مهم اتخاذشده در برنامه سوم است.

احیای نقش سـازمان‌های توسـعه‌ای به عنوان پوشش‌دهنده خطرات سرمایه‌گذاران خصوصی و از طریق ساز و کار سرمایه‌گذاری‌های مشترک دولتی - خصوصی ( با حداقل مشـارکت دولـت) نیز از جهت‌گیری‌های جدید است. ایجاد و توسعه ظرفیت‌های صنایع پتروشیمی کشور با تکیه بر ذخایر گاز منطقه پارس جنوبی و با اهداف صادراتی، سیاست ایجاد حساب ذخیره مازاد درآمدهای ناشی از فروش ثروت نفتی کشور و اختصاص آن به سرمایه‌گذاری‌های مولد در برنامه سوم توسعه نیز از سیاست‌هایی بوده که رشد بیشتر سرمایه‌گذاری صنعتی را برانگیخته است.

در دوره یادشـده متوسـط نرخ رشد ارزش افزوده بخش صنعت، معدن ۱۰/۱درصد بوده اسـت. بهبود و تثبیت نسبی شرایط اقتصادی و افزایش درآمدهای نفتی موجب رشد مطلوب در این سال‌ها شده است.

**حساسیت غرب به انرژی هسته‌ای ایران هم‌زمان با برنامه چهارم توسعه**

با اجرای موفق برنامه سـوم توسعه و نتایج مطلوب حاصل از آن، انتظار می‌رفت که برنامه چهارم توسـعه با همان رونـد ادامه یابد. اجرای برنامه چهارم توسـعه با حساسـیت جامعه جهانی درخصوص دستیابی ایران به انرژی هسـته‌ای مصادف شـد و مشکلات ناشـی از آن در مسیر توسعه کشور قرار گرفت. به وضوح می‌توان دید که با توجه به سرعت بالای رشد اقتصادی ایران و توسـعه سـریع صنعت و افزایش توان تجارت خارجی، دشمن در صدد توطئه‌ای بود تا این سرعت را در حد توان کاهش دهد.

برنامه چهارم توسعه از نظر ساختاری و ماهیت برنامه، شبیه برنامه سوم بود که بر سیاسـت‌های اصلاح سـاختاری تاکید داشت. از مشخصه ویژه برنامه چهارم توسـعه، نسبت به سه برنامه قبلی، جهت‌گیری کلی آن در چارچوب سند چشم‌انداز بود.

در خـلال اجـرای ایـن برنامه با ابلاغ سیاسـت‌های اصل ۴۴ توسـط مقام معظم رهبری در راسـتای مشـارکت حداکثری مـردم در اقتصاد، خصوصی‌سازی تقویت شد.

از اهداف اصلی این برنامه، تمرکززدایی، کاهش نرخ سود بانکی، تثبیت بـازار ارز، حمایـت از صنایع کوچک، تامین تدریجـی بودجه از مالیات و کاهـش وابسـتگی بودجه به نفـت بـود. از دیگر اهداف برنامه توسـعه، ایجاد بستر مناسب برای اسـتفاده بهینه از قابلیت‌های فناوری و افزایش نقـش صنایع نوین در صنعت، تامین زیربناهـای لازم در معادن بزرگ و مناطق معدنی کشور، تداوم برنامه خصوصی‌سازی و توانمندسازی بخش غیردولتـی و اصـلاح الگوی مصـرف انرژی صنایع بود. بـا توجه به وضع تحریم‌ها و افزایش تدریجی آن، رشـد اقتصادی هرچند براسـاس برنامه محقق نشد ولی رشد بخش صنعت و معدن به ۸٫۲ و رشد بخش بازرگانی به ۴٫۴درصد رسید.

در این دوره، رشـد ظرفیت تولید فولاد، سیمان و همچنین محصولات پتروشیمی بسیار چشمگیر است. ظرفیت سیمان به گونه‌ای بود که علاوه بـر تامین نیاز داخل قابلیت صادرات نیز پیدا کرد. ظرفیت فولاد به ۱۸٫۵ میلیون تن و ظرفیت سیمان و پتروشیمی به ترتیب به ۷۰ و ۵۴ میلیون تن رسید.

**اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها در برنامه پنجم توسعه**

برنامه پنج‌سـاله پنجم توسـعه که در سـال‌های ۹۴-۹۰ اجرا شد. این برنامه بعد از ابلاغ سـند چشم‌انداز ۲۰ساله کشور، دومین برنامه توسـعه اسـت. محورهای اصلی این برنامه عبارتنـد از: ایجاد الگوی توسـعه اسـلامی ایرانی، تحقـق شـاخص‌های عدالـت اجتماعی و اقتصادی، ایجاد سـاختار صندوق توسعه ملی با هدف تبدیل بخشی از درآمدهای ناشـی از فروش نفت و گاز به ثروت‌های ماندگار و مولد از طریـق ارائه تسـهیلات به بخش‌های خصوصـی، تعاونی و عمومی غیردولتـی، بهبود فضای کسـب و کار، بهبود بهـره‌وری نظام اداری، ایجاد اشـتغال و توسعه کارآفرینی، اسـتفاده از سامانه‌های صندوق فـروش (مکانیـزه فروش) به منظور شـفافیت مبـادلات اقتصادی و تشخیص درآمدهای مؤدیان مالیاتی و مالیات بر ارزش افزوده، تبدیل صندوق حمایت از تحقیقات و توسـعه صنایع الکترونیک به صندوق حمایت از صنایع نوین، اجرای طرح جامع انرژی کشور، اصلاح قانون مقررات صادرات و واردات است.

از رخدادهای مهم این دوره می‌توان به اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها و اصلاح الگوی مصرف مقارن با شروع برنامه و ابلاغ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی در سال ۱۳۹۲، اشاره کرد. همچنین با شدت گرفتن تحریم‌های ظالمانـه و به‌رغـم افزایش قیمت جهانی نفت و کاهـش صادرات نفتی و درآمدهای ارزی، توجه ویژه‌ای به صادرات غیرنفتی شد و رکورد صادرات غیرنفتی ۵۰ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۳ به ثبت رسید.

همچنین میانگین نرخ رشـد بخش صنعت، معدن و تجارت طی برنامه پنجم توسعه معادل ۱٫۵- درصد بوده است. علت اصلی این کاهش، شدت گرفتن تحریم‌ها از سال ۱۳۹۱ و استمرار تاثیرات آن در سال‌های اجرای برنامه بوده است.

به‌رغم وجود تحریم‌ها، روند افزایشـی ظرفیت‌سـازی تولید محصولات صنعتی، ادامه داشـت و ظرفیت تولید فـولاد ۲۴ میلیون تن، محصولات فولادی، سیمان و پتروشیمی به ترتیب به ۳۲، ۸۰ و ۵۹ میلیون تن رسید.

**برنامه ششم توسعه از سال ۹۵ تاکنون**

برنامه پنج ساله ششم توسعه از سال ۹۵ به اجرا در آمد. محورهای اصلی این برنامه وضعیت محیط زیسـت و منابع آبی کشور، محرک‌های اقتصاد کشور نظیر صنایع معدنی، ترانزیت، توجه به موضوعات کلان و فرابخشی کشور همچون محیط کسب و کار و اشتغال، تامین منابع مالی برای اقتصاد کشور، بهره‌وری، توسعه علمی و کاربست فناوری است.

در دوران پسـابرجام فرصت مناسب و مسـیر هموارتری برای استمرار رونق و دستیابی به نرخ رشد اقتصادی بالا فراهم شده بود و رفع تحریم‌ها در فعال‌سـازی و ایجاد تحرک در اقتصاد کشـور و جذب سرمایه‌گذاری خارجی تاثیرگذار بود. به‌رغم حسن نیت ایران درخصوص اجرای تعهدات خود، آمریکا به صورت یکجانبه از این توافق خارج شد و در پی آن تحت فشـار این کشور، بسیاری از شرکت‌های خارجی پایان فعالیت خود را در ایـران اعلام کردند. همچنیـن محدودیت‌های بانکی و مـراودات پولی و تجاری به‌وجود آمد.

اکنون در پایان چهلمین سـال پیروزی انقلاب اسـلامی و با گذشت از فـراز و فرودهای فراوان بخش صنعت، معدن و تجارت همچنان به عنوان پیشران اقتصاد کشور در راستای استقلال کشور می‌کوشد.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران ویژه چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی بیان کرد

# سازوکارهای تخصصی برای تامین مالی ارزی صادرات

مدیرعامل بانک توسـعه صادرات اعلام کرد این بانک در بخش خدمات ارزی سـازوکارهای تخصصی و ویژه‌ای را برای شرایط خاص تدارک دیده اسـت که نتیجه آن رفع مشکلات مشتریان بانک توسعه صادرات خواهد بود، به گونه‌ای که صادرکنندگان و واردکنندگان مواد اولیه به هیچ عنوان در دریافت خدمات ارزی مشکلی حس نخواهند کرد.

در آسـتانه چهلمین سال پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی دکتر علی صالح‌آبادی، ضمن اشـاره به مزیت‌های صادراتی مختلف و متنوع کشور و سیاست‌های جمهوری اسلامی ایران با هدف فاصله از اقتصاد نفتی گفت: سال‌هاست که جمهوری اسلامی تلاش دارد از اتکای صرف به درآمدهای نفتی رهایی یابد و به منظور توسعه برون‌گرایی اقتصادی، از اوایل دهه ۷۰ به این سو به صورت جدی، حمایت از صادرات غیرنفتی را در دستور کار خود قرار داده است.

وی گسترش صادرات را دلیل اصلی ایجاد اگزیم بانک‌ها در سراسر دنیا دانسـت و گفت: اوایل دهه ۷۰ بانک توسعه صادرات ایران با بهره‌مندی از منابعی که دولت در اختیار این بانک قرار داد با هدف تامین مالی صادرات کشـور آغاز به کار کرد؛ سـرمایه‌ای که در طول زمان افزایش پیدا کرد و در کنار خدماتی چون اعطای خطوط اعتباری و استفاده از حساب ذخیره ارزی به کمک صادرات غیرنفتی شتافت.

صالح‌آبادی اظهار داشت: اهمیت بیش از پیش مقوله صادرات غیرنفتی به دلیل تحریم‌هایی که از دهه ۹۰ با آن روبه‌رو بوده و هستیم بر همگان روشن است؛ با تشدید تحریم‌ها و محدودیت در فروش نفت، این ظرفیت ارزآوری صادرات غیرنفتی اسـت کـه می‌تواند جایگزین درآمدهای نفتی شده و الزام تامین مالی بخش خصوصی و حمایت از آن به منظور توسعه صادرات غیرنفتی روشن می‌شود.

مدیرعامل اگزیم‌بانک ایران اظهار داشـت: در آستانه ۴۰ سالگی انقلاب اسلامی این سیاست با قدرت بیشتری دنبال شده، به طوری‌که سال‌های اخیر شـاهد تصویب و ابلاغ بسـته‌های حمایت از صادرات از سوی دولت بوده‌ایم که عمده تمرکز آن بر توسـعه صادرات غیرنفتی اسـت؛ براساس بسته توسـعه صادرات غیرنفتی، صندوق توسـعه ملی، نزد بانک توسعه صادرات سپرده‌گذاری کرده است.

صالح‌آبادی به تشـریح روند سـپرده‌گذاری‌های ارزی و ریالی صندوق توسـعه ملی نزد بانک توسعه صادرات در سال‌های اخیر پرداخت و گفت: این سپرده‌گذاری با هدف حمایت مالی از صادرات کشور صورت پذیرفته اسـت و طـی آن قراردادهایی در قالب عاملیت برای توسـعه بسـترهای صادراتی منعقد شده که کمک شـایانی به موضوع توسعه صادرات کرده است.

علی صالح‌آبادی در ادامه به تشریح استراتژی‌های بانک توسعه صادرات در آسـتانه چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسـلامی و در شرایط خاص کشور پرداخت و گفت: بانک توسعه صادرات در شرایط حال حاضر کشور

دو هدف ارائه تسـهیلات و خدمات بانکی را در دستور کار خود قرار داده است و با جدیت آنها را دنبال می‌کند.

به گفته مدیرعامل بانک توسعه صادرات، در حوزه ارائه تسهیلات بانکی، این بانک از منابعی که در اختیار دارد از جمله منابع صندوق توسعه ملی، براسـاس نظام‌نامه صندوق، به مناطق کمتر توسعه‌یافته، دانش‌بنیان و یا طرح و سـرمایه در گردش به فعالان اقتصادی صادرات‌محور تسهیلاتی با نرخ‌های مصوب تخصیص می‌دهد؛ از سوی دیگر تسهیلاتی از محل منابع بانک و خطوط اعتباری بانک مرکزی براساس ضوابط جاری بانک به حوزه صادرات کشور ارائه می‌شود.

صالح‌آبادی بیان داشت: آنچه بانک توسعه صادرات به عنوان هدف اصلی در حوزه تسهیلات دنبال می‌کند این است که در حوزه ارزی و ریالی نیاز فعـالان اقتصـادی را در قالب‌های مختلف از جمله سـرمایه در گردش و تامین مالی طرح‌ها برطرف کند.

وی اولویت بانک توسعه صادرات را در بخش تسهیلات، اتمام پروژه‌های تامین مالی‌شده از سوی بانک توسعه صادرات اعلام کرد و گفت: بنا داریم در سال پیش رو، بسـیاری از طرح‌هایی که عمدتا به صورت ارزی تامین مالی شـده‌اند را به اتمام رسـانده و حمایت همه جانبه خود را در شرایط دشوار تحریم تا تکمیل قراردادهای منعقدشده و راه‌اندازی به‌موقع طرح‌ها ادامه دهیم.

مدیرعامل اگزیم بانک کشـور تصریح کـرد: در حوزه ریالی نیز کماکان تامین منابع از صندوق توسـعه ملی و تخصیص آن در قالب سـرمایه در گـردش را در اولویت برنامه‌های خود داریم؛ همچنین تسـهیلاتی را که صنـدوق به منظور تامین مالی طرح‌هـا در اختیار بانک قـرار داده را به طرح‌های کوچک و متوسط تخصیص می‌دهیم.

صالح‌آبادی در ادامه به موضوع اعطای ضمانت‌نامه‌های ریالی و ال سـی داخلی به مشتریان بانک اشاره کرد و گفت: در بخش ارائه ضمانت‌نامه‌ها و ارائه ال‌سی، روند ارائه خدمات بدون هیچ محدودیت و مشکلی ادامه دارد و بنـا داریم حجم این خدمات را در سـال آینـده افزایش داده و به طیف گسترده‌تر و متنوع‌تری از مشتریان، خدمات ارائه دهیم.

به گفته مدیرعامل بانک توسعه صادرات، هرچند در رویه اعطای خدمات ارزی اگزیـم بانک ایران اعـم از ضمانت‌نامه، حوالجات و ال سـی ارزی، محدودیت‌هایی وجود دارد، اما خوشـبختانه این امکان فراهم است که از ظرفیت صرافی بانک توسعه صادرات در این بخش به نحو مطلوب استفاده کنیم؛ صالح‌آبادی گفت: خوشـبختانه امروز صرافی توسعه صادرات جزو صرافی‌های برتر کشـور است و خدمات ارزی را متناسب با نیاز مشتریان ارائه می‌دهد. وی اعلام کرد: در حال حاضر هیچ‌گونه حواله و ثبت سفارشی در بانک بدون پاسخ باقی نمانده است و همچنین بانک توسعه صادرات در ادامه از ظرفیت‌های صرافی بهره بیشتری خواهد برد.

صالح‌آبادی یادآور شد: در بخش خدمات ارزی سازوکارهای تخصصی و ویژه‌ای را برای شرایط خاص تدارک دیده‌ایم که نتیجه آن رفع مشکلات مشـتریان بانک توسعه صادرات خواهد بود، به گونه‌ای که صادرکنندگان و واردکنندگان مواداولیه به هیچ عنوان در دریافت خدمات ارزی مشکلی حس نخواهند کرد.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات درخصوص موضوع واگذاری اموال بانک توسعه صادرات گفت: خوشبختانه بانک توسعه صادرات عمده مسئولیتی که در بخش واگذاری اموال را به عهده داشت، انجام داده و در این زمینه مشکل خاصی وجود ندارد.

علی صالح‌آبادی ضمن تبریک چهلمین سـالگرد انقلاب اسلامی اظهار امیدواری کرد این بانک در راستای مسئولیت تعریف‌شده خود برای توسعه صادرات کشور، در مسـیر تحقق هدف‌گذاری‌های انجام‌شده موفق عمل کند.

بررسی راهکارهای تبلیغات موفق در برنامه‌های پادکستی

# چگونه برترین اسپانسر پادکست در دنیا باشیم؟

**مارک شافر** صاحب موسسه Schaefer Marketing Solutions و نویسنده حوزه بازاریابی
**ترجمه: علی آل‌علی**

من و تام وبستر در طول دوران فعالیت‌مان به عنوان کارآفرین افتخار ساخت مشترک شمار بالایی پادکست را داشته‌ایم. با توجه به تجربه پنج ساله‌ام در طول دوران همکاری با تام در ساخت پادکست تا حد زیادی از قواعد این حوزه آگاهی دارم. آنچه مردم از ساخت پادکست در ذهن دارند، تا حد زیادی با واقعیت‌های این حوزه متفاوت است. کسانی که تجربه ساخت پادکست داشته‌اند، به خوبی از المان‌های اساسی و موارد نامناسب آن مطلع هستند. این مقاله به طور تخصصی برای ارائه توصیه‌های کاربردی به سازندگان پادکست‌ها و اهالی دنیای تبلیغاتی است. به این ترتیب رابطه میان این دو گروه بسیار مهم در عرصه کسب‌وکار هماهنگی بیشتری خواهد یافت.

به طور معمول تبلیغات پادکستی در دو گروه عمده طبقه‌بندی می‌شود (اگرچه در برخی موارد تعداد بیشتری نیز ذکر می‌شود):

• تبلیغات درونی: این تبلیغات در داخل گفت‌وگوی پادکست قرار دارند. به این ترتیب به صورت زنده توسط گوینده پادکست بیان می‌شود. متن این تبلیغ برای تمام مخاطب‌ها یکسان است. به این ترتیب با دانلود آن از هر نقطه جغرافیایی با متن تبلیغاتی واحدی رو به رو خواهیم شد.

• تبلیغات افزودنی: این الگو از تبلیغات در داخل پادکست به صورت زنده بیان نمی‌شود. بلکه پس از پایان ضبط برنامه براساس خواست برندها به گونه‌ای خلاق جای‌گذاری می‌شود. به این ترتیب همه کاربران با تبلیغات موردنظر به صورت یکسان مواجه نخواهند شد.

### اهمیت توجه به پادکست مورد نظر

پیش از آنکه به اسپانسر یک پادکست بدل شویم، باید با آن برنامه آشنایی لازم را پیدا کنیم. فرآیند اسپانسری یک برنامه به معنای پیوستن به برند آن است. به این ترتیب باید از هماهنگی و شباهت میان هر دو برند اطمینان حاصل کنیم. شعارهای اساسی، زمینه فعالیت، نوع صدای برند و اهداف از جمله مهم‌ترین معیارهای مورد نیاز برای بررسی هستند. بزرگترین اشتباه برندها به هنگام قبول اسپانسری پادکست‌ها صرف دستیابی به مخاطب بیشتر است. به این ترتیب بدون تحقیق و مطالعه پیرامون فعالیت پادکست مورد نظر اقدام به همکاری می‌شود. توصیه من در اینجا گفت‌وگو با تیم تولید پادکست و آشنایی با اجزای مختلف برنامه است. سپس باید درک مشترکی از زمینه فعالیت هر دو برند پدید آید. به این ترتیب فرآیند همکاری تبلیغاتی ساده‌تر صورت می‌گیرد.

لورا پنس، گوینده پادکست Social Savvy Geek، در مورد همکاری تبلیغاتی نظر جالبی دارد: «اسپانسرها به هنگام انتخاب برنامه مورد نظرشان باید به خوبی پادکست مقابل را بشناسند. همچنین شجاعت پاسخ منفی به برنامه‌های ناهماهنگ با برندمان از ضرورت‌های عرصه تبلیغات است. در هر صورت اگر دو برند زمینه مشترکی برای همکاری نداشته باشند، این کار به طور کامل معنای خود را از دست می‌دهد. در صورت اقدام به چنین همکاری ناموفقی مخاطب هر دو برند ریزش شدیدی خواهد داشت.»

