

## یادداشت

### تقدم ثبات پولی بر خروج از رکود

<div><div><span><span>حمیدآذرهند</span></span></div><div><div>کارشناس اقتصادی</div></div></div>
---

از میانه سال گذشته، اقتصاد ایران به صورت همزمان با دو پدیده رکود و تورم مواجه شده و در چنین شرایطی، پرسش مهمی در مقابل سیاست‌گذار قرار دارد که در این شرایط همزمانی، مقابله با کدام یک از اولویت‌بالاتری برخوردار است؟ در این یادداشت، دلایلی مطرح شده که نشان می‌دهد ثبات اقتصادی و مدیریت نقدینگی نسبت به خروج از رکود، اولویت بالاتری دارد.

دلیل نخست، رابطه علیّت بین این دو پدیده در اقتصاد است. تورم مزمن و بالا در اقتصاد ایران از جمله علل موثر بر کاهش رشد اقتصادی در بلندمدت و تعمیق رکود در کوتاهمدت است. ثبات اقتصادی را نه‌تنها در بلندمدت می‌توان از جمله اصلی‌ترین الزامات رشد اقتصادی دانست، بلکه حتی در کوتاهمدت نیز بی‌ثباتی شدید قیمت‌ها، از مسیرهای مختلف مانع از احیای رشد اقتصادی می‌شود و رکود را عمیق‌تر می‌کند.

با توجه به رابطه علیّت بین ثبات اقتصادی و رشد اقتصادی، لازم است برای خروج از رکود ابتدا اقدامات لازم برای ثبات اقتصادی در دستور کار قرار گیرد. بی‌ثباتی قیمت‌ها و تداوم نرخ‌های بالای تورم، موجب می‌شود...

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

کاهش ۳۸۰۰ واحدی شاخص بورس در چهارمین روز هفته

## نوسان در بورس تهران



رهبر انقلاب در جلسه درس خارج فقه:

## با آمریکا مذاکره نمی‌کنیم؛ نه دوجانبه، نه چندجانبه

ایشان هدف آمریکایی‌ها از مذاکره را نه یافتن راه‌حل عادلانه، بلکه تحمیل خواسته‌هایی گستاخانه دانستند و گفتند: این حرف را که هدف آمریکا از مذاکره، تحمیل است قبلاً بنده می‌گفتم اما آنها اینقدر گستاخ شده‌اند که امروز این واقعیت را خودشان هم به زبان می‌آورند. رهبر انقلاب اسلامی با اشاره به سخنان اخیر یک مقام آمریکایی که گفته بود باید با ایران سر میز مذاکره بنشینیم و ما فلان چیزها را بگوییم و ایران قبول کند، خاطر نشان کردند: برای این نوع مذاکره باید به سراغ همان کسانی بروند که به‌عنوان گاو شیریده آنها عمل می‌کنند، جمهوری اسلامی، جمهوری مؤمنین، جمهوری مسلمان لله و جمهوری عزت است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در ادامه به تبیین اهداف آمریکا از سیاست فشار حداکثری و در عین حال، تلاش برای کشاندن ایران پای میز مذاکره پرداختند و گفتند: سیاست دولت آمریکا، فشار حداکثری به ایران در قالب تحریم‌های گوناگون، تهدید و یابوه‌گویی‌های مختلف است، چراکه دولت کنونی آمریکا معتقد است با رودریاستی و تعارف نمی‌توان جمهوری اسلامی را به زانو درآورد و وادار به تواضع و قبول کرد.

رهبر انقلاب اسلامی افزودند: رژیم ایالات متحده به دنبال آن است که هم برای رقبای داخلی خود و هم برای اروپایی‌ها این را به‌عنوان یک سیاست قطعی جا بیندازد که تنها راه مواجهه با ایران، فشار حداکثری است.

ایشان با اشاره به ادعان آمریکایی‌ها و متحدان آنها به ناکام ماندن سیاست فشار حداکثری در به زانو درآوردن ایران، گفتند: هدف آنها از مذاکره این است که به همه ثابت کنند فشار حداکثری جواب داد و مسئولان جمهوری اسلامی برخلاف آنکه می‌گفتند مذاکره نمی‌کنیم مجبور شدند پای میز مذاکره بیایند، بنابراین تنها راه مواجهه با ایران، فشار حداکثری است. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای تأکید کردند: اگر دشمن توانست اثبات کند که فشار حداکثری علاج کار ایران و مؤثر بر روی ایران است، ایران و ملت عزیز ما دیگر روی آسایش را نخواهند دید، چون پشت سر همه سیاست‌های مستکبرانه آمریکا این سیاست قرار خواهد گرفت و از این به بعد، هر چیزی را که قلدارانه از جمهوری اسلامی مطالبه کنند، اگر به آنها «چشم» گفتیم، مسئله تمام است اما اگر «ته» گفتیم دوباره فشار حداکثری آغاز خواهد شد.

ایشان، علت اصرار آمریکایی‌ها و واسطه‌کردن برخی اروپایی‌ها برای مذاکره و دیدار را در همین چارچوب دانستند و افزودند: البته من راجع به اروپایی‌ها در یک وقت دیگر صحبت خواهم کرد اما علت اصرار آنها به اینکه اگر با رئیس‌جمهور آمریکا یک جلسه بگذارید همه مشکلات شما حل خواهد شد، این است که اثبات کنند فشار حداکثری در مقابل ایران یک سیاست موفق است و باید همین سیاست را به کار بست.