### استفاده درست از تاثیرگذاری پادکست‌ها

زیبایی و قدرت تاثیرگذاری پادکست‌ها مربوط به توانایی‌شان در ترغیب طیف وسیعی از کاربران به سوی محصولات برندهاست. به راستی این اعتماد بالا از کجا ناشی می‌شود؟ براساس مطالعات من، میزان اعتماد کاربران به برنامه‌های پادکستی بسیار بیشتر از نمونه‌های مشابه است. به این ترتیب تبلیغات در چنین پلتفرمی نتیجه‌بخشی بسیار بهتری به ارمغان خواهد آورد. به علاوه، پادکست فرصتی مبتنی بر گفت‌وگو است. به این ترتیب گوینده فرصت کافی برای شرح ویژگی‌های متنوع محصول تبلیغاتی را خواهد داشت. چنین فرصتی در تبلیغات خیابانی و مطبوعاتی هرگز رخ نمی‌دهد.

وقتی قصد تبلیغات در برنامه‌ای پادکستی را داریم، نباید متن تبلیغ را به طور کامل تهیه و در اختیار گوینده قرار دهیم. اقدام منطقی در این میان ایجاد فضای آزادی عمل برای تیم سازنده برنامه است. به این ترتیب آنها شیوه‌ای هماهنگ با سلیقه مخاطب‌های‌شان برای تبلیغ محصول مورد نظر انتخاب خواهند کرد.

فرق بسیار مشهودی میان تبلیغات برانگیزنده و معمولی وجود دارد. عبارت تبلیغات برانگیزنده اشاره به تبلیغاتی دارد که در آنها فرد گوینده اطلاع دقیقی از محصول مورد تبلیغ داشته باشد. به این ترتیب باید تیم سازنده پادکست را با ویژگی‌های محصولات‌مان آشنا کنیم. به این ترتیب کیفیت و تاثیرگذاری تبلیغ برندمان افزایش چشمگیری خواهد یافت.

### ارائه پیشنهادی وسوسه‌انگیز

در این بخش خبر خوبی برای شما دارم: ۷۵درصد از مخاطب‌های پادکست‌ها علاوه بر توجه به پیام‌های تبلیغاتی درون هر برنامه از الگوهای مشخصی از اقدام تبلیغاتی نیز پیروی می‌کنند. به این ترتیب اقناع آنها برای چک کردن سایت، استفاده از کالا یا خدماتی خاص بسیار راحت‌تر خواهد بود. در حقیقت، پادکست‌ها یکی از معدود پلتفرم‌های پربازده از نظر تبلیغاتی هستند.

نکته مهم به هنگام ترغیب مخاطب پادکست‌ها توجه به جنبه به یادماندنی تبلیغ‌مان است. به طور معمول مخاطب پادکست‌ها در خودرو یا حین جا به جایی به برنامه‌های مورد علاقه‌شان گوش می‌دهند. به همین دلیل در طول برنامه فرصت انجام خواسته تبلیغاتی ما را نخواهند داشت. با این حال اگر پیام تبلیغاتی ما به‌یادماندنی باشد، در اوقات فراغت آن را محقق خواهند کرد. به ایده‌های ذیل برای موفقیت بیشتر تبلیغ پادکستی‌تان توجه کنید:

• پیشنهاد ویژه و وسوسه‌انگیزی را به مخاطب دهید. به گونه‌ای که توان رد آن را نداشته باشد.

• آدرس URL سایت خود را به گونه‌ای ساده طراحی کنید. به این ترتیب مخاطب به سادگی آن را حفظ خواهد کرد. مشکل اصلی بسیاری از برندها انتخاب آدرس سایت عجیب و غریب است. به این ترتیب مخاطب توانایی به یاد سپاری آن را نخواهد داشت.

• محتوای تبلیغاتی ما باید به ساده‌ترین شکل ممکن در خلال برنامه ارائه شود. اگر محتوای برند ما وقت زیادی از مخاطب بگیرد، میزان توجه آنها به برندمان کاهش خواهد یافت. در هر صورت کاربران ابتدا به شنیدن پادکست و سپس پیام تبلیغاتی علاقه دارند.

کری اُشی گرگسون یکی از گویندگان تحسین‌شده حوزه پادکست‌سازی است. وی با برنامه Marketing Smarts شهرت جهانی به دست آورده است. از نظر وی سادگی آدرس سایت‌ها نقش تعیین‌کننده‌ای در تبلیغات دارد: «من در برنامه‌ام همیشه با برندها بر سر خلق آدرس سایتی ساده گفت‌وگو می‌کنم. همچنین به نظرم محتوای دقیق‌تر تبلیغات برندها باید در قالب فایلی جداگانه به مخاطب عرضه شود. این کار با افزودن یک لینک جانبی به تبلیغ‌شان در برنامه صورت خواهد گرفت. متاسفانه بسیاری از برندها این نکته مهم را مد نظر ندارند. به همین خاطر در برخی موارد نتیجه دلخواه‌شان از تبلیغات پادکستی حاصل نمی‌شود.»

### تکرار، تکرار، تکرار

چرا ما یک تبلیغ تلویزیونی را بارها و بارها مشاهده می‌کنیم؟ به راستی چرا برندها هزینه‌های گزافی برای نمایش دوباره تبلیغات خود در شبکه‌های تلویزیونی پرداخت می‌کنند؟ پاسخ این پرسش‌ها ساده است: در عرصه تبلیغات تکرار نتیجه‌بخش خواهد بود.

یکی از اسپانسرهای پادکست من داستان جالبی را در مورد تکرار تبلیغات نقل می‌کند. بر این اساس بسیاری از مردم در غرفه نمایشگاه کسب‌وکار به سراغ آنها رفتند، چراکه در پادکست من در مورد آنها مطالب زیادی شنیده بودند. نکته مهم در این میان استمرار تبلیغات آنها در برنامه من برای دو سال بود. به این ترتیب اگر آنها فقط دو یا سه برنامه به عنوان اسپانسر در کنار برنامه‌ام قرار می‌گرفتند، هرگز چنین نتیجه مطلوبی به دست نمی‌آمد. در دنیای تبلیغات هیچ‌چیز به اندازه تکرار باعث شهرت برندها نمی‌شود. همیشه به هنگام ساخت آگهی تبلیغاتی باید فرصت کافی برای تمام کاربران به منظور تماشای آگهی‌مان را قائل شویم. در غیر این صورت بازنده نهایی خودمان هستیم.

اگرچه توصیه‌های مختلفی در مورد زمان مناسب برای همکاری اسپانسری در کنار برنامه پادکست‌ها وجود دارد، با این حال از نظر من حداقل شش ماه همکاری ضروری به نظر می‌رسد. در غیر این صورت پیام ما به طور کامل به دست مخاطب‌های آن برنامه نخواهد رسید.

### تغییر هوشمندانه پیشنهادها

اغلب برنامه‌های پادکستی مخاطب‌های پر و پا قرص خود را دارند. به این ترتیب پس از انتشار هر قسمت از برنامه شمار بالایی از کاربران به سایت آنها هجوم می‌آورند. وقتی مخاطب‌های ثابت یک برنامه برای مدت‌زمان طولانی یک تبلیغ واحد را می‌شنوند، به تدریج دیگر بدان توجه نخواهند کرد. به عبارت ساده‌تر، در صورت عدم تغییر به موقع تبلیغ‌مان تاثیرگذاری‌اش از بین خواهد رفت. راهکار مناسب در این میان به‌روز رسانی هرچند هفته یکبار متن تبلیغ برندمان است. به این ترتیب مخاطب هیچ‌گاه از برندمان خسته نخواهد شد.

یکی از افراد کهنه‌کار در زمینه تولید پادکست داگلاس کار است. وی سال‌های طولانی است که برنامه محبوب «گفت‌وگوهای مارتک» را تهیه و گویندگی می‌کند. داگلاس نظر بسیار راهبردی در مورد تبلیغات پادکستی دارد: «من همیشه لینک برند همکار برنامه‌ام را پایین لوگوی برنامه درج می‌کنم. به منظور دسترسی ساده‌تر کاربران نیز همیشه یک بارکد QR در کنار آدرس لینک قرار دارد. به این ترتیب مخاطب برنامه به ساده‌ترین شیوه امکان دسترسی به لینک مورد نظر را خواهد داشت. همچنین هر سه هفته یکبار پیامی برای به‌روز رسانی متن تبلیغ به برند مورد نظر می‌فرستم. در صورتی که آنها اقدام لازم برای تغییر تبلیغ‌شان را صورت ندهند، خودمان دست به کار خواهیم شد. البته این کار هزینه بیشتری برای آنها به همراه دارد. بنابراین توصیه من به‌روز رسانی مداوم تبلیغات‌تان به صورت داخلی است.»

### به آنها کمک کنید تا به شما کمک کنند

من همیشه در تعجبم که چرا بسیاری از برندها کمکی به توسعه هرچه بهتر برنامه پادکست همراه با تبلیغ‌شان نمی‌کنند. در هر صورت مشاهده بیشتر پادکست مورد نظر به معنای افزایش شانس موفقیت برند مذکور خواهد بود. یکی از ساده‌ترین راهکارها در این میان نیز بارگذاری ستی ترویجی در اکانت‌های برندمان در شبکه‌های اجتماعی است .این کار علاوه بر اینکه هیچ هزینه‌ای برای ما به همراه نخواهد داشت، بلکه حمایت ما از برند همکارمان را نیز نشان می‌دهد. مشتریان سراسر دنیا با تمام تفاوت‌های سلیقه‌ای، همیشه از برندی که در کنار شرکت‌های همکارش می‌ایستد، خوش‌شان می‌آید.

دوست قدیمی من فیل گربیشاک توصیه جالبی در زمینه کمک به برنامه‌های پادکستی دارد: «اگر می‌خواهید اسپانسر بزرگتری باشید، به مانند یک همکار با برنامه طرف قراردادتان رفتار کنید. گاهی اوقات توصیه به استفاده از برخی شوخی‌های جالب، اشاره به حوادث تازه و همچنین تامین نیازهای مالی ایده مناسبی خواهد بود. به این ترتیب انگیزه برنامه مورد نظر برای همکاری هرچه بیشتر با شما افزایش خواهد یافت. توجه داشته باشید که بهترین همکاری‌های تبلیغاتی از دل روابطی فراتر از تجارت بیرون می‌آید. بنابراین گاهی اوقات برداشتن عینک تجاری برای موفقیت برندمان ضروری خواهد بود.»

### شرایط مشترک پادکست‌ها

اگر شما به تازگی قصد ورود به عرصه تبلیغات پادکستی را دارید، باید از شرایط قالب بر برنامه‌های این پلتفرم آگاهی داشته باشید. در بخش پایانی مقاله حاضر به برخی از این شرایط اشاره کرده‌ام:

• پیش‌آغاز: در بخش پیش‌آغاز، قبل از شروع رسمی برنامه یک یا چند تبلیغ به نمایش در می‌آید (در مورد پادکست‌های کاملا صوتی گوینده متمایزی آنها را بیان می‌کند).

• میان‌برنامه: به طور معمول تبلیغی که اهمیت بیشتری دارد، در میانه برنامه ظاهر می‌شود. به این ترتیب مخاطب‌های اصلی پادکست با توجه کامل این تبلیغ را مد نظر قرار می‌دهند. سرمایه‌گذاری روی این بخش علاوه بر تاثیرگذاری بالا نیازمند بودجه تبلیغاتی کلان نیز هست. به ویژه در مورد برنامه‌های مشهور و پربیننده، بخش میانی نرخ تبلیغاتی بسیار بالایی دارد.

• پرده آخر: به مانند دنیای تئاتر، در اینجا نیز آخرین تبلیغ تحت عنوان پرده آخر شناخته می‌شود. به طور معمول این بخش مخصوص تبلیغ‌های هدایت‌گر کاربران به سوی انجام اقدامی خاص است. به این ترتیب برند مورد نظر تیر نهایی را اینجا پرتاب می‌کند.

• کد پیشنهادی: یک کد ویژه که مخاطب‌های برنامه با استفاده از آن امکان بهره‌مندی از تخفیف‌های خاصی را خواهند داشت. در صورتی که برنامه به صورت ویدئویی ضبط می‌شود، این کد باید در قالب زیرنویس ارائه شود. در غیر این صورت در یکی از میان‌برنامه‌های پادکست از سوی گوینده بیان شود.

• تبلیغات درون‌گفت‌وگویی: گونه‌ای از تبلیغات که هماهنگ با موضوع هر برنامه طراحی می‌شود. سپس در میانه گفت‌وگو، بدون توقف بحث، بدان پرداخته خواهد شد. این الگو از تبلیغات به دلیل ماهیت کاملا تخصصی بازدهی بالایی دارد. با این حال نیازمند شناخت کافی ما از موضوع هر برنامه خواهد بود.

• تبلیغات مستقیم: به مانند الگوی سنتی تبلیغات در خلال پادکست با توقف بحث از سوی یک گوینده متمایز بیان می‌شود. این نوع از تبلیغ از نظر فنی هیچ تفاوتی با تبلیغات میان‌برنامه سریال‌های تلویزیونی ندارد، اما از نظر تاثیرگذاری به مراتب ثمربخشی پایین‌تری از سایر الگوهای این بخش دارد، بنابراین به عنوان آخرین توصیه تبلیغاتی من ارائه شده است.

**منبع: businessesgrow**

## ایستگاه بازاریابی

### کسب‌وکارهای کوچک چطور می‌توانند نظرات آنلاین بیشتری داشته باشند؟

امروزه کسب‌وکارهای کوچک باید به‌دنبال جلب نظرات آنلاین بیشتر باشند زیرا اکثر مشتریان قبل از خرید، بخش نظرات وب‌سایت را مطالعه می‌کنند و بعد تصمیم به خرید می‌گیرند.

آیا به‌دنبال جذب نظرات آنلاین برای کسب‌وکار کوچک خود هستید؟ مطمئناً رقابت با تجارت‌های بزرگی که صدها یا حتی هزاران نظر آنلاین درباره محصولات یا خدمات خود دارند، امری دشوار خواهد بود. از آنجا که امروزه تقریباً هیچ‌کس بدون مراجعه به بخش نظرات و بررسی آنها، اقدام به خرید نمی‌کند، اهمیت نظرات آنلاین دوچندان می‌شود.

درواقع طبق نظرسنجی سایت برایت لوکال، ۸۶درصد از مشتریان حاضر در نظرسنجی گفته بودند که نظرات موجود در کسب‌وکارهای محلی را مطالعه می‌کنند، بنابراین چنانچه مشتریان به تجارت آنلاین شما سر می‌زنند، اما به‌خاطر نبود نظرات مثبت، از خرید منصرف می‌شوند، چه کاری باید انجام دهید؟ در ادامه برای شما پنج راهکار ارائه می‌کنیم تا به کمک آنها بتوانید نظرات آنلاین بیشتری داشته باشید.

#### ۱-یک کمپین ایمیلی راه بیندازید

یکی از راه‌های جذب نظرات آنلاین بیشتر برای کسب‌وکارهای کوچک، ایجاد کمپین ایمیلی است. اگر لیستی از ایمیل‌های فعال در اختیار دارید، اولین قدم مهم را برداشته‌اید. مشترکان ایمیلی، بهترین طرفداران شما هستند و به‌همین دلیل چنانچه ایمیلی به آنها ارسال و درخواست کنید که نظر آنلاین‌شان را درباره تجارت‌تان مطرح کنند، آنها این کار را خواهند کرد. اما اگر هنوز فهرست ایمیل‌ها را تهیه نکرده‌اید، ابتدا در یک نرم‌افزار بازاریابی ایمیل ثبت‌نام کرده و با اضافه‌کردن یک پاپ‌آپ در وب‌سایت خود، مشتری را برای پیوستن به فهرست ایمیلی‌تان ترغیب کنید. برای دریافت بیشترین پاسخ، یک کمپین ایمیلی ارسال کنید. به‌عبارتی با هر بار سفارشی که مشتری می‌دهد، ایمیل نظرات آنلاین را برای او بفرستید. به‌عنوان مثال به سایت Everyday Art اشاره می‌کنیم که بعد از هر سفارش مشتری، ایمیلی تحت این مضمون برای او ارسال می‌شود: از خرید شما متشکر و خوشحال هستیم. با ارائه نظرات خود و امتیازدهی محصولات یا خدماتی که خرید کرده‌اید، ما را در جریان دیدگاه خود قرار دهید. این نظرات به ما در جهت ارتقای کیفیت محصولات کمک می‌کند و سایر مشتریان نیز می‌توانند راحت‌تر تصمیم‌گیری کنند. برای این منظور کافی است روی دکمه «نظردهی» کلیک کنید. بعد از خرید، مشتری هنوز تجربه مثبتی در ذهن دارد، پس همان زمان بلافاصله این ایمیل را ارسال کنید تا بیشترین نظرات آنلاین را داشته باشید.

#### ۲-شخصاً از مشتری درخواست کنید

شخصاً از مشتری درخواست کنید که نظر بدهد. در اینجا منظورمان این نیست که از تک‌تک بازدیدکنندگانی که به وب‌سایت شما سر می‌زنند، شخصاً بخواهید نظرات خود را درباره کسب‌وکارتان بیان کنند؛ چراکه فرآیندی زمان‌بر و خسته‌کننده خواهد بود. بلکه باید مشتری را در بخش‌های مختلف فروشگاه فیزیکی خود ترغیب کنید تا به‌صورت آنلاین نظرات‌شان را مطرح کنند. برای این منظور می‌توانید از روش‌های مختلفی استفاده کنید به‌عنوان مثال استیکر Yelp را روی پنجره جلوی فروشگاه قرار دهید، از تبلیغات ایستاده استفاده کنید، پیام‌هایی در انتهای فیش خرید قرار دهید یا مشتری را با پیامی روی کارت‌های ویزیت ترغیب کنید. مشتریان همیشگی شما ممکن است قبل از حضور در فروشگاه فیزیکی شما، نظرات آنلاین را بررسی نکرده باشند، به‌همین دلیل با تبلیغات آفلاینی که برای جذب نظرات مشتریان انجام می‌دهید، می‌توانید به همه مشتریان قدیمی و جدید خود دسترسی داشته باشید.

#### ۳-به همه نظرات آنلاین پاسخ دهید

وقتی از مشتریان می‌خواهید که نظرات‌شان را به‌صورت آنلاین مطرح کنند، امکان ارائه نظرات منفی را نیز به‌وجود آورده‌اید که ایرادی ندارد. فقط یادتان باشد در کمال خونسردی و مؤدبانه به همه نظرات پاسخ دهید و تلاش‌تان را به‌کار ببندید تا همه نظرات منفی را به یک تجربه مثبت تبدیل کنید. در ضمن علاوه‌بر پاسخ به نظرات منفی، جوابگوی نظرات مثبت نیز باشید. پاسخ دادن به همه نظرات آنلاین، به مشتریان آینده نشان می‌دهد که شما در ارتباطات آنلاین خود فعال هستید.

درواقع براساس مطالعه‌ای که در هاروارد بیزینس ریویو انجام شده است، پاسخ به نظرات مشتریان منجر به امتیازبندی بهتر می‌شود. پژوهشگران در بررسی خود دریافتند کاربرانی که پاسخ‌های مدیریتی را می‌بینند، به‌عنوان مثال کاربرانی که پاسخ‌های شما را به نظرات منفی کاربران دیگر مشاهده می‌کنند در مقایسه با نظرات منفی که هیچ پاسخی به آنها داده نشده است، امتیازدهی ستاره‌ای بالاتری را انتخاب می‌کنند. همین موضوع برای نظرات مثبت نیز صدق می‌کند. علاوه بر این، مشتریانی که پاسخ‌های مدیریتی را مطالعه می‌کنند، احتمال بسیار کمتری وجود دارد که نظرات منفی غیرمنصفانه یا بی‌اهمیت بنویسند.

#### ۴-نظرات مثبت را با دیگران به اشتراک بگذارید

یکی دیگر از روش‌های جذب نظرات آنلاین بیشتر، اشتراک نظرات مثبت کاربران است. زمانی که سایر کاربران ببینند که مردم نظرات خیلی خوبی برای کسب‌وکار شما نوشته‌اند، آنها نیز برای گذاشتن نظر خود ترغیب می‌شوند. درواقع مردم با مشاهده رفتار دیگران سعی می‌کنند کار درست را تشخیص دهند و نظردهی آنلاین، اثبات اجتماعی این موضوع است. این روش نه‌تنها به افزایش نظرات آنلاین می‌انجامد، بلکه به تبلیغ تجارت‌تان و جذب مشتری بیشتر کمک می‌کند.

#### ۵-پا را فراتر از خدمات مشتری قرار دهید

با اینکه می‌توانید از همه راهنمایی‌ها و ترفندهای دنیا بهره ببرید، اما وقتی خدمات مشتری ضعیف و نامطلوبی ارائه کنید، نمی‌توانید نظرات آنلاین زیادی داشته باشید یا درنهایت یک‌سری نظرات منفی دریافت خواهید کرد. آسان‌ترین راه برای جذب نظرات آنلاین بیشتر، ایجاد تجربه‌ای فراموش‌نشدنی برای آنها است زیرا اکثر مردم صرفاً به‌خاطر داشتن تجربه‌ای خوب، نظرات خود را بیان نمی‌کنند، بلکه تجربه‌ای فوق‌العاده باعث می‌شود مشتری برای گذاشتن نظر خود ترغیب شود.

پس برای این منظور بهتر است با ارسال ایمیل سفارشی از خرید مشتری تشکر کنید یا به‌خاطر بروز مشکل در ارائه خدمات مشتری به او کارت تخفیف خرید بدهید. مشتری این لطف شما را به یاد می‌سپارد و با یک نظر پنج ستاره، آن را جبران خواهد کرد. با پنج راهکاری که ارائه کردیم، کسب‌وکار شما متمایز از سایر رقبا می‌ایستد و وقتی نظرات مثبت زیادی درباره شما وجود داشته باشد، روزبه‌روز بر تعداد مشتریان اضافه می‌شود. در ضمن مشتری از خرید خود راضی خواهد بود. درنهایت نیز یادتان نرود از مشتری بابت خریدی که انجام داده است، قدردانی کنید.

**منبع: ENTREPRENEUR/zoomit**

رهبری

## چرا افزایش سرمایه ریسک‌پذیر، موفقیت را تضمین نمی‌کند

جذب سرمایه ریسک‌پذیر مانعی در برابر شکست ایجاد نمی‌کند. در ادامه چهار استارتاپ را بررسی می‌کنیم که در سال ۲۰۱۸ با وجود جذب بیش از یک میلیارد دلار سرمایه VC، درهای شرکت خود را برای همیشه بستند. یکی از سخت‌ترین چالش‌های بنیان‌گذاران استارتاپ‌ها، تصمیم‌گیری درباره نحوه تأمین مالی کسب‌وکار است. آیا شما از طریق بوت استرپ و پس‌انداز خودتان سرمایه‌گذاری می‌کنید یا به کمک جذب سرمایه تأمین مالی می‌کنید؟ هرچند جذب سرمایه می‌تواند شامل تلاش‌های فراوانی برای ترغیب ده‌ها سرمایه‌گذار و مواجه‌شدن با دست رد بی‌پایان آنها باشد، اما اغلب به نظر می‌رسد این روش، جذاب‌ترین مسیر تأمین مالی است. گزارش‌های خبری مربوط به معاملات جدید، جذب سرمایه‌های کلان و اوج گرفتن میزان ارزش‌گذاری‌های شرکت‌ها می‌تواند موجب ناامیدی بنیانگذارانی شود که نتوانسته‌اند توجه و علاقه شرکت‌های معتبر VC را جلب کنند، اما همیشه مرغ همسایه غاز نیست و ترم‌شیت‌های جذاب، تضمین‌کننده موفقیت نیستند، همان‌طور که در سال ۲۰۱۸ صدها استارتاپ با جذب سرمایه‌های عالی به شکست انجامیدند.

طبق گزارش سه‌ماهه چهارم MoneyTree از PwC و CB Insights، سال ۲۰۱۸ رکورد سرمایه‌گذاری VC استارتاپ‌ها را با حدود ۱۰۰ میلیارد دلار در ایالات متحده شکست؛ یعنی بیشترین مقدار در دوران دات کام. معاملات بزرگ و ارزش‌گذاری‌های بزرگتر فراوان است و استارتاپ‌ها به جذب پول VC برای تأمین سرمایه استارتاپ و رویاهای خود ادامه می‌دهند. پس چرا برخی از استارتاپ‌ها با تأمین مالی خوب و در برخی موارد با تأمین مالی سنگین هنوز هم برای زنده‌ماندن تلاش می‌کنند؟ حقیقت این است که سرمایه ریسک‌پذیر مانع شکست نمی‌شود. صدها استارتاپ پشتیبانی‌شده توسط VC که در سال ۲۰۱۸ شکست خوردند، می‌توانند این را تأیید کنند. در ادامه چهار استارتاپ را بررسی می‌کنیم که در سال ۲۰۱۸ با وجود جذب بیش از یک میلیارد دلار سرمایه VC، درهای شرکت خود را برای همیشه بستند.

### Theranos

در صدر هر گزارشی از شکست استارتاپ‌ها در سال ۲۰۱۸، ترانوس قرار گرفته است؛ یک استارتاپ در حوزه بیوتکنولوژی با روش انقلابی آزمایش خون که احتمالا یکی از بزرگ‌ترین رسوایی‌های صنعت فناوری در سال‌های اخیر است. این استارتاپ مستقر در پالو آلتو، با وجود جذب بیش از ۸۰۰ میلیون دلار (طبق گزارشPitchbook)، مشهورترین شکست سال ۲۰۱۸ بود. در صنعتی که تحت سلطه مردان بود، الیزابت هولمز، بنیان‌گذار شرکت با شگفتی فراوان پس از چندین دور تأمین مالی و صدها میلیون دلار جذب سرمایه، نامش در اکوسیستم استارتاپی بر سر زبان‌ها افتاد. شکست ترانوس از این جهت چشمگیرتر بود که توانسته بود بیش از ۹ میلیارد دلار ارزش‌گذاری شود. به نظر می‌رسد داستان تبدیل «پولدار به فقیر» ترانوس خارج از محافل فناوری جذابیت بیشتری داشته؛ همان‌طور که یک فیلم با بازی جنیفر لارنس برای بازی نقش اصلی بنیانگذار ترانوس، الیزابت هولمز، در حال ساخت است.

### Lytro

پس از شایعات اولیه مبنی بر اینکه گوگل قرار است لایترو، سازنده دوربین‌های میدان نوری را خریداری کند، این شرکت اعلام کرد که قرار است در ماه مارس ۲۰۱۸ تعطیل شود. این شرکت با وجود اینکه بیش از ۲۰۰ میلیون دلار جذب سرمایه داشته، برای کاهش قیمت در بازار مصرف مشکل داشته است. مدیرعامل شرکت جیسون روزنتال در یک پست وبلاگی گفت:

واقعیت سرد و سخت این بود که ما در یک صنعت پایدار رقابت می‌کردیم که نیازمندی‌های محصول به‌شدت در ذهن مصرف‌کنندگان توسط شرکت‌های بزرگ‌تر و باسابقه‌تر تقویت شده بود.

### Shyp

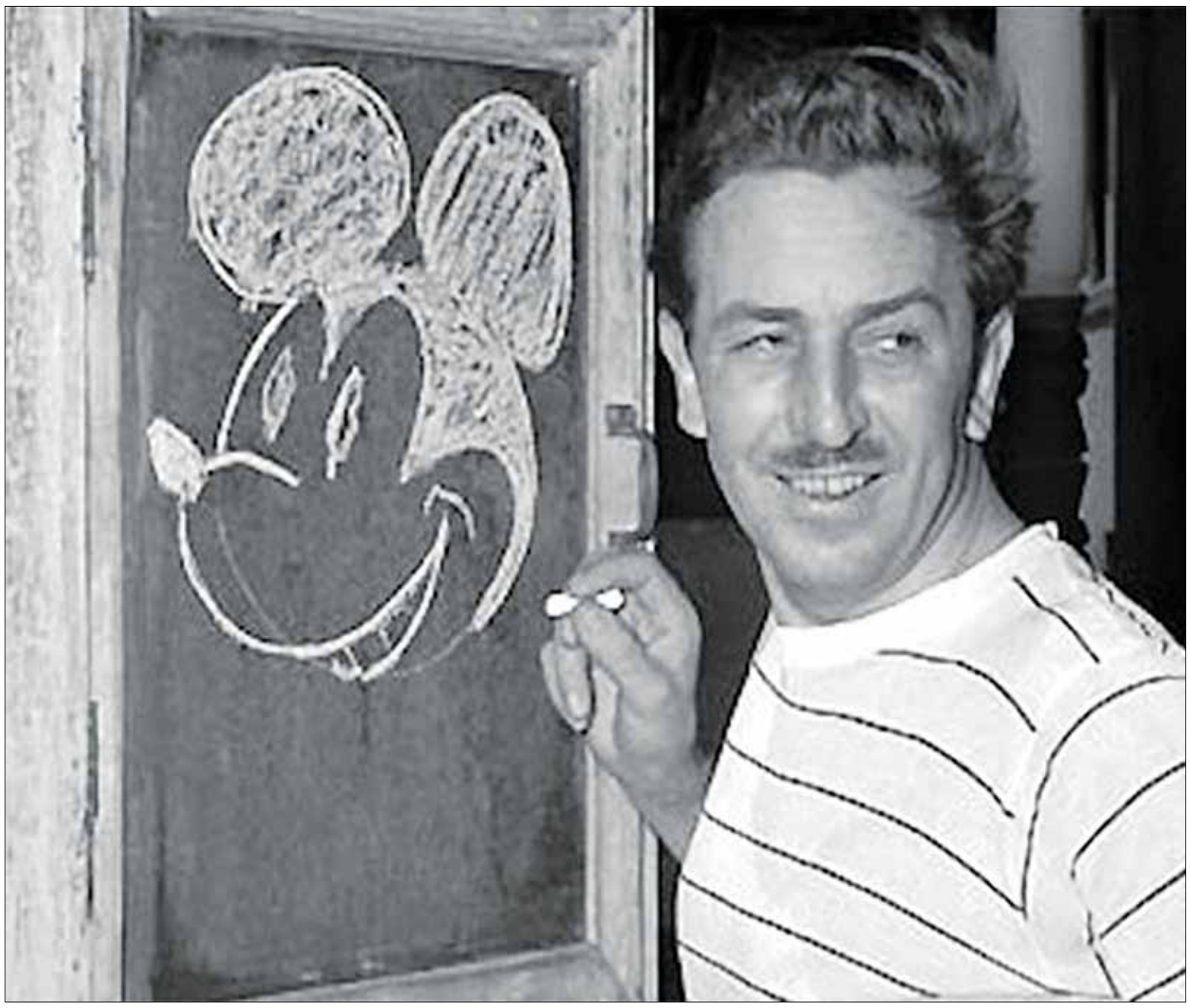
این شرکت مستقر در سان فرانسیسکو، ۶۲ میلیون دلار برای تأمین بودجه در زمینه پلتفرم تحویل سفارشات خود جذب کرد. شیپ در ابتدا بازار مصرف‌کننده را با نرخ حمل پنج دلار هدف قرار داد. هنگامی که بازار با شکست مواجه شد، آنها توجه خود را به مشتریان تجاری جلب کردند، اما تا آن زمان بخش عمده‌ای از سرمایه خود را هزینه کرده بودند و درنهایت پول کافی برای این کار در اختیار نداشتند. مدیرعامل شرکت کوین گیبون می‌گوید: نزدیکان من و آشنایان با کسب‌وکار شروع به هشداردادن کردند که به‌دنبال مصرف‌کننده دویدن کار اشتباهی است. از اینها گذشته، مصرف‌کنندگان چندبار سفارش حمل کالایی را می‌دهند؟ من گوش ندادم. در حالی‌که درنهایت به این مشاوره‌ها توجه کردم، می‌توانم با اطمینان بگویم که زودتر انجام ندادن این کار، بزرگ‌ترین پشیمانی من است.

### Bluesmart

این شرکت نیویورکی سازنده چمدان هوشمند، ۲۵.۶ میلیون دلار به‌منظور گسترش کسب‌وکار چمدان هوشمند خود جذب کرد. آنها با کمک جمع‌سپاری ۱۰.۰۰۰ سرمایه‌گذار در سال ۲۰۱۴، شروع پر سروصدایی داشتند. بااین‌حال، پس از آنکه سامسونگ سال گذشته پذیرفت که نمونه‌هایی از گوشی‌های هوشمند گلکسی نوت آن به‌دلیل نقص در باتری منفجر شده یا آتش گرفته، خطوط هوایی، همراه داشتن موبایل‌ها و پس از آن دیگر اشیا حاوی باتری‌های لیتیوم یون را ممنوع کردند. متاسفانه برای بلواسمارت باتری‌های موجود در چمدان قابل حذف نبوده و ظاهراً یک‌شبه راهکار چمدان همراه آنها دیگر قابل تأیید نبود. با وجود بهترین تلاش‌ها، به همین سادگی بعضی موارد فراتر از کنترل شما هستند و در مورد بلواسمارت مقررات جدید نشان‌دهنده پایان کسب‌وکار بود. داستان‌های بسیار دیگری هم هست؛ درواقع صدها نمونه و درس‌هایی که برای یادگیری از هر یک از آنها وجود دارد، اما حقیقت این است که جذب سرمایه VC هدف نهایی نیست. در عوض، این نشان‌دهنده آغاز یک سفر جدید برای استارتاپ است که همراه با خود نتایج و حاکمیت بیشتری را به ارمغان می‌آورد. به‌دست‌آوردن سرمایه، موفقیت را تضمین نمی‌کند، درواقع مبارزه پس از پول ادامه می‌یابد... فقط با دفاتر کار شیک‌تر. به استثنای مواردی که شما همچنان به افزایش سرمایه ادامه می‌دهید، سرمایه ریسک‌پذیری که به سختی به‌دست آورده‌اید، شما را تنها تا اینجا می‌رساند و وقتی به این مرحله رسیدید بهتر است برنده باشید یا ترسی از پرداخت هزینه آن نداشته باشید.

منبع: FORBES/zoomit

# ۱۰ راز موفقیت از زبان موسس برند والت‌دیزنی



به قلم: بیپلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار

مترجم: امیر آل‌علی

بدون تردید والت‌دیزنی، تاثیرگذارترین فرد دنیای انیمیشن محسوب می‌شود. این امر در حالی است که در ابتدا وی با شکست در کار خود مواجه بود. با این حال استقامت وی در مسیری که به آن باور داشت، در نهایت منجر به دستاوردی فراتر از حد تصور شد. خلق شخصیت‌های جهانی نظیر میکی ماوس و ۲۲ جایزه اسکار، تنها بخشی از کارنامه پربار وی محسوب می‌شود. بدون شک وی از جمله انسان‌های کاملا موفق محسوب می‌شود، به همین خاطر افراد بسیاری از سرتاسر جهان تمایل دارند تا از وی به عنوان الگوی خود استفاده کنند. در همین زمینه وی مصاحبه‌ای را انجام داده که در آن به معرفی ۱۰ راز موفقیت خود پرداخته و آن را تشریح کرده است. در همین راستا و در ادامه به بررسی موارد مورد نظر این شخصیت ممتاز جهان، خواهیم پرداخت.

**۱-علاقه خود را پیدا کنید**

نخستین خصوصیتی که می‌توان در رابطه با والت‌دیزنی نام برد، علاقه شدید وی به نقاشی بوده است. با این حال این تمایل به صورت یک شبه در او به وجود نیامد و باعث نشد تا کارهای دیگری را نیز انجام ندهد. درواقع وی همواره اعلام کرده است که در طول زندگی خود کارهای مختلفی را انجام داده است، با این حال در مقطعی تصمیم گرفت تا تمرکز خود را روی علاقه اصلی خود متمرکز کند. درواقع تصور غلطی که همواره در رابطه با انسان‌های موفق وجود دارد این است که تصور می‌کنند آنها افرادی متفاوت و برتر متولد شده‌اند. این امر در حالی است که با نگاهی به زندگی افراد بزرگ به این نکته پی خواهید برد که تمامی آنها با شکست‌هایی در طول زندگی خود، حتی پس از کسب موفقیت مواجه شده‌اند. برای مثال والت‌دیزنی شرکت‌ها و حرفه‌های مختلفی را امتحان کرد که در تمامی آنها کاملا ناموفق ظاهر شد. با این حال بنا به گفته خود او پس از حضور در ارتش، تصمیم گرفت تا به خلق شخصیت‌های کارتونی بپردازد. به همین خاطر تفاوتی نمی‌کند که تا چه حد در زندگی خود با مشکل و شکست مواجه هستید، لازم است تا برای تغییر اوضاع علاقه اصلی خود را پیدا کنید. تحت این شرایط مشاهده خواهید کرد که چگونه همه چیز تغییر خواهد یافت.

**۲-مهارت فروشندگی را در خود تقویت کنید**

به عقیده والت‌دیزنی بزرگترین مهارت یک فرد فعال در حوزه کسب‌وکار، قدرت فروش است. درواقع این مهارت باعث می‌شود تا مشتری نسبت به خرید محصول ترغیب شده و تمایل پیدا کند. بدون شک هیچ کسب‌وکاری بدون مشتری نمی‌تواند به کار خود ادامه دهد. به همین خاطر لازم است تا این مهارت را به شکلی درست در خود تقویت کنید. برای رسیدن به این هدف، تمرین عملی فروشندگی می‌تواند حاوی نکات بسیار مفیدی باشد. به همین خاطر نباید خود را تنها به مطالب تئوری محدود کنید. درواقع از جمله ویژگی‌هایی که باعث می‌شد تا آقای دیزنی بتواند مسیر موفقیت خود را هموار کند، قدرت وی در زمینه متقاعد کردن افراد بوده است. برای مثال هنگامی که پروژه ساخت انیمیشن سفیدبرفی با مشکل مواجه شد، وی به خوبی توانست تا هیات مدیره را نسبت به سودآور بودن طرح و اختصاص بودجه بیشتر، مطمئن کند. جالب است بدانید که همین انیمیشن نیز به سکوی پرتابی برای شرکت تبدیل شد.

**۳-وظایف خود به عنوان یک رهبر را بشناسید**

با ایجاد یک شرکت، شما سکان هدایت آن را در دست خواهید گرفت. تحت این شرایط لازم است تا از مهارت‌هایی در این زمینه برخوردار باشید. در غیر این صورت اقدامات شما به خوبی نیاز شرکت را برطرف نخواهد کرد. در این رابطه والت‌دیزنی کاملا موفق عمل کرده و شیوه مدیریتی وی، همواره به عنوان یکی از شیوه‌های برتر معرفی می‌شود. با این حال به نظر وی مهم‌ترین خصوصیت یک رهبر، مهارت در انگیزه‌دهی به تیم شرکت است. درواقع شما باید بتوانید استعداد افراد را شکوفا کرده و آنها را حتی در سخت‌ترین شرایط، به ادامه دادن کار خود تشویق کنید. به همین خاطر لازم است تا مدیریت به فردی صرفا پشت میزنشین تبدیل نشده و همواره در دسترس و در کنار تیم خود باشد.

**۴-از تکنولوژی‌های جدید استقبال کنید**

اگرچه در زمان شروع به کار والت‌دیزنی، تکنولوژی در زمینه تولید انیمیشن بسیار ساده و ابتدایی بود، با این حال وی همواره نسبت به موارد جدید تمایل بسیار زیادی را از خود نشان داده است. درواقع به عقیده وی تنها هنگامی می‌توانید خود را در بالاترین حد نگه دارید که نسبت با روند تغییرات جهانی خود را همگام سازید و پیشرو در استفاده از آنها باشید. برای مثال استفاده از رنگ و صدا در انیمیشن از جمله تکنولوژی‌هایی بود که برای نخستین بار توسط این شرکت والت‌دیزنی مورد استفاده قرار گرفت.

**۵-آستانه تحمل خود را افزایش دهید**

این امر که انتظار داشته باشید که همه چیز مطابق میل شما پیش رفته و همواره به موفقیت مدنظر خود در زمان مدنظر دست پیدا کنید، بدون شک یک انتظار کاملا آرمانی خواهد بود. این امر در حالی است که حتی در بازارهای بدون رقیب هم این حالت به وجود نخواهد آمد. با این حال نوع واکنش شما نسبت به شکست، تفاوت را رقم خواهد زد. برای مثال والت‌دیزنی چندین بار تا مرز ورشکستگی پیش رفت، با این حال هیچ‌یک از آنها باعث نشد تا وی از پیگیری اقدامات و رویای خود باز بماند.

**۶-فراموش نکنید که شکست می‌تواند درهای جدیدی را به سمت شما باز کند**

جالب است بدانید که شرکت والت‌دیزنی در ابتدای کار خود با شکست‌های بزرگی مواجه شد. برای مثال اسوالد از جمله نخستین شخصیت‌های تولیدی این شرکت محسوب می‌شود که عملا یک پروژه ناموفق بود و همین امر باعث شد تا حق استفاده از این شخصیت با قیمتی بسیار کم به کمپانی یونیورسال واگذار شود. با این حال این امر زمینه ایجاد شخصیت جهانی میکی ماوس را فراهم آورد. در این رابطه آقای دیزنی عنوان کرده است که بدون از دست دادن اسوالد، آنها هیچ‌گاه به فکر خلق شخصیتی بهتر از وی نمی‌افتادند. به همین خاطر تا زمانی که دست از تلاش خود برندارید، شکست به معنای پایان کار شما نخواهد بود.

**۷- به خودتان باور و اطمینان داشته باشید**

بدون اعتماد به نفس و باور به مهارت و درستی ایده‌های خود، شما قادر به اجرایی کردن آنها نخواهید بود. در این رابطه والت‌دیزنی شرکت را با همکاری برادر خود تاسیس کرد و برادر وی همواره بر این باور بوده است که ایده‌های والت باید مورد ارزیابی بیشتری قرار گیرد و حتی در مواقعی معتقد بود که در حال حاضر زمان مناسب برای اجرایی‌کردن ایده‌های وی وجود ندارد. با این حال این امر به مانعی در مسیر وی تبدیل نشده و وی همواره با اعتماد به نفس خاصی کارهای خود را پیگیری می‌کرد. در این رابطه حتی مخالفت‌های شدید هیات مدیره نیز به مانعی در مسیر وی تبدیل نشده است. به عقیده وی برای یک مدیر موفق، غیرممکن نباید وجود داشته باشد.

**۸-امپراتوری خود را شکل دهید**

شرکت دیزنی هیچ‌گاه تنها در یک حوزه سرمایه‌گذاری نکرده و تنوع در اقدامات از جمله ویژگی‌های بارز آن محسوب می‌شود. نمونه بارز این امر را می‌توان در شهربازی این شرکت (دیزنی لند) مشاهده کرد. درواقع این امر به عنوان یک سنت برای شرکت درآمده است و نمونه‌های جدید این قبیل اقدامات را می‌توان در ایده بازآفرینی شخصیت‌های محبوب مشاهده کرد که برای نخستین بار توسط این برند به اجرا گذاشته شد و با استقبال بی‌نظیری نیز همراه بود.

**۹-به خاطر داشته باشید که پشتکار بهترین دوست یک کارآفرین محسوب می‌شود**

هیچ فردی را نمی‌توانید بیابید که پس از ۳۰۰ بار مخالفت با پیاده‌سازی یک طرح، همچنان روی آن تاکید داشته باشد. درواقع پروژه عظیم دیزنی لند که امروزه به عنوان نماد این برند خلاق محسوب می‌شود و بازدیدکنندگان میلیونی از سرتاسر جهان را هر ساله به خود جذب می‌کند، ایده‌ای بود که توسط والت‌دیزنی مطرح شد با این حال برای ۳۰۱ بار با مخالفت جدی مواجه شد. با این حال پشتکار و استقامت وی در نهایت باعث اجرایی‌شدن این طرح شد. به همین خاطر آقای دیزنی عقیده دارد که یک کارآفرین باید فردی کاملا جسور و با پشتکار باشد و تا هنگامی که ایده خود را عملی نساخته است، دست از کار خود برندارد.

**۱۰-نگاهی متفاوت داشته باشید**

انجام کاری تکراری حتی در بهترین حالت، تنها یک کپی از اقدامات سایر افراد خواهد بود و تاثیر اولیه لازم را روی مخاطب نخواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا به نگاهی نو در صنعت خود دست پیدا کنید. درواقع با نگاهی عمیق می‌توانید همه چیز را به منبعی برای الهام خود استفاده کنید. برای مثال برادران رایت از نحوه پرواز پرندگان، ایده اولیه ایجاد هواپیما را شکل دادند. در این رابطه والت‌دیزنی نیز داستان بسیاری از انیمیشن‌های خود را با الهام‌گیری از وقایع روزانه شکل داد. از جمله آنها می-توان به انیمیشن کشتی بخار ویلی اشاره کرد که ایده آن از یکی از تبلیغات کمدی صامت باستر کیتون که در سطل زباله انداخته شده بود، گرفته شد و باعث شکل‌گیری ایده این انیمیشن در ذهن والت دیزنی شد. با این حال استفاده از صدا برای نخستین‌بار روی یک انیمیشن، دلیل اصلی موفقیت سومین ساخته این شرکت تلقی می‌شود. به همین خاطر شما می‌توانید برای پیشرفت سریع، به دنبال ایجاد انقلابی در عرصه خود باشید.

منبع: knowstartup

بررسی ظهور پلتفرم‌های پیام‌رسان و تاثیر آن بر الگوی بازاریابی برندها

# چرا برندها نیازمند بازاریابی گفت‌وگومحور هستند؟

به قلم: آلبیزو گارسیا موسس و مدیرعامل برند Gain و کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

امروزه براساس پیش‌بینی‌ها مشتریان ماهانه بیش از یک میلیارد پیام چت با کسب‌وکارها رد و بدل می‌کنند. در حقیقت، شمار کاربران اپ‌های پیام‌رسان در مقایسه با شبکه‌های اجتماعی بیش از پیش افزایش یافته است. به احتمال فراوان در سال جاری نیز اختلاف کاربر مورد نظر بیشتر خواهد شد. بدون تردید مهاجرت عمده کاربران به اپ‌های پیام‌رسان روی حوزه روابط عمومی برندها نیز تاثیر ویژه‌ای خواهد داشت. به این ترتیب روبات‌های چت روز به روز اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند. نکته مهم، تمایل کاربران به دریافت اطلاعات موردنیازشان از طریق پیام متنی به جای شیوه‌های دیگر پشتیبانی است. بسیاری از کسب‌وکارها نیز به این نکته مهم پی برده‌اند. به این ترتیب شمار هرچه بیشتری از برندها به سوی استفاده از پلتفرم‌های پیام‌رسان برای جلب رضایت مشتریان خود جهت‌گیری می‌کنند. همانطور که برندها به سوی پشتیبانی متن‌محور از مشتریان‌شان حرکت می‌کنند، داشتن برنامه‌ای دقیق برای بازاریابی گفت‌وگومحور اهمیت پیدا خواهد کرد. در حقیقت، به منظور کسب موفقیت در فرآیند بازاریابی مبتنی بر پیام‌رسان‌ها باید برنامه‌ای دقیق برای بازاریابی گفت‌وگومحور داشته باشیم. به این ترتیب نتیجه‌بخشی فعالیت‌های ما بیشتر خواهد شد.

در ادامه مقاله به برخی از دلایل اهمیت برنامه بازاریابی گفت‌وگومحور اشاره خواهم کرد.

### اطمینان از ارائه ارزش به مخاطب

امروزه، شرکت‌ها باید در زمینه ارائه خدمات پشتیبانی بی‌نظیر عمل کنند. محصولات شرکت‌های مختلف روز به روز بیشتر به یکدیگر شبیه می‌شوند. بنابراین عامل تمایز میان برندها به عواملی مانند پشتیبانی از مشتریان بستگی پیدا خواهد کرد. برندهای موفق به منظور جلب نظر هرچه بیشتر مشتریان شخصی‌سازی بخش‌های مختلف خود را مد نظر قرار داده‌اند.

در زمینه شخصی‌سازی اپ‌های پیام‌رسان کمک مناسبی برای برندها هستند. در حقیقت، تعامل با برندها به گونه‌ای گفت‌وگومحور بیشتر از الگوهای تعاملی یک‌جانبه احساس ارزشمندی به مشتریان می‌دهد. به این ترتیب مشتریان احساس مشارکت در ساخت و فعالیت برند محبوب‌شان خواهند داشت. وقتی یک برند از پلتفرم پیام‌رسانی برای ارتباط با مشتریان خود استفاده می‌کند، باید نسبت به ارائه ارزش‌های منحصر به فرد و شخصی‌سازی‌شده نیز اطمینان حاصل کند. تنها در این صورت تلاش‌های ما نتیجه دلخواه را به ارمغان می‌آورد.

به عنوان مثالی برای این بخش، برند Aeromexico در سال ۲۰۱۶ نخستین روبات چت در صنعت هواپیمایی را رونمایی کرد. هدف اصلی از این اقدام ساده‌سازی فرآیند سفر هوایی برای مشتریان بود. به این ترتیب مشتریان به سادگی امکان اطلاع از نرخ بلیت‌ها، صندلی‌های خالی و ساعت‌های پرواز را داشتند. در صورت تمایل نیز به سادگی امکان خرید درون برنامه‌ای از طریق روبات مورد نظر وجود دارد.

از سال ۲۰۱۶ تا به حال روبات Aeromexico بازخوردهای بسیار مثبتی از جانب کارشناس‌ها و مسافرها دریافت کرده است. البته باید توجه داشت که این روبات فقط برای خرید بلیت نیست. بخش پشتیبانی امور مشتریان Aeromexico نیز به طور کامل به این روبات نقل مکان کرده است. بنابراین اگر شکایتی از نحوه فعالیت و خدمت‌رسانی آنها داشته باشیم، دیگر نیازی به تماس با بخش پشتیبانی و انتظار طولانی در صف نداریم. در پایان باید اشاره کرد، اطلاعات ماهانه نیز به صورت شخصی‌سازی شده برای اعضای روبات ارسال می‌شود.

افزودن پلتفرم پیام‌رسانی به یک کمپین بازاریابی دیجیتال فرصت‌های تازه‌ای را فراهم می‌آورد. به ویژه برای برندهای کوچک، سرمایه‌گذاری روی مشتریان جدید از طریق ارائه محتوای شخصی‌سازی‌شده و اطلاعات بیشتر اهمیت فزاینده‌ای دارد.

یکی از راهکارهای جذاب برای استفاده از روبات‌های چت عرضه پیشنهادهای ویژه است. به طور معمول برندها برای اطلاع‌رسانی پیرامون پیشنهادهای ویژه‌شان از بازاریابی ایمیل‌محور یا ارسال پیامک استفاده می‌کنند. این روش‌ها اگرچه تاثیرگذاری خاص خود را دارند، اما احتمال دسترسی مخاطب به محتوای‌شان پس از اتمام زمان پیشنهادهای ما وجود دارد. راهکار پیشنهادی من در اینجا استفاده از روبات‌های چت برندمان به عنوان کانال ارتباطی است. نگارش پیام‌های شخصی‌سازی‌شده و ارسال‌شان برای مخاطب‌ها ایده بسیار جذابی خواهد بود. نکته مهم در اینجا امکان تعامل مستقیم مخاطب با برند ماست. به این ترتیب در صورت ارسال پاسخ به روبات چت باید آماده اطلاع‌رسانی به مشتریان باشیم.

نمونه مناسب این بخش عملکرد برند سفورا خواهد بود. آنها یک روبات چت در پیام‌رسان Kik ایجاد کرده‌اند. هدف ابتدایی این روبات بسیار ساده و صریح بود: ایجاد ارتباط با نوجوان‌ها و آموزش نکات مهم به آنها در خلال بحث‌های جذاب و سرگرم‌کننده. وقتی کمپین آموزشی برند سفورا شروع شد، نقش سازنده روبات چت‌شان بیش از پیش نمایان شد. به این ترتیب روبات آنها در پیام‌رسان Kik علاوه بر ارسال محتوای کمپین بازاریابی‌شان به پرسش‌ها و واکنش‌های مختلف کاربران نیز پاسخ می‌داد.

کمپین برند سفورا بیش از ۱۵۰۰ پیام در kik دریافت کرد. روبات آنها پاسخ برخی پرسش‌ها را براساس برنامه‌ریزی قبلی می‌داد. با این حال در مورد پرسش‌های پیچیده‌تر تیم پشتیبانی برند پاسخ‌ها را ارائه می‌کرد. اهمیت کار برند سفورا از آنجا بیشتر می‌شود که به رد و بدل شدن بیش از ۶۰۰۰ پیام میان آنها و مخاطب‌های‌شان توجه کنیم. به این ترتیب باید کمپین آنها را یکی از موفق‌ترین نمونه‌های بازاریابی براساس الگوی گفت‌وگو محور قلمداد کنیم.

### برای تعیین زمان حضور تیم بازاریابی و فروش

یکی از اشتباه‌های رایج برندها به هنگام ارائه خدمات جانبی به مشتریان در پلتفرم‌های پیام‌رسان استفاده از فرصت مورد نظر برای بازاریابی یا فروش است. مشکل اساسی در اینجا ماهیت ویژه و منحصر به فرد خدمات پشتیبانی است. بنابراین نباید از آن برای دستیابی به اهداف بازاریابی یا فروش برندمان استفاده کنیم.

یکی دیگر از اشتباهات برندها عدم اعلام رسمی موضع‌شان در پلتفرم‌های پیام‌رسان است. به این ترتیب مخاطب وظیفه اصلی روبات‌ها را نمی‌داند. در نتیجه اصلا به فکر ارسال پیام به روبات ما نخواهد افتاد. وظیفه اصلی یک برند به هنگام فعالیت در پلتفرم‌های پیام‌رسان تعریف دقیق وظایف است. بدون تردید اهداف بازاریابی و فروش نیز باید در پیام‌رسان‌ها دنبال شود. با این حال مرزبندی و تفکیک اهداف اهمیت بالایی دارد. با این کار مشتریان‌مان دیگر دچار سردرگمی در تعامل با ما نخواهند شد.

اگر فعالیت در پلتفرم‌های پیام‌رسان را فرآیندی منظم در نظر بگیریم، در نقطه شروع تعامل متقابل مطرح است. سپس پیگیری کمپین بازاریابی و در نهایت تلاش برای فروش محصولات‌مان قرار دارد. اگر نظم این فرآیند را برهم بزنیم، نتیجه تلاش‌های برندمان دور از انتظار خواهد بود. بنابراین به عنوان مهم‌ترین توصیه این بخش حفظ نظم فرآیند فعالیت در پیام‌رسان‌ها را در نظر داشته باشید.

### پرهیز از خودکارسازی بیش از اندازه فرآیندها

هدف اصلی از ساخت روبات‌های چت با امکان ارسال پیام‌های مختلف شخصی‌سازی بیشتر گفت‌وگو با مشتریان و ترغیب‌شان به واکنش در قبال محتوای‌مان است. با این حال تعیین چنین هدفی به معنای موفقیت همیشگی روبات‌های چت نیست. به عنوان مثال، اگر یک برند به دنبال ترغیب مشتریانش برای دانلود یک کتاب الکترونیکی است، استفاده از روبات چت اقدام غیرضروری خواهد بود. در چنین مواردی استفاده از وب‌سایت رسمی گزینه منطقی‌تری به نظر می‌رسد.

نکته مهم در اینجا عدم نیاز به استفاده از ابزارهای نوین مانند روبات‌های چت فقط به دلیل داشتن تکنولوژی مورد نیاز است. به طور معمول روبات‌های چت برای گفت‌وگو بیشتر بین برندها و مشتریان، پرسش و پاسخ و پشتیبانی فنی مورد استفاده قرار می‌گیرد. بنابراین استفاده از آن در جهت اهداف دیگر نامناسب خواهد بود.

همانطور که اشاره شد، پلتفرم‌های پیام‌رسان در حال دگرگونی شیوه‌های ارتباطی برندها با مشتریان‌شان هستند. خوشبختانه اپ‌های پیام‌رسان به طور مداوم در حال توسعه و به‌روز رسانی هستند. به این ترتیب همیشه امکان‌های تازه‌تری روی برندها گشوده خواهد شد. از امکان گفت‌وگوی ساده گرفته تا خرید درون برنامه‌ای، پیام‌رسان‌هایی نظیر فیس‌بوک چت و وی چت در حال ساده‌سازی فرآیند ارتباط برندها و مشتریان هستند. البته این ساده‌سازی هیچ چیز از اهمیت محتوای باکیفیت نخواهد کاست. هنوز هم برای جلب نظر مخاطب باید از محتوای باکیفیت و به ویژه شخصی‌سازی شده استفاده کنیم. در غیر این صورت ابزار حرفه‌ای پلتفرم‌های پیام‌رسان چندان کمکی به توسعه برند و کسب‌وکارمان نخواهند کرد.

به طور کلی، هدف اصلی در استفاده تجاری از اپ‌های پیام‌رسان نزدیکی بیشتر برندها به زندگی مشتریان است. حال اگر در این نزدیکی برند ما محتوای جذابی برای مخاطب نداشته باشد، به تدریج از سوی وی پس‌زده می‌شود. در چنین وضعیتی حضور نزدیک ما در زندگی کاربران نه‌تنها مزیت نیست، بلکه باعث ناراحتی آنها نیز می‌شود.

اگر به دنبال موفقیت در عرصه بازاریابی هستید، گفت‌وگو اهمیت بالایی دارد. مشتریان باید احساس نزدیکی و تاثیرگذاری ویژه روی اقدامات برندمان را داشته باشند. درست به همین دلیل بازاریابی ایمیل‌محور دیگر تاثیر سابقش را ندارد. این الگو به طور معمول رابطه دوجانبه را ترویج نمی‌کند. بلکه مخاطب را به دریافت‌کننده‌ای صرف تبدیل خواهد کرد.

در نهایت، باید به دو نکته مهم در بازاریابی گفت‌وگو محور اشاره کنم. نخست انگیزه کافی برای شناخت مخاطب و شخصی‌سازی پیام‌ها در گروه‌های مختلف. سپس تلاش برای افزایش آگاهی مخاطب‌ها از برندمان. مورد اخیر تا حد زیادی موفقیت تلاش‌های ما در مراحل بعدی را تضمین خواهد کرد. به هر حال هر برندی برای موفقیت در بازاریابی نیاز به مخاطب دارد.

## ایستگاه بازاریابی

### ۵ نکته مهم درباره همکاری با میکرو اینفلوئنسر

افراد میکرو اینفلوئنسر اکثریت جامعه اینفلوئنسرها را تشکیل می‌دهند. یک میکرو اینفلوئنسر برخلاف سلبریتی‌ها و اینفلوئنسرهای بزرگ، رفتار عادی‌تری دارد. یک میکرو اینفلوئنسر فردی معمولی است که علاقه‌مندی‌های خود را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک می‌گذارد و از این رو تأثیرگذاری زیادی در معرفی برند به جامعه دارد. اگر قصد راه‌اندازی کمپین اینفلوئنسر مارکتینگ دارید حتماً پیش از اقدام نهایی مقاله شش اشتباه رایج در اینفلوئنسر مارکتینگ را مطالعه کنید.

**۱- افراد میکرو اینفلوئنسر به دنبال کار طولانی‌مدت در حوزه اینفلوئنسر مارکتینگ هستند**

در حال حاضر ۶۲درصد از افراد میکرو اینفلوئنسر کمتر از ۱۰درصد از درآمد خود را از این طریق به دست می‌آورند، اما ۵۲درصد از آنها می‌خواهند تا مارکتینگ را به کار اصلی خود تبدیل کنند. با توجه به اینکه ۷۷درصد از میکرو اینفلوئنسرها به صورت روزانه به اشتراک‌گذاری محتوا در فضای مجازی می‌پردازند، می‌توان گفت که این افراد در کار خود پیگیر هستند و برای اکثریت آنها، خصوصاً آنهایی که کار تمام‌وقت دارند، این کار روشی برای این است که نظرات و احساسات خود را با جامعه‌ای بزرگ که سلایق و تفکرات نزدیک به هم دارند به اشتراک بگذارند. این قضیه که میکرو اینفلوئنسرها می‌خواهند مارکتینگ را به کار اصلی خود تبدیل کنند بدین معنا است که برندها نیز می‌توانند با اعتماد به آنهایی که بیشترین ارتباط را با کار آنها دارند برنامه‌ریزی برای همکاری طولانی‌مدت داشته باشند. موفقیتی که از کار با چندین میکرو اینفلوئنسر می‌توانید کسب کنید به مراتب بیشتر از کار با یک سلبریتی یا ماکرو اینفلوئنسر است. برای اینکه برنامه اینفلوئنسر مارکتینگ موفقی داشته باشید باید ترکیبی از انواع اینفلوئنسرها را داشته باشید و میکرو اینفلوئنسرها اکثریت آنها را تشکیل دهند. با همکاری میکرو اینفلوئنسرها در کنار ماکرو اینفلوئنسرها می‌توانید ترکیب خوبی از کاربران شبکه‌های اجتماعی که به صورت تخصصی در حوزه کاری شما فعالیت می‌کنند و کاربرانی که فقط دنبال اطلاعات کلی هستند داشته باشید.

**۲- اصالت برای آنها اهمیت دارد و حاضر به همکاری با هر برندی نیستند**

اکثریت فکر می‌کنند که این ماکرو اینفلوئنسرها هستند که در رابطه با برندی که با آن کار می‌کنند حساس هستند، اما برای میکرو اینفلوئنسرها نیز برندی که با آن کار می‌کنند به همان اندازه برای‌شان اهمیت دارد.

۳۷درصد از میکرو اینفلوئنسرها می‌خواهند با برندی کار کنند که طرفدار آن برند هستند، ۳۰درصد از آنها می‌خواهند تا درآمد خوبی از آن برند کسب کنند و ۱۴درصد از آنها می‌خواهند تا ارزش‌ها و اهداف یکسانی با آن برند داشته باشند. پس همانطور که می‌بینید بیش از نیمی از میکرو اینفلوئنسرها می‌خواهند با برندی کار کنند که اصالت داشته باشد. اینفلوئنسرها باید بتوانند تا از برندی که با آن کار می‌کنند در فضای مجازی حمایت و محافظت کنند که این کار برای میکرو اینفلوئنسرها کاری به مراتب ساده‌تر است زیرا با توجه به اینکه مخاطبان کمتری دارند سؤال‌ها، نظرات و در کل کامنت‌ها و پیام‌های کمتری دریافت می‌کنند که می‌توانند سریع‌تر و تأثیرگذارتر به آنها پاسخ دهند، اما ماکرو اینفلوئنسرها به دلیل حجم بالای این پیام‌ها نمی‌توانند به همه آنها پاسخ بدهند و با مخاطبان در ارتباط باشند. زمانی که تحقیقات خود را انجام دادید و اینفلوئنسرهای مناسب را پیدا کردید، با آنها در رابطه با محتوایی که می‌خواهید به اشتراک بگذارید مشورت کنید تا محتوایی داشته باشید که برای اکثر مخاطبان‌تان مناسب باشد و نسبت به آن واکنش نشان دهند. بعد از به اشتراک‌گذاری نیز بررسی کنید که مخاطبان چگونه به محتوای آنها پاسخ داده‌اند و آیا تغییری لازم است و یا اینکه به دانش و تجربه‌ای دست یافته‌اید که برای آینده نیاز به آنها داشته باشید.

**۳- همه چیز پول نیست**

۴۴درصد از میکرو اینفلوئنسرها در ازای کاری که انجام می‌دهند دریافت نقدی، ۳۰درصد از آنها دریافت محصول یا سرویس به صورت رایگان، ۱۸درصد دسترسی به رویدادهای خاص و ۸درصد نیز همکاری با خود برند را می‌خواهند. این اطلاعات نشان می‌دهد که چندین راه برای کار با افراد میکرو اینفلوئنسر وجود دارد که برای شرکت‌های کوچک و متوسط فرصت مناسبی است، زیرا ممکن است این شرکت‌ها مانند شرکت‌های بزرگ سرمایه زیادی برای مارکتینگ خود نداشته باشند. شرکت‌های کوچک و متوسط باید راه‌های خلاقانه‌ای برای همکاری با میکرو اینفلوئنسرها داشته باشند که فقط به پرداخت مالی ختم نشود، مثلاً متقاعد کردن آنها به همکاری از طریق دادن دسترسی به جشنواره‌ها و رویدادها، داشتن یک تجربه خاص با یک محصول خاص یا فرستادن برخی از محصولات پرفروش برای آنها. قسمت مثبت داستان اینجاست که میکرو اینفلوئنسرها انعطاف‌پذیرتر از ماکرو اینفلوئنسرها هستند و به این شیوه همکاری به یک ارتباط رسمی نگاه می‌کنند و نه به شکل یک معامله بین خود و برند شما.

**۴- محل فعالیت عمده این افراد اینستاگرام است**

اینستاگرام پلتفرم برتر در بین میکرواینفلوئنسرها است به طوری که ۶۱درصد از آنها اینستاگرام، ۱۷درصد از آنها فیس‌بوک و ۱۲درصد از آنها توییتر را شبکه اجتماعی مورد علاقه خود معرفی کرده‌اند. این اتفاق تصادفی نیست و به این دلیل است که اینستاگرام خود را پلتفرمی مناسب برای اینفلوئنسر مارکتینگ معرفی کرده است و تعداد پیش‌بینی‌شده برای محتوای تبلیغاتی اینستاگرام در سال ۲۰۱۹، ۳۲.۳ میلیون پست است. اگر می‌خواهید برای برند خود با میکرو اینفلوئنسرها شروع به همکاری کنید، اینستاگرام باید اولویت اول شما باشد. ظاهر ساده آن و سهولت انتشار و پیدا کردن محتوا در اینستاگرام، این پلتفرم را به رتبه اول در بین شبکه‌های اجتماعی برای اینفلوئنسر مارکتینگ تبدیل کرده است. از پیج خود شروع کنید و ببینید که آیا در بین فالوئرهای‌تان کسی میکرو اینفلوئنسر هست یا نه، یا ممکن است که چند میکرو اینفلوئنسر در رابطه با محصول و یا خدمات شما محتوا تولید و منتشر کرده باشند، پس سرچ کردن در هشتگ‌ها ایده بدی نیست. پلتفرم‌های زیادی برای پیدا کردن اینفلوئنسرهای مناسب وجود دارند که می‌توانند اطلاعات بسیار مفیدی در اختیار شما قرار دهند؛ اطلاعاتی مانند نرخ تعامل (Engagement Rate) یا حوزه فعالیت اینفلوئنسرها. یکی از این پلتفرم‌ها باکس‌ادز است.

**۵- محبوبیت بیشتر به معنای تأثیرگذاری بیشتر نیست**

در اینفلوئنسر مارکتینگ موردی که بیشتر از همه چیز به آن توجه می‌شود، تعداد فالوورها است ولی توجهی به میزان تأثیرگذاری افراد نمی‌شود. نکته مهم این است که بالا رفتن تعداد فالوورها به معنای پایین آمدن نرخ تعامل است و فالوورهای تقلبی و فیک نیز مشکل بسیار بزرگی هستند. یک میکرو اینفلوئنسر قرار نیست پیجی عالی با واکنش‌های بسیار مثبت از طرف مخاطبان داشته باشد یا محتوایی بسیار عالی و خالی از هرگونه کم و کاست داشته باشند. یک میکرو اینفلوئنسر معمولاً خود را همانگونه که هست نمایش می‌دهد. مصرف‌کنندگان امروزی حرف‌های میکرو اینفلوئنسرها را بیشتر گوش می‌دهند، چراکه کمتر تصنعی و ساختگی به نظر می‌رسند.

منبع: imarketor

# هوش هیجانی سازمان خود را اندازه‌گیری کنید

کتاب‌ها و مطالب بی‌شماری درباره هوش هیجانی و اهمیت آن در توسعه فردی نوشته شده است، اما آیا هوش هیجانی صرفا به افراد محدود می‌شود؟

اندازه‌گیری هوش هیجانی اولین‌بار در اواسط دهه ۸۰ میلادی مطرح شد و لذا می‌توان آن را موضوعی نسبتا جدید در زمینه روان‌شناسی دانست، اما آیا تاکنون چیزی درباره شرکت‌هایی که هوش هیجانی بالایی دارند شنیده‌اید؟

پائول وارنر از جمله کسانی است که در این خصوص مطالعاتی صورت داده است. او دکترای روانشناسی بالینی و روانشناسی صنعتی دارد و نایب‌رئیس واحد طراحی تجربه مشتریان و کارکنان در شرکت InMoment است.

او شاخصی را به منظور ارزیابی هوش هیجانی سازمان‌ها و میزان هوشمندی عاطفی آنها در حفظ رضایت و خوشنودی کارکنان‌شان طراحی کرده است. رویکرد وارنر در اندازه‌گیری سلامت عاطفی سازمان‌ها متمرکز بر سه پرسش تامل‌برانگیز است که در ادامه این مقاله به بررسی آنها می‌پردازیم:

**اگر سازمان شما یک انسان بود، علاقه داشتید که با او رفاقت کنید؟**

پاسخ به این سؤال می‌تواند تا حدود زیادی تکلیف شما را برای ماندن در سازمان یا ترک آن و رفتن به یک سازمان دیگر روشن کند. معمولا دوستان ما می‌توانند خوشحال‌مان کنند، بنابراین این سؤال را از خودتان بپرسید که آیا وقتی سر کارتان حاضر می‌شوید، احساس خوبی پیدا می‌کنید؟ یا شاید هم بالعکس، کار کردن در سازمان برای‌تان عذاب‌آور است و دل‌تان نمی‌خواهد صبح‌ها از خواب ناز دل بکنید و در دفتر کار خود حاضر شوید.

زمانی‌که وقت‌مان را با کسانی سپری می‌کنیم که دوست‌شان داریم، موجی از اشتیاق و انرژی درون‌مان جاری می‌شود. وقتی پا به شرکت می‌گذارید، به همان اندازه که از چای نوشیدن و وقت گذراندن با دوستان‌تان لذت می‌برید، حس خوب پیدا می‌کنید؟

سازمان‌های برتر درست مثل یک دوست به حرف‌های شما گوش داده و برای عقایدتان ارزش قائلند، اما شرکت‌های برتر روش خود را برای گوش دادن دارند، آنها به شکل مستمر از کارکنان‌شان نظرخواهی می‌کنند و ترتیب جلسات رو در روی مدیران با کارکنان را می‌دهند و به این ترتیب لازم نیست کسی برای ابراز عقیده و بیان نگرانی‌های خود، تا مصاحبه خروج و اخراج از شرکت صبر کند یا دیدگاهش در مورد شرکت را در شبکه‌های اجتماعی و سایت‌های کاریابی و به‌صورت مخفیانه منتشر کند.

دوستان خوب به‌علاوه با ما صادقند و آغوش‌شان به روی‌مان باز است. آیا سازمان شما نیز این‌گونه است؟ البته که انتظار نداریم دوست ما (یا سازمان‌مان) هر چیزی را به ما بگوید، اما آنچه که در میان دوستان صمیمی مشترک است، شفافیت در ابراز احساسات و نیز فاش‌گویی در بیان وقایع روزمره زندگی است. دوستان، به‌راحتی قادر هستند احساس خود نسبت به یکدیگر را بی‌پرده ابراز کنند. به نظر می‌رسد که بسیاری از ما دقیقا چنین انتظاری را از شرکت‌ها و مدیران‌مان داریم.

آیا رهبران و بالادستی‌های‌تان در سازمان، افکار، برنامه‌ها، قصه‌ها، ارزش‌ها و چالش‌ها و انتظارات خود را شفاف و روشن با شما و دیگر کارکنان در میان می‌گذارند و برای حل مسائل خود از شما کمک می‌گیرند؟ شرکت‌های توانمند و هوشمند دارای فرهنگ شفاف بوده و اراده کافی و لازم در آنها برای اشتراک چشم‌انداز سازمان و ترسیم مسیر پیش‌روی آن و نیز فرهنگ تبیین شیوه تاثیر این مسیر روی کارکنان سازمان وجود دارد. رهبر یک سازمان یا مدیرعامل و مدیران واحدها می‌توانند عهده‌دار ترسیم نقشه راه و اشتراک چشم‌انداز سازمان باشند، اما این وظیفه برعهده هر کسی که مسئولیتی هرچند کوچک بر دوش دارد نیز بوده و محدود به رأس سازمان نمی‌شود. بهتر است که شفافیت در انتقال پیام نه در قالب ایمیل و خبرنامه، بلکه به‌صورت چهره به چهره و در قالب برقراری دیالوگ میان رهبران و زیردستان انجام گیرد.

**آیا دیدگاه سازمان نسبت به شما با دیدگاه شخصی‌تان نسبت به خود انطباق دارد؟**

اگر تناسبی درست میان نیروی انسانی و سازمان برقرار باشد، لزوما باید میان دیدگاه و چشم‌انداز دوجانبه میان سازمان و کارکنانش نیز هماهنگی به چشم بخورد. به‌طور مثال سازمان باید در مورد نژاد و ملیت افراد، پذیرای هر قشری فارغ از رنگ پوست و نژاد آنها بوده و کارکنان خود را به ابراز آنچه واقعا هستند ترغیب کند. اگر قصد دارید توازنی سالم میان زندگی شخصی و شغل و حرفه خود برقرار کنید، سازمان نیز باید متقابلا درک خود از ویژگی‌های درونی شما را با اعمال مجموعه‌ای از سیاست‌های حمایتی نشان دهد. سازمان‌ها همچنین باید برای استعدادها و موهبت‌های درونی افراد که در نقش خود به کار می‌بندند ارزش قائل شوند. به این سؤال پاسخ دهید که آیا شرکتی که برای آن کار می‌کنید برای خصیصه‌های رهبرمآبانه و خلاقیت‌های درونی‌تان ارزش قائل است؟ می‌توانید پاسخ به این سؤال را از طریق ارزیابی بازخوردهای مثبتی که در قبال وجود این ویژگی‌های درونی دریافت می‌کنید بدهید.

رضایت شغلی همچنین مستلزم وجود سازمانی است که دارای نظام ارزشی هماهنگ با کارکنانش باشد. اگر اولویت اصلی سازمان درآمدزایی است، اما ترجیح شما این است که کارهای عام‌المنفعه و خدمات اجتماعی ارائه کنید، بنابراین با نظام ارزشی حاکم بر سازمان دچار تضاد خواهید شد، اما زمانی‌که برای شرکتی کار می‌کنید که ارزش‌های مشترکی با شما دارد، رضایت شغلی بیشتری را نیز تجربه خواهید کرد.

زمانی که تصمیم می‌گیرید به یک مصاحبه شغلی بروید، صرفا پاسخگوی پرسش‌های یک جانبه نباشید و شما نیز متقابلا سوالات خود را برای آن شرکت مطرح کنید. این‌گونه از پیش خواهید دانست که آیا می‌توانید روی آن سازمان و چشم‌انداز همکاری با آن حساب کنید یا نه.

**آیا سازمان، تلاش لازم را برای آنکه شما به فرد توانمندتری تبدیل شوید به خرج می‌دهد؟**

سازمان خوب و سازمانی که هوش هیجانی بالایی دارد، به توسعه مهارت‌های اعضای خود اهتمام داشته و این‌گونه آنها را کمک می‌کند که به فردی پربازده و توانمند تبدیل شوند. شرکت‌های برتر دارای برنامه‌های مستمر آموزشی و مربی‌گری هستند که طی آن، کارکنان جدید مهارت‌های لازم را از کارکنان قدیمی‌تر و ارشد فرا می‌گیرند.

درواقع، توسعه استعدادها باید در تاروپود سازمان و فرهنگ جاری در آن نهادینه شود. به این ترتیب، اعضای سازمان باید بتوانند به‌صورت مرتب از روسا و رهبران خود بازخورد بگیرند. بازخورد مناسب و خردمندانه در حکم یک آموزگار و روشنگر مسیر اعضای یک تیم است. ما نمی‌توانیم پیشرفت کنیم مگر آنکه نفر دیگری مشاهدات خود از ما را به شکلی سازنده با ما در میان بگذارد. سازمانی که دارای فرهنگ حمایتی باشد، رهبران خود را ترغیب می‌کند تا به این شیوه از زیردستان خود پشتیبانی کنند. سرانجام، بهترین سازمان‌ها به شما (و دیگر همکاران‌تان) کمک می‌کنند تا با ترویج پیوسته مجموعه‌ای از ارزش‌های مشترک، به فرد توانمندتر و کارآمدتری تبدیل شوید. در شرکت‌های بزرگ این آرمان‌ها بیشتر شامل حفظ احترام و رعایت نزاکت و کرامت افراد؛ تاکید بر اهمیت همکاری و تشریک مساعی؛ پافشاری بر گوش دادن و پاسخ دادن به دیگران و ارزش مراقبت کردن و اهمیت دادن به دیگران می‌شود. اگر در شرکتی کار می‌کنید که فرهنگ رقابت ناسالم در آن جریان دارد، احتمالا شاهد وجود عکس این موارد در سازمان خود باشید. اگر از اوضاع ناراضی هستید و از شرایط موجود سازمان دل خوشی ندارید، احتمالا زمانش رسیده که دستی به سر و گوش رزومه خود بکشید و به فکر تغییر شغل باشید.

اما اگر پاسخ‌تان به سوالات سه‌گانه فوق مثبت است، احتمالا شرکت شما محل خوبی برای کار کردن است. همان‌طور که پائول وارنر می‌گوید «این سوالات، اهمیت و اولویت برقراری گفتمان با کارکنان و حذف عواملی را که احساسات کارکنان را جریحه‌دار می‌کند گوشزد می‌کنند. نکته اینجا است که محیطی را ایجاد کنید که کارکنان در آن احساس ارزشمندی کنند و احساس‌شان این باشد که وجودشان برای کسب‌وکار ارزشمند است.»

**منبع: FASTCOMPANY/zoomit**


## مفقودی

کارت هوشمند راننده به شماره کارت ۳۲۶۳۶۴۵ متعلق به آقای سعید محمدولی لو مفقود گردیده و از این تاریخ به بعد فاقد اعتبار است.

۲۸۲

## ابلاغ وقت دادرسی

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست ضمائم به کلاسه پرونده ۱۰۰۸/۱/۹۷ — وقت رسیدگی : شنبه ۹۷/۱۲/۱۸ ساعت ۹/۲۰ حوزه اول — خواهان : محمد علی سالار — خوانده: سامان فرجی مقدم — خواسته : مطالبه - خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه حل اختلاف ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن خواهد بود.

شورای حل اختلاف حوزه اول شهریار

## آگهی

آقایان ۱- یونس عابدی ۲- محمد عابدی به شماره شناسنامه ۱۷۰۰-۱۵ مطلق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۷-۴-۷۳۹ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان علی عابدی یالقوز آقاجی به شماره شناسنامه ۲۴-۵۴۵۹۵۴۵۹۳۵ در تاریخ ۱۳۹۶/۲/۱۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- محمد عابدی ش.ش ۱۵-۵۴۵۹۷۴۳۵۹۱ متت ۱۳۴۲ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۲- حسن عابدی ش.ش ۳-۵۴۵۹۷۶۵۶۸۴ متت ۱۳۴۷ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۳- الیاس عابدی ش.ش ۱۵۸۷-۵۴۵۹۵۰۹۶۳۷ متت ۱۳۵۰ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۴- یونس عابدی ش.ش ۱۷۰۰-۵۴۵۹۰۱۰۷۶۷ متت ۱۳۵۳ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۵- علیرضا عابدی ش.ش ۱۷۸۶-۵۴۵۹۱۱۶۲۳ متت ۱۳۵۵ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۶- مریم عابدی ش.ش ۱۰-۵۴۵۹۷۰۳۳۱۱ متت ۱۳۳۷ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۷- طاهره عابدی ش.ش ۱۴۶۲-۵۴۵۹۵۰۸۳۷۱ متت ۱۳۴۵ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۸- خدیجه میراصفهانی ش.ش ۵۶۱۹۷-۰۰۳۲۸۸۱۵۳۳ متت ۱۳۳۵ صادره از تهران همسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراض دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۱۷ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران

۳۸۰

## آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۴۳۲۴ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۰ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک رباط‌کریم برحسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مبنی بر تاکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی زهرا شهبازی خاکی فرزند حسین به شماره شناسنامه ۳۳۱۰۱۳۵۹۰۱ صادره از هرسین نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۶۱/۴۵ متر مربع مفروز و مجزی شده قسمتی از پلاک فرعی مفروز از قطعه - تفکیکی از ۱۰۲ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی احمد اقتدار محرز گردیده، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود، در صورتی که شخص با اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار اولین آگهی: ۱۳۹۷/۱۱/۲۳ تاریخ انتشار دومین آگهی: ۹۷/۱۲/۸

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رباط کریم - ابوالفضل محمدحسینی

۳۷۹

## ابلاغ وقت دادرسی

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست ضمائم به کلاسه پرونده ۱۱۲۷/۱/۹۷ — وقت رسیدگی : دوشنبه ۹۷/۱۲/۲۰ ساعت ۱۲ حوزه اول — خواهان : حجت الله محمدی — خوانده : علی نجاتی کوه یخی — خواسته : مطالبه وجه - خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه حل اختلاف ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن خواهد بود.

شورای حل اختلاف حوزه اول شهریار

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۴۶۸۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/ خانم محمد صحنه فرزند عظیم بشماره شناسنامه ۰۰ صادره از در - شندلگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن — به مساحت ۴۸۳/۶۵ متر مربع که مقدار ۴۰ متر مربع آن از پلاک شماره ۱ فرعی از ۱۰ اصلی و مقدار ۴۴۳/۶۵ متر مربع مابقی از پلاک ۵۱ فرعی از ۱۰ اصلی واقع در قریه موسی آباد کاشانی حوزه ثبت ملک ورامین از مالکیت محمد حسینی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۱۱/۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۱/۲۳

۵۴۱ م الف رئیس ثبت اسناد و املاک — محمد رحیم پور رایی

۳۵۷

## آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای قیدر صفری لره به شماره ملی ۱۶۳۹۶۲۲۸۴۵ طی درخواست وارده شماره ۶۹۷/۱۴۱۱۶—۹۷/۱۱/۱۵ با ارائه ۲ برگ استشهادیه و سایر مدارک لازم اعلام نموده سند ششدانگ عرصه و اعیان یک باب خانه به پلاک ۳۷۳ فرعی از ۱۵ اصلی واقع در لرد بخش ۱۸ خلخال در دفتر جلد ۸ صفحه ۲۴۶ ذیل ثبت ۱۲۲۶ به نام نامبرده ثبت سند مالکیت به شماره چاپی ۲۰۱۷۰۸۱ الف ۸۲ صادر و تسلیم شده است به علت جابجایی اثاثیه منزل مفقود شده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا هر کس نسبت به پلاک مزبور معامله ای انجام داده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز بعد از انتشار آگهی به این اداره مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراضی نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود بعد از طی تشریفات قانونی سند مالکیت المثنی به نام مالک صادر و تسلیم خواهد شد تاریخ انتشار: روز سه شنبه ۱۳۹۷/۱۱/۲۳

رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خلخال - عیسی بدیهی

۳۶۶

## آگهی درخواست گواهی حصر وراثت

آقای سیدمحمد موسوی فرزند سیدرسول به شرح درخواستی که بشماره ۱/۹۷/۳۳۱ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصار وراثت نموده و اعلام داشته که مرضیه دهبندی فرزند رمضان به شماره ملی ۵۷۶۹۷۵۱۹۹۱ صادره از چهاردانگه در تاریخ ۱۳۹۷/۸/۲۵ در اقامتگاه دائمی خود شهرستان بهشهر فوت نموده و ورثه / حین الفوت وی عبارتند از / عبارتست از: ۱- سیدرسول موسوی بالادهی نام پدر میرمسیب شماره ملی ۴۹۹۹۵۴۶۳۴۵ تکا سال تولد ۱۳۲۰ نسبت همسر متوفی ۲- سیدمحمد موسوی نام پدر سیدرسول شماره ملی ۲۱۸۰۲۶۷۲۴۱ بهشهر سال تولد ۱۳۵۳ پسر متوفی ۳- سیده صدیقه موسوی بالادهی نام پدر سیدرسول شماره ملی ۲۱۸۰۲۹۴۵۰۶ بهشهر سال تولد ۱۳۴۸ دختر متوفی ۴- سیده کلثوم موسوی بالادهی نام پدر سیدرسول شماره ملی ۲۱۸۰۲۹۲۵۱۴ بهشهر سال تولد ۱۳۵۰ دختر متوفی ولاغیر اینک شورا پس از انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این شورا مراجعه و تقدیم نماید ولا گواهی صادر خواهد شد.

م الف ۹۷/۲۰/۷۰۵۷ قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف بهشهر

۳۷۶

## آگهی درخواست گواهی حصر وراثت

آقای حمیدرضا بابایی فرزند احمد به شرح درخواستی که بشماره ۱/۹۷/۳۱۱ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصار وراثت نموده و اعلام داشته که احمد بابایی فرزند عباس به شماره شناسنامه ۲۱۸۰۷۲۵۷۶۰ صادره از بهشهر در تاریخ ۱۳۹۳/۷/۱۰ در اقامتگاه دائمی خود شهرستان بهشهر فوت نموده و ورثه / حین الفوت وی عبارتند از / عبارتست از: ۱- بتول کریمی نام پدر عباس کد ملی ۲۱۸۰۷۲۶۶۶۱ بهشهر سال تولد ۱۳۲۵ نسبت همسر متوفی ۲- حسین بابایی نام پدر احمد کد ملی ۴۷۹۹۶۱۹۶۳۳ بهشهر سال تولد ۱۳۴۶ پسر متوفی ۳- حسن بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۸۰۰۹۰۰۲۱ بهشهر سال تولد ۱۳۵۷ پسر متوفی ۴- ابوالفضل بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۸۱۷۱۹۷۸۰ بهشهر سال تولد ۱۳۶۵ پسر متوفی ۵- حمیدرضا بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۷۰۰۹۹۳۳۶ بهشهر سال تولد ۱۳۶۹ پسر متوفی ۶- نورالله بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۸۱۷۶۱۱۲۴ بهشهر سال تولد ۱۳۶۷ پسر متوفی ۷- فضه بابایی نام پدر احمد ش ش ۲۱۸۱۱۸۵۷۲۷ بهشهر سال تولد ۱۳۵۴ دختر متوفی ۸- صدیقه بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۸۱۲۶۷۶۲۸ بهشهر سال تولد ۱۳۶۰ دختر متوفی ۹- فاطمه بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۸۱۶۷۲۷۶۰ بهشهر سال تولد ۱۳۶۳ دختر متوفی ۱۰- معصومه بابایی نام پدر احمد کد ملی ۲۱۸۱۶۶۴۷۲۲ بهشهر سال تولد ۱۳۶۱ دختر متوفی ولاغیر اینک شورا پس از انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این شورا مراجعه و تقدیم نماید ولا گواهی صادر خواهد شد.

م الف ۹۷/۲۰/۷۰۵۸ قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف بهشهر

۳۷۵

## آگهی

آقایان ۱- محمد عابدی ۲- یونس عابدی به شماره شناسنامه ۵۴۵۹۲۳۵۹۱-۵۴۵۹۵۱۰۷۶۷ مطلق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۷-۱۷-۶۷۱ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان شوکت میرزازاده یالقوز آقاجی به شماره شناسنامه ۵۴۵۹۵۰۳۶۳۹ در تاریخ ۱۳۹۰/۴/۳۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- محمد عابدی ش.ش ۵۴۵۹۷۴۳۵۹۱ متت ۱۳۴۲/۳/۲۰ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۲- حسن عابدی یالقوز آقاجی ش.ش ۵۴۵۹۷۶۵۶۸۴ متت ۱۳۴۷/۴/۱۱ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۳- الیاس عابدی ش.ش ۵۴۵۹۵۰۹۶۳۷ متت ۱۳۵۰/۵/۷ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۴- یونس عابدی ش.ش ۵۴۵۹۵۱۰۷۶۷ متت ۱۳۵۳/۵/۱۰ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۵- علیرضا عابدی ش.ش ۵۴۵۹۵۱۱۶۲۳ متت ۱۳۵۵/۷/۲۵ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۶- مریم عابدی یالقوز آقاجی ش.ش ۵۴۵۹۷۰۳۳۱۱ متت ۱۳۳۷/۵/۲۰ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی ۷- طاهره عابدی یالقوز آقاجی ش.ش ۵۴۵۹۵۰۸۳۷۱- متت ۱۳۴۴/۱۱/۳۰ صادره از ترکمنچای فرزند متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراض دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۱۷ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران

۳۸۱

## گواهی حصروراثت

آقای وحید اردشیری نیک فرزند حجت اله دارای شماره شناسنامه ۴۲۶۰۰۱۵۹۱۵ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۹۷۱۰۸۸۰۲ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان شاتاب فصیحی فرزند مختار بشناسنامه ۲۲۶ در تاریخ ۸۳/۸/۳ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر ۲- حجت اله اردشیرنیک فرزند عبداله ش ش ۴۳ صادره از کهگیلویه شوهر متوفی ۳- امین اردشیر نیک فرزند حجت اله ش ش ۳ صادره از گچساران پسر متوفی ۴- امیدوار اردشیر نیک فرزند حجت اله ش ش ۴۵۳۹ صادره از گچساران پسر متوفی ۵- مجید اردشیر نیک فرزند حجت اله ش ش ۴۲۶۰۱۴۵۶۰۶ صادره از گچساران پسر متوفی ۶- رضا اردشیر نیک فرزند حجت اله ش ش ۴۲۶۰۲۴۰۰۵۶ صادره از گچساران پسر متوفی ۷- خقمی درخشان فرزند قلی ش ش ۳ صادره از کهگیلویه مادر متوفی ۸- سهیلا اردشیر نیک فرزند حجت اله ش ش ۸ صادره از گچساران دختر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد ولا گواهی صادر خواهد شد.

شورای حل اختلاف شماره ۲ گچساران

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

## آگهی فقدان سند مالکیت

خانم معصومه کهوندی با تسلیم دو برگ استشهاد محلی مصدق به مهر دفترخانه ۳۲ همدان برابر وارده ۹۷/۳۱۷۶۴-۹۷/۱۱/۱۱ مدعی است یک جلد سند مالکیت ششدانگ پلاک ۱۰/۴۴۹۷۳ واقع در حومه یک که به نامش ذیل ثبت ۲۷۰۹۸ صفحه ۳۹۲ دفتر ۱۱۶ سابقه ثبت دارد و برابر سند رهنی ۴۳۵۸۲-۹۴/۸/۵ دفترخانه ۳۲ همدان نزد بانک ملت وثیقه قرار داردو به علت سهل انگاری مفقود گردیده لذا به استناد تبصره الحاقی به ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت بدینوسیله آگهی میشود تا هر کسی مدعی انجام معامله و یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این آگهی طی مدت ۱۰ روزه به اداره ثبت اسناد و املاک مراجعه و ضمن ارائه اصل سند مالکیت ویا سند معامله اعتراض خود را کتبا تسلیم نماید در صورت انقضا مدت واخواهی وترسیدن اعتراض و یا در صورت اعتراض چنانچه اصل سند مالکیت ارائه نگردد سند المثنی به نام متقاضی صادر و تسلیم خواهد شد.

رئیس اداره ثبت اسنادواملاک منطقه ۱ شهرستان همدان — علی زبوری حبیبی م الف:۴۰۱۶

## آگهی حصر وراثت

آقای یحیی ممی زاده اصل دارای شناسنامه بشماره یک به شرح پرونده کلاسه ۱۹۰۴- ۹۷ این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان کتابه ممی زاده اصل به شماره شناسنامه ۴۸۰۴۳ در تاریخ ۱۳۶۸/۳/۳ در اردبیل اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته، ورثه آن مرحوم منحصر است به: ۱- یحیی ممی زاده اصل فرزند ابوالفضل به شماره شناسنامه ۱ برادر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید هر کس اعتراض دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او باشد، از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیتنامه جز سری و رسمی که بعد از موعد ابراز شود از درجه اعتبار ساقط و بلااثر خواهد بود.

رئیس شعبه یازده شورای حل اختلاف اردبیل

۳۹۰

## آگهی حصر وراثت

خانم عظیمه رائی زاده دارای شناسنامه بشماره ۶۷۷ به شرح پرونده کلاسه ۱۹۰۵- ۹۷ این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محسن رائی زاده به شماره شناسنامه ۴۰۳۰۴ در تاریخ ۱۳۵۶/۱۰/۱۶ در اردبیل اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته، ورثه آن مرحوم منحصر است به: ۱- عظیمه رائی زاده فرزند محسن ش ش ۶۷۷ دختر متوفی ۲- نجیبه رائی زاده فرزند محسن به ش ش ۳۶۱ دختر متوفی ۳- عارفه رائی زاده فرزند محسن به ش ش (۵۲۵۲۹۶) ۱۴۶۰۵۲۴۹۵۰ دختر متوفی ۴- کتابه ممی زاده اصل فرزند ابوالفضل به ش ش ۴۸۰۴۳ همسر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید، هر کس اعتراض دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او باشد، از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیتنامه جز سری و رسمی که بعد از موعد ابراز شود از درجه اعتبار ساقط و بلااثر خواهد بود.

رئیس شعبه یازده شورای حل اختلاف اردبیل

۳۸۹

اخبار

همزمان با دهه فجر؛

## نیروگاه ۱۲مگاواتی برق با مقیاس کوچک شهرک صنعتی محمودآباد افتتاح شد

**ساری- دهقان :** با حضور استاندار مازندران و همزمان با پنجمین روز دهه مبارکه فجر، نیروگاه برق مقیاس کوچک شهرک صنعتی شهدای محمودآباد افتتاح و به بهره برداری رسید. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی مازندران، احمد حسین زادگان در آئین افتتاح نیروگاه مولد برق با مقیاس کوچک در شهرک صنعتی شهدای محمودآباد گفت: سیاست دولت در ترغیب و بسترسازی لازم در جهت مشارکت سرمایه گذاران در بخش نیروگاه با مقیاس کوچک است و از تمام ظرفیتها برای حمایت از فعالان سرمایه‌گذاری استفاده می کنیم. استاندار مازندران افزود: بخش خصوصی از طریق سرمایه گذار خارجی در این پروژه سرمایه‌گذاری نموده که حمایت دستگاههای اجرایی موجب بهره برداری از این پروژه، در کمترین زمان ممکن رضایت سرمایه‌گذار را نیز فراهم کرده است. وی با اشاره به توسعه مشارکت بخش خصوصی در ساخت نیروگاه برق با مقیاس کوچک در سطح استان خاطرنشان کرد: توسعه مولدهای با مقیاس کوچک منجر به بهبود گسترده شاخص های پدافند غیرعامل در استان می شود. استاندار مازندران تصریح کرد: کمک به تولید برق شبکه سراسری و جلوگیری از اعمال خاموشی، کاهش تلفات شبکه توزیع، افزایش مشارکت بخش خصوصی در توسعه زیرساختهای استان و افزایش شبکه و تأمین برق مستمر، از جمله مزایای ساخت این مولد با مقیاس کوچک است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی مازندران نیز در این مراسم گفت: در راستای حمایت از سرمایه گذاران در بخش نیروگاه با مقیاس کوچک و بر اساس ضوابط و مقررات، تا سقف ۲۰۰۰ مترمربع زمین بصورت رایگان در اختیار سرمایه‌گذار قرار خواهد گرفت.

## افتتاح ۹۱ کلاس درس کرمانشاه در دهه فجر

**کرمانشاه- منیر دشتی** - مدیرکل نوسازی و تجهیز مدارس استان کرمانشاه از افتتاح ۹۱ کلاس درس استان در دهه مبارک فجر خبر داد. مرزبان نظری با بیان اینکه دهه فجر امسال ۲۸ پروژه با ۹۱ کلاس درس در استان به بهره برداری خواهد رسید، اظهار کرد: این پروژه ها با زیر بنای شش هزار متر مربع و با هزینه کرد بالغ بر یازده میلیارد تومان به بهره برداری خواهند رسید. نظری اضافه کرد: همه پروژه های افتتاحی دهه فجر امسال با مشارکت خیرین ساخته شده اند. مدیر کل نوسازی و تجهیز مدارس استان کرمانشاه در ادامه با بیان اینکه با اعتبارات دولتی صرف نمی توان نیازهای حوزه نوسازی و تجهیز مدارس را مرتفع کرد، گفت: اگر خیرین نبودند شاید خیلی از کارهای انجام شده در استان در حوزه نوسازی و تجهیز مدارس انجام نمی‌شد. وی با اشاره به حضور پررنگ خیرین استان کرمانشاه در حوزه نوسازی و تجهیز مدارس، اظهار کرد: خیرین استان کرمانشاه در عمل به تعهدات خود جزو خیرین ممتاز کشور هستند که با تکیه بر توان این خیرین مجموعه نوسازی مدارس توانسته تاکنون موفق عمل کند. نظری سپس اشاره ای هم به اقدامات انجام شده از سوی مجموعه نوسازی مدارس استان کرمانشاه در سال جاری در حوزه تجهیز سیستم های گرمایشی استاندارد در مدارس داشت و افزود: امسال ۱۳۵ پروژه با ۷۰۵ کلاس درس با هزینه کرد بالغ بر پنج میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان به سیستم های گرمایشی استاندارد مجهز شدند.

## گزارش شهردار اهواز از اقدامات دهه فجر

**اهواز- شبنم قجاوند-** شهردار اهواز در جلسه شورای هماهنگی برگزاری مراسم باشکوه راهپیمایی ۲۲ بهمن گزارشی اجمالی از اقدامات انجام شده در این خصوص ارائه داد. در این جلسه که با حضور استاندار خوزستان و مدیران استانی و شهری تشکیل شد منصور کتانباف ضمن گرامیداشت دهه فجر و تسلیت فرارسیدن ایام فاطمیه اظهار کرد: نظر به اهمیت موضوع چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، شهرداری اهواز مصمم به اجرای هر چه باشکوهتر برنامه‌های این ایام است. شهردار اهواز ادامه داد: قبل از شروع دهه فجر، جلسات هماهنگی متعددی از جمله دو جلسه شورای اداری با حضور همه معاونین و مدیران برگزار و تقسیم کار لازم انجام شد و با توجه به تقارن ایام فاطمیه و دهه فجر تصمیم گرفتیم برنامه های متناسب با حال و هوای این دو مناسبت مهم برگزار کنیم. کتانباف افزود: امسال ۴۰۰ برنامه در زمینه‌های فرهنگی، هنری، اجتماعی و ورزشی پیش‌بینی شده که در مناطق ۸ گانه شهر اهواز در حال برگزاری است. وی ادامه داد: برای نخستین بار چهار همایش پیاده روی خانوادگی در نقاط مختلف شهر با شرکت گسترده شهروندان و همراهی نیروی انتظامی برگزار شد.

## رویدادهم اندیشی درعرصه بیمه سلامت قزوین

**قزوین- خبرنگار فرصت امروز-** دکترقاسم بهرامی مدیرکل بیمه سلامت استان قزوین درنشست بااصحاب رسانه اعلام کرد : رویدادهم اندیشی درعرصه بیمه سلامت نخستین نقطه عطف بارش افکاردرسطح ملی واخذپیشنهادات ونقطه نظرات عموم صاحب نظران درحوزه های فنی وتخصصی است دکتر قاسم بهرامی مدیرکل بیمه سلامت استان قزوین در جمع اصحاب رسانه با بیان اینکه برگزاری رویداد هم اندیشی در عرصه بیمه سلامت از طرحهای خلاقانه سازمان بیمه سلامت محسوب میشود افزود: رویداد هم اندیشی در عرصه بیمه سلامت نخستین نقطه عطف بارش افکار درسطح ملی و اخذ پیشنهادات و نقطه نظرات عموم صاحب نظران در حوزه های فنی و تخصصی می باشد. قاسم بهرامی روز یکشنبه در جمع خبرنگاران رسانه های گروهی استان در محل بیمه سلامت استان قزوین اظهارداشت: در استان قزوین بیش از ۵۰۰ هزار نفر دفترچه بیمه سلامت دارند که حدود ۸۰ درصد آنها بیمه رایگان هستند. وی بیان کرد: با همه بیمارستانهای دولتی و خصوصی برای دادن خدمات بیمه ای و نیز با داروخانه ها، پاراکلینیک ها و بیمارستانها و ۶۷ مرکز درمانی روستایی قرارداد خرید خدمت داریم و درمانگاههای روستایی هم با ماما و پزشک و داروخانه مجهز شده اند.

**پرداخت ماهانه ۱۰ میلیارد تومان یارانه بیمه سلامت**

مدیرکل بیمه سلامت استان قزوین یادآورشد: در استان قزوین ماهانه دو میلیارد تومان درآمد بیمه ای داریم اما هزینه های بیمه ای بالغ بر ۱۲ میلیارد تومان است و یارانه دولت در این بخش ۱۰ میلیارد تومان در ماه است. وی بیان کرد: با تصویب و افزایش نرخ خدمات هزینه بیمه گر تا ۲۵۰ درصد شاهد افزایش ۴۰ درصدی هزینه دریافتی هستیم که این تفاوت قیمت موجب شده موسسات سندها را با نرخ جدید به ما تحویل می دهند که موجب انباشت مطالبات شده است.

**بدهی سال ۹۶ پرداخت شد**

بهرامی اظهارداشت: با تخصیص اعتبارات اعلام شده توانستیم روز گذشته مطالبات شش ماه گذشته بیمارستانهای خصوصی، تامین اجتماعی و همه پزشکان و پاراکلینیک ها را پرداخت کنیم که از بابت سال ۹۶ در بخش بیمه سلامت هیچ بدهی نداریم. وی گفت: امسال هم چون اعتبارات بیمه سلامت مشخص شده در قالب خرید خدمات تشخیص درمانی از بیمارستانها در چارچوب عمل کردیم و قرارداد و تفاهم نامه امضا شده و بدهی همه بیمارستانها تسویه شده و برای بیمارستانهای دانشگاهی و خصوصی هم تا ۷۰ درصد پرداختها صورت گرفته است. بهرامی اظهارداشت: پس از رسیدگی یک ماهه همه پرداخت های بیمه سلامت به موسسات طرف قرارداد به روز شده است که ۶۰ درصد ماه مهر و آبان بیمارستانهای خصوصی و ۷۰ درصد مراکز درمانی دولتی پرداخت شده است. وی اضافه کرد: اگر اعتبارات بیمه سلامت در کمیسیون تلفیق تصویب شود می توانیم در سال آینده هم پرداخت ها را به روز برسانیم. بهرامی گفت: بدهی بیمارستان خیریه رحیمیان از سوی بیمه سلامت تسویه شده و مطالبات دانشگاه علوم پزشکی و سایر بیمه ها به این بیمارستان باقی مانده که باید پرداخت شود.

## ۶۴ درصد مددجویان کمیته امداد در بوشهر فاقد سرپرست هستند

**بوشهر- خبرنگار فرصت ا مروز-** مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر گفت: ۶۴ درصد مددجویان کمیته امداد این استان به دلیل فوت سرپرست و یا طلاق فاقد سرپرست هستند.به گزارش سایت خبری کمیته امداد، احمد لطفی، مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر صبح امروز در نشست با امام جمعه شهر کنگان اظهار داشت: هر چند شهرستان کنگان در مجاور حوزه صنعت قرار گرفته و خود نیز به نوعی میزبان صنعت نفت است اما وجود فقر در این شهرستان زیبنده نیست.

وی افزود: با محوریت امام جمعه این شهرستان در کنار توجه جدی دولت به رفع فقر، شاهد اتفاقات مثبتی در این شهرستان برای کاهش مشکلات خانواده های مددجویی این نهاد هستیم که قابل اغماض نیست.

مدیرکل کمیته امداد استان بوشهر تصریح کرد: نگاه کلان کمیته امداد، تعامل گسترده با دولت، خیریه ها و مراکز نیکوکاری در کنار خیران است تا زمینه سازی لازم برای پویش عملیاتی برای کاهش فقر انجام شود. لطفی یادآور شد: با اولویت بندی انجام شده سعی بر این است که موضوع اشتغال به عنوان یک موضوع جدی در راس برنامه های کمیته امداد قرار گیرد که در این راستا پرداخت تسهیلات ارزان قیمت از محل منابع دولتی و داخلی امداد در دستور قرار گرفته است. وی ادامه داد: روند پرداخت تسهیلات اشتغال زایی که در پاره ای از موارد با کمک به آموزش های فنی و حرفه ای بوده سبب شده که امسال فقط از محل دو منبع تسهیلات اشتغال روستایی و تبصره های بودجه ای، ۹۰ میلیارد تومان در اختیار بگیرد که تا پایان دی ماه، ۹۵ درصد از این تسهیلات جذب و پرداخت شود.

مدیرکل کمیته امداد استان بوشهر با قدردانی از بانک های عامل در استان بوشهر، بیان کرد: در طی سه سال گذشته شاهد یک هم افزایی و همکاری بسیار خوبی توسط بانک ها با کمیته امداد استان بوشهر بودیم که نتیجه آن تسریع در پرداخت این تسهیلات بدون کمترین میزان انحراف اجرای طرح به مددجویان این نهاد بوده است.

مدیرعامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان:

# بهره برداری از ۷۲ پروژه برق رسانی در سطح شهرستان اصفهان

**اصفهان - قاسم اسد** - حمیدرضا پیرپیران در نشست خبری با اصحاب رسانه اظهار کرد: در چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی ۷۲ پروژه بزرگ برق‌رسانی بااعتبار بالغ‌بر ۳۳ میلیارد و ۷۳۸ میلیون تومان در سطح شهرستان اصفهان به بهره‌برداری می‌رسد. مدیرعامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان در ادامه گفت : دستاوردهای ۴۰ ساله انقلاب نشان‌دهنده توسعه کمی و کیفی بسیار پرشتاب در همه زمینه‌های علم و فن‌آوری ازجمله صنعت برق به‌عنوان صنعت پیشرفته و پیچیده به کمک فن‌آوری‌های مدرن است که این صنعت به دلیل نزدیکی با نقطه مصرف و تنوع در شرایط و تجهیزات بیشترین تغییر و تحول را داشته اما باوجوداین شرایط، ما از شاخص‌های جهانی عقب نمانده‌ایم بلکه همراه و همگام با آن، مستحکم در میدان بوده‌ایم. پیر پیران افزود: شاخص سوم جهانی توسعه این صنعت، برق‌رسانی با کربن کم، است که ما با تولید ۲,۲ میلیون کیلووات ساعت انرژی پاک خورشیدی از انتشار گازهای گلخانه‌ای جلوگیری نموده و اکنون ۱۳۸ سامانه خورشیدی در مکان‌های متفاوت به‌منظور کاهش گازهای مخرب محیط‌زیست نصب‌شده است. مدیرعامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان افزود: در طول انقلاب اسلامی شاهد رشد ۶ برابری مشترکان برق در شهرستان‌های اصفهان بوده‌ایم، درحالی‌که رشد مصرف برق مشترکان، بسیار بالاتر از رشد تعدادی بوده و نزدیک به ۲ برابر بیشتر از رشد تعدادی مشترکان است که با توجه به گستردگی استفاده از انرژی برق در سطح جامعه، امری اجتناب‌پذیر است البته امروزه برق به‌عنوان زیرساخت، در تمام زندگی بشر بروز و ظهور داشته و نقش‌آفرینی می کند و از دیگر سو با توجه به اهمیت مدیریت مصرف مشترکان، توجه عموم را نیازمند است. پیر پیران ابراز داشت: در حال حاضر ۹۵ درصد مراجعات مردم غیرحضوری شده و مشترکین می‌توانند تنها با شماره‌گیری ۳۸۱۲۱ از همه خدمات فروش و پس از فروش برق استفاده و اطلاعات لازم را دریافت کنند و شماره تماس ۱۲۱ هم شبانه‌روز پاسخگوی حوادث برق است همچنین سامانه ۳۸۱۲۱ به‌نوعی مکالمه به‌جای مراجعه محسوب می‌شود که از ساعت ۷ صبح تا ۹ شب ارائه خدمات می‌کند و تاکنون حدود ۲۳۰ هزار خدمات غیرحضوری انجام‌شده که بالغ‌بر یک میلیارد تومان ذخیره سوختی به همراه داشته است. مدیرعامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان خاطرنشان کرد: امروز یک‌میلیون و ۱۵۰ هزار مشترک داریم و به دنبال آن هستیم که تمام خدمات به‌صورت غیرحضوری انجام شود، و در این راستا از فن‌های مختلفی بهره برده‌ایم پیر پیران گفت: به‌منظور کاهش خاموشی‌های برق مشترکان و افزایش قابلیت مانور شبکه فشار متوسط و اطمینان شبکه که در کمترین زمان و به‌طور مکانیزه بتوان با مانور حیدرها، مشکل خاموشی برق مشترکان را رفع کرد، حدود ۴۲۰ نقطه از شبکه‌های زمینی و هوایی فشار متوسط به‌صورت کامل مانیتور و به‌صورت اعمال فرمان از راه دور نسبت به مدیریت شبکه در حداقل زمان ممکن صورت گرفته است. وی اضافه کرد: انتظار داریم در سال ۱۴۰۵ برآیند فعالیت‌های شرکت در همه شاخص‌های استراتژی که رضایت مردم است نزدیک به ۱۰۰ درصد برسد که طی این مدت تلفات انرژی شبکه توزیع برق اصفهان که در حال حاضر ۶,۶۷ درصد است باید به ۵ درصد کاهش یابد و در بخش وصول مطالبات نیز انتظار می‌رود ۱۰۰ درصد درآمدهای حاصل از فروش انرژی وصول شود که بتوانیم برق‌رسانی به شبکه‌ها را به بهترین نحو عملیاتی کنیم.

همزمان با چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران صورت گرفت:

# بهره برداری از پروژه آبرسانی به روستای یکه باغ بخش سفچگان استان قم

**قم- خبرنگار فرصت امروز-** به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان قم، همزمان با چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران، پروژه آبرسانی به روستای یکه باغ از توابع بخش سفچگان استان قم با حضور آقای دکتر سرمست، استاندار قم ، فرماندار و جمعی از مدیران استان و اهالی منطقه به بهره برداری رسید. دکتر سرمست استاندار قم در مراسم بهره برداری از این پروژه با گرامیداشت ایام سالگرد چهلمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران گفت: مسئولان در برابر ایثار و فداکاری و تلاش های روستائیان عزیز وظیفه سنگینی بر عهده داشته و در راه تامین نیاز های این عزیزان از هیچ کوششی فروگذار نخواهند کرد. وی با اشاره به ادامه پروژه های آبرسانی به روستاهای استان گفت: پروژه آبرسانی به روستای یکه باغ از اهمیت زیادی برخوردار بوده و امیدواریم در ادامه پروژه آبرسانی به روستای سنجگان نیز به انجام برسد. در ابتدای این مراسم مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان قم به شرح گزارشی از عملکرد این شرکت پرداخت و گفت: از سه سال پیش منابع آبی روستای یکه باغ بدلیل خشکسالی های پیاپی با کمبود شدید مواجه شد بطوریکه تامین آب این روستا از طریق آبرسانی سیار صورت می گرفت که با پیگیری های صورت گرفته و تاکید مسئولان اعتبار لازم برای این پروژه تخصیص یافته و فاز نخست این پروژه اجرا شده و به بهره برداری رسید و در صورت تامین اعتبارات لازم، آبرسانی به روستای سنجگان نیز اجرا خواهد شد. وی افزود: دستاورد های انقلاب اسلامی ایران در حوزه آب روستایی در استان قم چشمگیر بوده و این دستاورد ها با مقایسه برخی شاخص های اصلی قابل بیان است. مدیر عامل شرکت آبفار قم ادامه داد: شاخص بهره مندی از آب آشامیدنی سالم که در ابتدای انقلاب کمتر از ۳۰ درصد بوده و در سال ۸۸ حدود ۶۵ درصد رسید ، در حال حاضر ۸۶ درصد است که از میانگین کشوری ۱۲ درصد بالاتر می باشد. همچنین درصد جمعیت تحت پوشش که در سال ۵۷ حدود ۱۲ درصد بوده و در سال ۸۸ به ۷۹ درصد رسیده است در سال ۹۷ به ۹۶ درصد ارتقاء پیدا نموده است. مطلوبیت کیفی آب شرب که در ابتدای انقلاب حدود ۳۰ درصد بوده است در حال حاضر بیش از ۹۸ درصد می باشد. طول شبکه توزیع و خطوط انتقال آب که در ابتدای انقلاب حدود ۱۰۰ کیلومتر بود در حال حاضر به ۱۵۰۰ کیلومتر افزایش یافته است و مخازن ذخیره آب شرب از ۱۳۰۰ متر مکعب در ابتدای انقلاب به ۵۴۰۰۰ متر مکعب ارتقاء یافته است. جمیعت تحت پوشش شبکه فاضلاب صفر بوده و در حال حاضر ۲۰۱۴ نفر از اهالی دو روستای استان تحت پوشش شبکه جمع آوری فاضلاب قرار گرفته اند و امیدواریم در آینده نزدیک کلنگ زنی اجرای شبکه و تصفیه خانه فاضلاب دو روستای دیگر استان نیز انجام شود.

همزمان با چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی ؛

# مشعل گاز ۱۰ روستای بابل روشن شد

**ساری - دهقان** - همزمان با چهلمین سال پیروزی انقلاب اسلامی ایران ، مشعل گاز ۱۰ روستای بخش بندپی شرقی شهرستان بابل روز دو شنبه با حضور مسئولین روشن شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران ، آئین روشن کردن مشعل گاز این روستاها به طور نمادین در روستای درازکش برگزار شد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران اعتبار گازرسانی به این روستاها را ۵۲ میلیارد ریال اعلام کرد. جعفر احمدپور " گفت : با افتتاح این طرح ها ۴۱۲ خانوار روستایی از نعمت گاز طبیعی بهره مند شدند. وی با اشاره به اینکه برای گازرسانی به این روستاها ۷۰ کیلومتر شبکه گذاری انجام شده است ، افزود : گاز یک نعمت طبیعی سالم است که شهروندان باید در استفاده از آن کمال دقت را داشته باشند . احمدپور اظهار داشت: با توجه به حساسیت های زیست محیطی که دولت و مردم دنبال می کنند، گازرسانی می تواند در حفظ محیط زیست بسیار موثر باشد و در مناطق جنگلی از تخریب جنگل ها جلوگیری می شود. مدیرعامل شرکت گاز مازندران از مشترکین خواست تا به خاطر صرفه جویی در هزینه از وسایل گازسوز فرسوده استفاده نکنند و نکات ایمنی را به دقت رعایت کنند. احمدپور تصریح داشت: سامانه ۱۹۴ شرکت گاز مازندران در تمامی ساعات شبانه روز آمادگی ارائه خدمات ایمنی به شهروندان را دارد و آنان می توانند در روز های تعطیل و غیر آن از خدمات این سامانه بهره مند شوند. مدیرعامل شرکت گاز مازندران همچنین عنوان کرد: این شرکت در راستای کاهش میزان مراجعات و صرفه جویی در زمان و هزینه مشترکین خود با بررسی درخواست های متداول مردم و در راستای افزایش رضایتمندی مراجعین و اخذ خدمت در کمترین زمان ممکن اقدام به راه اندازی سیستم پیامکی نموده است. وی به راه‌اندازی دریافت و پرداخت قبوض آنلاین برای مشترکین اشاره و اعلام کرد: مشترکین ما می‌توانند با ارسال کد اشتراک* ۵ * شماره کنتور به شماره ۲۰۰۰۲۰۱۹۴ نهایتا ظرف مدت ۲۴ ساعت قبض جدید خود را دریافت و نسبت به پرداخت آن اقدام کنند.

توسط شرکت توزیع نیروی برق خوزستان؛

# در دهه مبارک فجر ، ۹۱ پروژه توزیع برق به بهره برداری خواهد رسید

**اهواز- شبنم قجاوند-** به مناسبت چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی و در ایام ا... دهه مبارک فجر، ۹۱ پروژه توزیع برق با سرمایه گذاری ۴۸۴ میلیارد ریالی در استان خوزستان به بهره برداری خواهد رسید. رضا غضنفری، مدیرعامل این شرکت با اعلام خبر فوق گفت؛ این پروژه ها در بخش های احداث، توسعه و ساماندهی شبکه های توزیع برق شهری و روستایی، کاهش تلفات، اصلاح و بهینه سازی روشنایی، تامین برق مسکن مهر و نیرو رسانی به بهره برداری خواهد رسید. وی افزود این پروژه ها در شهرهای آبادان، اروندکنار، امیدیه و جایزان، اندیمشک، اندیکا، ایذه، باغملک، بندر امام، بهبهان، خرمشهر، دزفول، رامشیر، رامهرمز، شادگان، شوش و الوان، شوشتر، گتوند، لالی، هفتکل و هندیجان انجام شده و با بهره برداری از آن ها شاهد تغییرات محسوس و ارتقاء ضریب پایداری شبکه و ساماندهی شبکه های برق خواهیم بود. غضنفری با اشاره به اینکه در زمان اجرای این پروژه ها، ۹۶۸ نفر اشتغال زایی مستقیم و غیرمستقیم صورت گرفته است سرمایه گذاری انجام شده را ۴۸۴ میلیارد و ۲۱۳ میلیون ریال اعلام نمود. گفتنی است در ایام ا... دهه مبارک فجر عملیات اجرایی ۱۴ پروژه جدید نیز آغاز خواهد شد.

مدیرعامل آبفای هرمزگان خبر داد:

# ۱۳ پروژه در دهه فجر امسال به بهره برداری می رسد

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** مدیرعامل آبفای هرمزگان گفت: ۱۳ پروژه آب و فاضلاب با اعتباری بالغ بر ۳۳۱ میلیارد ریال در دهه فجر امسال، به بهره‌برداری می‌رسد. "امین قصمی" افزود: پروژه اجرای شبکه توزیع آب در شهرهای بندرعباس، رودان، میناب و جزیره هرمز در مجموع به طول به طول ۲۱ کیلومتر ، اصلاح و بازسازی شبکه توزیع آب در شهرهای جاسک،جناح ، چارک و رودان به طول ۱۵,۵ کیلومتر، اجرای خط انتقال آب شهر دزک به طول ۲,۷ کیلومتر ، احداث ۲ باب مخزن ذخیره آب در شهرهای بندرعباس (شهرو) و هرمز به حجم ۳۰۰۰ مترمکعب، احداث ایستگاه پمپاژ شهر درگهان از جمله پروژه‌های قابل افتتاح در بخش آب است که در مجموع ۱۵۵ میلیارد ریال اعتبار برای اجرای این پروژه‌ها هزینه شده است. وی گفت: در بخش فاضلاب نیز ۳ پروژه در مجموع با اعتبار ۱۷۶ میلیارد ریال در این دهه به بهره‌برداری می‌رسد که این پروژه ها شامل؛ اجرای شبکه جمع آوری فاضلاب در شهرهای بندرعباس، رودان و میناب است. مدیرعامل آبفای استان در ادامه افزود: طی ده ماهه گذشته با حمایت مدیریت عالی استان و تلاش دو چندان متخصصان این صنعت، پروژه های شاخصی نظیر؛ فاز نخست آب شیرین کن یکصد هزار مترمکعبی، آب شیرین کن سیریک، طرح تامین آب بندرلنگه، طرح تامین آب بستک و جناح از آب شیرین کن چارک ،طرح خط دوم انتقال آب پاک از تصفیه خانه به شهر جاسک و طرح جمع آوری فاضلاب در بافت فرسوده شهر بندرعباس در مجموع با اعتباری بالغ بر ۴ هزار و ۷۳۷ میلیارد ریال، بهره برداری و یا آغاز شده است.

# بهره‌برداری از ۹۰ میلیارد تومان پروژه آب و فاضلاب استان مرکزی در سال جاری

**اراک- مینو رستمی-** مدیرعامل آب و فاضلاب شهری استان مرکزی گفت: امسال ۹۰ میلیارد تومان پروژه آب و فاضلاب در استان مرکزی به بهره‌برداری رسیده است. عبدالرضا خلیلی در جریان بهره‌برداری از پروژه شبکه جمع‌آوری فاضلاب ۲ منطقه از شهر اراک با اشاره به اینکه یکی از ارکان امنیت جامعه آب است، اظهار کرد: در اراک ۴ کیلومتر از شبکه فاضلاب باقی‌مانده که تا پایان سال و با اتمام عملیات اجرایی این شبکه، اراک به عنوان نخستین کلانشهری که اجرای شبکه فاضلاب را به صورت کامل به اتمام رسیده این دستاورد را جشن خواهد گرفت. وی افزود: از ۴ سال پیش اتکا به اعتبارات عمرانی کم شده چرا که اگر تنها به اعتبارات تکیه کنیم اقدامات نیمه‌تمام خواهند ماند، در محلات و دلیجان در ماده ۱۰ و ۱۲ تخصیص کمی صورت گرفته که همین میزان نیز اجرایی نشده است. مدیرعامل آب و فاضلاب شهری استان مرکزی تصریح کرد: امروز بهره‌برداری از پروژه شبکه جمع‌آوری فاضلاب در بافت مرکزی شهر اراک و شهرک ابوالفضل انجام شد، این دو منطقه از مناطقی هستند که اجرای کار در آنها با دشواری رو به رو بود، اما با موفقیت کار به اتمام رسید. وی بیان کرد: امسال بیش از ۹۰ میلیارد پروژه در استان مرکزی در حوزه آب‌وفاضلاب به بهره‌برداری رسیده که برخی در هفته دولت انجام شد و ۲۰ میلیارد تومان از اعتبار برای بهره‌برداری از پروژه‌های دهه فجر نیز هزینه شده است.

# ۱۰ پیش‌بینی ایلان ماسک در رابطه با آینده جهان

به قلم: بیپلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

ایلان ماسک از جمله نوآورترین مخترعان و کارآفرینان جهان محسوب می‌شود که موفقیت او با دو ابر برند تسلا و اسپیس ایکس، توجهات بسیاری را به سمت وی معطوف کرده است. وی در یکی از سخنرانی‌های اخیر خود، ۱۰ پیش‌بینی را در رابطه با آینده جهان انجام داده است که در ادامه به بررسی آن خواهیم پرداخت.

**۱-مرز میان بازی‌های رایانه‌ای و واقعیت کمرنگ خواهد شد**

به عقیده ایلان ماسک این امر که واقعیت مجازی و انواع شبیه‌سازها با کیفیتی خارق‌العاده جهان را تسخیر کند، نخستین تحولی است که باید تا چند سال آینده شاهد آن باشیم. امروزه صنعت بازی‌های رایانه‌ای رشدی چشمگیر را تجربه می‌کند و همین امر باعث می‌شود تا هر ساله شاهد بازی‌هایی با گرافیک‌های کاملا متفاوت نسبت به سال گذشته باشیم. به عقیده وی علت اهمیت این عرصه نیز به این خاطر است که با کمرنگ شدن مرز میان بازی و واقعیت، بسیاری از شبیه‌سازها می‌توانند کمک‌های بسیاری را به عرصه‌های گوناگون کنند، برای مثال برای آزمایش یک شرایط خاص، ممکن است هزینه‌های هنگفتی خرج این امر شود. این امر در حالی است که با یک شبیه‌ساز کاملا واقعی، در زمان و هزینه صرفه‌جویی بسیاری خواهد شد و خطرات این امر نیز کاهش یافته و سرعت رشد علم، افزایشی چندین برابر را شاهد خواهد بود.

**۲-هوش مصنوعی ممکن است به بزرگترین تهدید پیش رو تبدیل شود**

اگرچه بسیاری از افراد بر این باورند که بزرگترین چالش و تهدید زندگی بشر، بمب‌های اتمی خواهد بود. با این حال به عقیده ایلان ماسک، رشد بیش از حد در زمینه هوش مصنوعی تهدید اصلی حیات بشر خواهد بود. درواقع هوش مصنوعی به این دلیل که صرفا بر پایه عقل تصمیم‌گیری می‌کند، ممکن است حتی نابودی بشر را امری مطلوب برای بقای کره زمین تلقی کند. به همین خاطر نیز به توصیه وی لازم است تا روند رشد در این عرصه کاملا کنترل شده و هدفمند دنبال شود.

**۳-تمامی سیستم‌های حمل و نقل الکتریکی خواهد شد**

امروزه برند تسلا، بیشترین فعالیت را در زمینه تولید اتومبیل‌های برقی انجام می‌دهد. این امر اگرچه مشکلاتی را برای این برند خلاق برای رقابت با سایر شرکت‌ها به وجود آورده است. با این حال به عقیده آقای ماسک این سیاست، اقدامی برای تضمین بقای شرکت در آینده نه‌چندان دور خواهد بود. اگرچه امروزه الکتریکی شدن خودروها به شکلی جدی در حال پیگیری است و در این رابطه ابربرندهایی نظیر فولکس واگن، بی‌ام‌و و تویوتا نیز به تولید این دسته از اتومبیل‌ها روی آورده‌اند، با این حال به عقیده ایلان ماسک این انقلاب نه تنها در عرصه خودروسازی، بلکه در تمامی وسایل‌های نقلیه زمینی، دریایی و هوایی رخ خواهد داد. به همین خاطر نیز به عقیده وی برند تسلا به علت این امر که از مدت‌ها قبل در این عرصه مشغول به فعالیت است، به برندی بی‌رقیب در آینده تبدیل خواهد شد.

**۴-مسافرت به مریخ در سال ۲۰۲۵ امکان‌پذیر خواهد شد**

شرکت اسپیس ایکس در سال ۲۰۰۲ توسط ایلان ماسک تاسیس شد. وی هدف اصلی خود از حضور در چنین عرصه‌ای را ساخت موشک‌های فضانوردی‌ای عنوان کرده که امکان استفاده چندین باره از آنها فراهم باشد. در این راستا از جمله اهداف مهم شرکت، امکان سفر به مریخ و قابل سکونت کردن آن است. اگرچه برنامه اعزام انسان به مریخ در سال ۲۰۲۴ عملی خواهد شد، با این حال به علت بعد مسافتی که وجود دارد، ایلان ماسک زمان رسیدن نخستین مسافران به مقصد را در ابتدای سال ۲۰۲۵ تخمین زده است.

**۵-به‌رغم مخالفت‌های موجود، روباتیک شدن صنایع به نفع تمامی افراد جامعه خواهد شد**

اگرچه در گذشته ورود روبات‌ها و مکانیزه‌شدن بخشی از بخش‌های مختلف صنایع، منجر به تعدیل نیرو و از دست رفتن موقعیت شغلی بسیاری از افراد شد، با این حال ایلان ماسک این جریان را در آینده بسیار شدیدتر تلقی کرده و عقیده دارد که نباید مانع رشد این روند شد. پیشنهاد وی برای افرادی که در این روند شغل خود را از دست می‌دهند این است که دولت بخشی از سود این امر را به آنها اختصاص داده و در بخش‌های دیگر از آنها استفاده مفید کند. در نهایت با تکامل رشد در این زمینه، میزان سودآوری به حدی خواهد رسید که تمامی افراد جامعه بتوانند در آن سهیم باشند. به همین خاطر این روند با مدیریت درست نه‌تنها یک تهدید نخواهد بود، بلکه به فرصتی طلایی برای عدالت اجتماعی و افزایش درآمد افراد تبدیل خواهد شد.

**۶-تا سال ۲۰۶۰ امکان زندگی میلیونی در مریخ مهیا خواهد بود**

درست به مانند صنعت تلفن همراه که با شروع آن در مدت‌زمان بسیار کوتاه شاهد رشد چشمگیر و ظهور ابر تلفن‌های همراه هوشمند هستیم، با حضور نخستین انسان‌ها در مریخ در سال ۲۰۲۵، طی مدت پنج سال شرایط برای سکونت میلیونی افراد و ایجاد نخستین شهر فراهم خواهد شد. وی این پیش‌بینی خود را در کنگره آمریکا مطرح کرده و آن را فرصتی طلایی برای این کشور در راستای فاصله گرفتن با سایر کشورهای رقیب و تثبیت خود به عنوان ابرقدرت جهان، مطرح نموده است.

**۷-به تدریج راننده‌های اتومبیل‌ها جای خود را به تکنولوژی‌های خودران خواهند داد**

بسیاری از سوانح و مشکلات به وجود آمده، به علت نحوه رانندگی افراد است. اگرچه در این رابطه همواره تلاش شده است تا با کمک قوانین به یک استاندارد مطلوب دست پیدا کرد، با این حال همواره همچنان نیز احتمال بروز خطا وجود دارد. درواقع حتی در بهترین حالت ممکن نیز یک حمله قلبی حین رانندگی در بزرگراه، می‌تواند به سادگی زنجیره‌ای از تصادف‌ها را ایجاد کند. به همین خاطر بسیار مهم است که به تدریج جای خود را در این زمینه به تکنولوژی بسپارید. این امر به افراد امکان خواب، استراحت و پرداختن به سایر کارهای در حین رسیدن به مقصد خود را خواهد داد. با توجه به این امر که امروزه خودروها برخی از اقدامات نظیر پارک کردن را به صورت هوشمند و کاملا خودکار انجام می‌دهند، به نظر می‌رسد که زمان به وقوع پیوستن این پیش‌بینی نیز چندان طولانی نباشد.

**۸-شرکت اپل در زمینه خودرو در سال ۲۰۲۰ نیز فعالیت خواهد داشت**

به عقیده ایلان ماسک ابر برند اپل که برای چندین سال اخیر در زمینه تکنولوژی عنوان ارزشمندترین برند را تصاحب کرده است، برای حفظ این جایگاه ناچار است تا در زمینه‌های دیگر نیز فعالیت داشته باشد. به عقیده وی بهترین زمینه برای گسترش فعالیت، صنعت خودروسازی خواهد بود. درواقع قدرت این برند در زمینه تکنولوژی، به خوبی می‌تواند به رشد آنها در زمینه تولید خودروهای هوشمند و الکتریکی کمک کند. با این حال این امر که اپل برای ورود به این عرصه شرکتی را به زیرمجموعه خود درخواهد آورد و یا خود مستقلا شروع به کار خواهد کرد، تردیدهایی وجود دارد.

**۹-بخشی از بدن انسان توسط روبات‌ها جایگزین خواهد شد**

اگرچه این امر در حال حاضر تنها برای افراد معلول برای رفع نقص خود مورد استفاده قرار می‌گیرد، با این حال به عقیده ایلان ماسک در آینده شاهد جایگزینی خودخواسته بخشی از بدن انسان و یا بهبود آن توسط روبات‌ها خواهیم بود. این امر در نهایت می‌تواند به رویای زندگی طولانی‌مدت انسان، رنگ واقعیت بخشد و ابرسربازهایی را در اختیار دولت‌های مختلف قرار دهد.

**۱۰-تسلا تا ۱۰ سال آینده به اندازه اپل ارزشمند خواهد شد**

اگرچه تسلا در حال حاضر به موفقیت مورد نظر خود دست پیدا نکرده است، با این حال به عقیده موسس آن، در ۱۰ سال آینده جهان شاهد رشد سریع این برند و بهبود فوق‌العاده آن به صورت سالانه خواهد بود. در نهایت نیز طی ۱۰ سال این برند به جایگاهی مشابه جایگاه حال حاضر اپل، دست پیدا خواهد کرد.

**منبع: knowstartup**

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
سه‌شنبه | ۲۳ بهمن ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۵۹ | صفحه ۱۶
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM

۵ فرد موفقی که قبل از رسیدن به شهرت با شکست‌هایی سخت مواجه شدند

# چگونه شکست مقدمه پیروزی است!

به قلم: جن هابلی لوک‌وارد نویسنده حوزه موفقیت و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

برای بسیاری از افراد، شکست درست نقطه پایانی محسوب می‌شود. همین امر نیز باعث شده است تا با ترس راز این امر زندگی کرده و عملا در زندگی خود کار بزرگ و سختی را انجام ندهند. با این حال با نگاهی به افراد موفق به وجود جسارت در آنها پی خواهید برد. درواقع آنها در مقطعی از زندگی خود تصمیمی مهم را گرفته‌اند که باعث شده است تا شهرت و ثروت فوق‌العاده‌ای برای‌شان به ارمغان آورده شود. در این رابطه تصور این امر که افراد موفق، با این ویژگی به دنیا می‌آیند کاملا غلط بوده و تمامی آنها با شکست‌هایی در مسیر شکل‌دهی به رویای خود مواجه شده‌اند. در همین راستا آشنایی با این افراد خود می‌تواند به تغییر نگرش شما نسبت به مقوله شکست، کمک نماید. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج نمونه از بهترین افرادی قبل از دستیابی به موفقیت عظیم خود با شکست‌هایی جدی مواجه شده‌اند، خواهیم پرداخت.

**۱-استیو جابز**

استیو جابز از جمله نوابغ عرصه کارآفرینی محسوب می‌شود که در سال ۱۹۷۶ ابرشرکت اپل را تاسیس کرد. در حال حاضر نیز محصولات تولیدی این برند از بالاترین کیفیت برخوردار بوده و انتخاب اول هر فردی محسوب می‌شود. با این حال مسیر موفقیت وی کاملا هموار نبوده و در سال ۱۹۸۵ طی یکسری اختلافات مدیریتی، از سمت خود کنار گذاشته شد. وی در این رابطه گفته است که چطور احتمال دارد که یک فرد از شرکت خود اخراج شود؟ با این حال این اتفاق باعث نشد تا وی تسلیم شود. جالب است بدانید که وی در همان سال شرکت نکست را تاسیس کرد که در زمینه تولید رایانه فعالیت داشته و میزان کیفیت و موفقیت آن به قدری بالا بوده است که نخستین مرورگر در آن شکل گرفت. همین امر نیز باعث شد تا اپل در سال ۱۹۹۶ پی به اشتباه خود برده و این شرکت را به مبلغ ۴۲۹ میلیون دلار به انحصار خود درآورد. همین اتفاق منجر به بازگشت استیو جابز طی توافقی جدید به اپل شد. جالب است بدانید که مهم‌ترین اتفاقات و دستاوردهای این شرکت نیز پس از بازگشت وی با معرفی محصولاتی نظیر آی‌پاد، آیفون و آی‌پد شکل گرفت. از دیگر اقدامات آینده‌نگرانه وی می‌توان اشاره کرد به خرید یک بخش گرافیکی شرکت لوکاس فیلم که امروزه آن را به نام پیکسار می‌شناسید. میزان موفقیت این برند تولیدکننده انیمیشن به قدری بالا بود که در سال ۲۰۰۶ والت‌دیزنی اقدام به خرید آن کرد و این امر باعث شد تا جابز به سهامدار اصلی این برند جهانی تبدیل شود. به عنوان نکته پایانی در این بخش ذکر این نکته ضروری است که برند اپل در ۱۰ سال گذشته موفق شده است تا همواره در بین سه برند باارزش و برتر سال قرار گیرد که بدون شک پایه این موفقیت توسط استیو جابز شکل گرفته است.

**۲-اپرا وینفری**

اگر بخواهید بهترین مجری قرن اخیر را انتخاب کنید، بدون شک اپرا وینفری بهترین گزینه موجود خواهد بود. از وی به عنوان نخستین میلیاردر سیاه‌پوست و بانفوذترین زن جهان نام برده می‌شود. با این حال زندگی وی بارها محتمل شکست‌های بزرگی بوده است که آشنایی با آن می‌تواند برای هر فردی الهام‌بخش باشد. وی بارها در زندگی خود مورد تجاوز و انواع آزارها قرار گرفته با این حال پس از آنکه در سن ۱۵ سالگی تصمیم گرفت تا در کنار پدر خود زندگی کند، زندگی وی در مسیری کاملا متفاوت شکل گرفت. درواقع پدر وی با اعمال یکسری برنامه‌های سخت‌گیرانه اپرا وینفری را در مسیر رسیدن به رویای خود سوق داد. وی در سن ۱۷سالگی نخستین فعالیت رسمی خود را تحت گویندگی رادیو محلی شهر نسویل، آغاز کرد. اگرچه مدیران این شبکه وی را در همان ابتدای کار مورد مؤاخذه قرار داده و مناسب گویندگی ندانستند، با این حال همین امر نیز به سکوی پرتاب وی برای حضور در عرصه مجری‌گری شد درواقع این اتفاق باعث نشد تا وی از رویای خود دست بکشد و برای رسیدن به آن مسیری جدید را انتخاب کرد. جالب است بدانید که مهارت‌های وی تنها در اجرا محدود نشده و او در همان ابتدا نیز در زمینه بازیگری استعداد فوق‌العاده‌ای را از خود نشان داد و دو جایزه برای دو اجرای درون دانشگاهی خود دریافت کرد. همین امر نیز باعث شد تا کارگردان بنام سینما، استیون اسپیلبرگ از وی به عنوان نقش اول زن فیلم رنگ ارغوانی، استفاده کند. اگرچه این فیلم نخستین حضور وی در عرصه سینما محسوب می‌شد، با این حال میزان درخشش او به قدری زیاد بود که در همان سال توانست اسکار بهترین بازیگر زن را به دست آورد. با این حال نقطه اوج موفقیت وی را باید در سال ۱۹۸۶ و با شروع پخش برنامه اپرا دانست که برای ۲۵ سال متوالی در صدر برترین برنامه‌های سراسر جهان قرار داشت.

**۳-جی.کی رویلینگ**

وی نویسنده کتاب‌های هری‌پاتر است که عنوان پرفروش‌ترین سری کتاب‌ها در تاریخ را در اختیار دارد. اگرچه برای بسیاری از نویسندگان بزرگ موفقیت طی چندین مرحله اتفاق افتاده و نوشته‌های آنها به مرور پختگی لازم را پیدا می‌کنند، با این حال داستان برای جی.کی رویلینگ کاملا متفاوت رقم خورده است. اگرچه وی از همان دوران کودکی با مشاهده برخی از آثار نویسندگان بزرگ، تصمیم گرفت تا به یک نویسنده محبوب تبدیل شود، با این حال از دست دادن مادر خود در همان سنین کودکی باعث شد تا نتواند به این مسیر سرعت بخشد. تاثیر این امر در روحیه وی به قدری زیاد بوده است که مرگ والدین را نیز به خصوصیت زندگی شخصیت اصلی داستان خود اضافه کرد. همچنین وی یک ازدواج ناموفق و کوتاه‌مدت را داشت که در نهایت این جدایی وی را به زندگی با دختر کوچک خود تحت شرایط بد اقتصادی سوق داد. وی همواره در خاطرات خود عنوان کرده است که این دوران سخت‌ترین مقطع زندگی وی بوده و حتی چندین بار تصمیم به خودکشی نیز داشته است. با این حال پس از ایجاد جرقه شکل‌گیری داستان هری پاتر، همه‌چیز ناگهان تغییر یافت و با انتشار نخستین نسخه از این داستان، در مدت‌زمان کوتاهی شهرت و ثروت فوق‌العاده‌ای نصیب وی شد. این امر در حال است که تمامی نوشته‌های قبل وی با بی‌توجهی ناشران مواجه شده بود و همین امر می‌توانست برای هر فردی به معنای پایان کار باشد. با این حال وی با استقامت و اعتقاد راسخ به هدف خود در نهایت موفق شد تا از یک زن کاملا فقیر، به ثروتمندترین نویسنده تاریخ تبدیل شود.

**۴-والت‌دیزنی**

والت‌دیزنی، موسس بزرگترین برند تولید انیمیشن در جهان است. اگرچه وی خالق شخصیت‌های جهانی نظیر میکی ماوس، پینوکیو، سیندرلا و بسیاری شخصیت‌های دیگر بوده است، با این حال جالب است بدانید که وی در مسیر شکل‌دهی به پروژه دنیای دیزنی، بیش از ۳۰۰ بار با شکست مواجه شد. همچنین وی از فرصت‌های شغلی اول خود به بهانه عدم وجود خلاقیت کافی در کارها اخراج شد. با این حال وی در نهایت به جایگاهی فوق‌العاده و غیرقابل تصور دست پیدا کرد. از جمله افتخارات دیگر وی می‌توان به چندین جایزه اسکار به علت فعالیت و تولیدات شرکت وی، اشاره کرد. در آخر نیز وی مرکز تفریحی دیزنی‌لند را تاسیس کرد که امروزه میلیون‌ها بازدیدکننده را متوجه خود ساخته است.

**۵-توماس ادیسون**

از توماس ادیسون به عنوان بزرگترین مخترع قرن نام برده می‌شود. درواقع وی اختراعات بسیار مهمی را در کارنامه خود دارد که مهم‌ترین آن را می‌توان لامپ رشته‌ای دانست. با این حال در دوران تحصیل همگان وی را شاگردی فاقد استعداد و کندذهن تلقی می‌کردند. همین امر نیز باعث شد تا مادر وی مسئولیت آموزش به او را برعهده گیرد. وی در زمینه اختراعات بی‌شمار خود نیز همواره با شکست‌هایی در مسیر کار خود مواجه شده است و در نهایت با کسب تجربه، بهترین‌ها را اختراع و به جهان معرفی کرد. برای مثال وی برای یافتن بهترین رشته برای لامپ خود، هزاران بار تلاش کرد و هر بار با شکست مواجه می‌شد تا در نهایت به بهترین گزینه برای خود دست پیدا کرد.

با نگاهی به زندگی این افراد کاملا موفق، به این نکته پی خواهید برد که تمامی آنها با شکست‌های بسیار بزرگی در زندگی خود مواجه شده‌اند، با این حال آنها هیچ‌گاه متوقف نشده و پشتکار را پشتوانه موفقیت خود قرار داده‌اند. به همین خاطر شما نیز برای تحقق رویای خود، نباید شکست در هر مرحله‌ای را پایان کار تصور کنید.

**منبع: thebalancecareers**