رهبر انقلاب اسلامی تأکید کردند: ما در مقابل باید ثابت کنیم که سیاست فشار حداکثری در مقابل ملت ایران پسیزی ارزش ندارد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای سخنان خود درخصوص مذاکره با آمریکا را در دو نکته جمع‌بندی کردند: ۱) مذاکره با آمریکا یعنی تحمیل خواسته‌های آنان بر جمهوری اسلامی، ۲) مذاکره یعنی نمایش موفقیت سیاست فشار حداکثری آمریکا.

ایشان افزودند: برای همین است که مسئولان کشور از رئیس‌جمهور و وزیر امور خارجه و دیگران، یک‌صدا اعلام کردند که با آمریکا مذاکره نخواهیم کرد نه مذاکره دوجانبه نه چند جانبه.

رهبر انقلاب اسلامی تأکید کردند: چنانچه آمریکا حرف خود را پس گرفت و توبه کرد و به معاهده هسته‌ای که آن را نقض کرده است، بازگشت، آن‌وقت در جمع کشورهای عضو معاهده که شرکت و با ایران صحبت می‌کنند، آمریکا هم می‌تواند شرکت کند، اما در غیر این‌صورت هیچ مذاکره‌ای در هیچ سطحی بین مسئولان جمهوری اسلامی و آمریکایی‌ها اتفاق نخواهد افتاد نه در نیویورک و نه غیر آن.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با بیان اینکه در طول ۴۰ سال گذشته جمهوری اسلامی در مواجهه با انواع ترندها قرار داشته است و دشمنان نتوانسته‌اند ایران عزیز را مغلوب کنند، خاطر نشان کردند: سیاست‌های آنان یکی پس از دیگری مغلوب سیاست‌های جمهوری اسلامی شده است و بعد از این نیز جمهوری اسلامی به حول قوه الهی آنها را مغلوب خواهد کرد و پیروز و سربلند از میدان خارج خواهد شد.

تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از تسهیلات پرداختی بانک‌ها در ۴ ماهه نخست امسال

## ۳درصد نقدینگی دست مردم است

فرصت امروز: براساس آخرین آمار بانک مرکزی از تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش‌های مختلف...۴

تحلیل رسانه‌های غربی از راهبرد ایران در مقابل تحریم‌های آمریکا

# راهبرد مقابله با تحریم‌ها از نگاه رسانه‌های غربی

فرصت امروز: یکی از مهم‌ترین مسائلی که فضای اقتصادی ایران را درگیر کرده، خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌هاست. در مورد اینکه پاسخ ایران در مقابل این تحریم‌ها چه باید باشد، روایت‌های مختلفی مطرح می‌شود. برخی می‌گویند باید ایران تن به مذاکره بدهد تا از زیر بار فشارهای اقتصادی برهد و در نسوی دیگر، برخی مذاکره با دولت کنونی آمریکا را نادرست می‌دانند و انتظار برای مذاکره با رئیس‌جمهور بعدی را پیشنهاد می‌کنند. دیدگاه سومی هم وجود دارد که معتقد است سیاست‌های دولتی آمریکا یکسان است و بنابراین راهبرد مذاکره با آمریکا نمی‌تواند راهگشا باشد. در همین زمینه، «بیزینس مانیاتور» سناریوهای مختلفی را که پیش روی ایران قرار دارد...

۲

با پیشنهاد تجمیع وام ازدواج با وام مسکن یکم

## قدرت خرید مسکن افزایش می‌یابد؟

۳

### مدیریت و کسب‌وکار

<span><span><span></span></span></span>	<b>زنانی با دغدغه کار آفرینی</b>
<span><span><span></span></span></span>	<b>موفقیت در کسب و کار با برگزاری دوره‌های مهارت‌افزایی</b>
<span><span><span></span></span></span>	<b>افزایش فروش در اینستاگرام با ۴ اقدام ساده</b>
<span><span><span></span></span></span>	<b>برنامه بازاریابی خدمات مشتریان</b>
<span><span><span></span></span></span>	<b>چگونه برنامه رسانه تبلیغاتی برای برندگان تدوین کنیم؟</b>
<span><span><span></span></span></span>	<b>افزایش بی‌سابقه قدرت تبلیغاتی آمازون</b>
<span><span><span></span></span></span>	<b>۸ تا ۱۶</b>

آمریکا توانست صادرات نفت ایران را به صفر برساند؟

### شکست ترامپ و یک‌سالگی تحریم نفتی ایران

نزدیک به یک سال پیش بود که ماجرای کاهش فروش نفت ایران در بازارهای بین‌المللی توسط آمریکا برنامهریزی و اجرا شد. دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا روز ۱۸ اردیبهشت‌ماه سال گذشته کشورش را از توافق هسته‌ای برجام خارج و فرمانی را برای احیای تحریم‌ها علیه ایران پس از دوره‌های زمانی ۹۰ و ۱۸۰ روزه امضا کرد. تحریم‌های مربوط به محدودکردن فروش نفت ایران، جزو تحریم‌هایی هستند که اجزای آنها ۱۸۰روز بعد از خروج آمریکا از برجام، در تاریخ ۴ نوامبر (۱۳ آبان‌ماه) اجرایی شد. این در حالی است که از زمانی که ترامپ و معاونانش اعلام کردند تصمیم دارند صادرات نفت ایران را به صفر برسانند، اغلب رسانه‌های خارجی به صورت جسته و گریخته درباره ناموفق بودن ترامپ در دستیابی به این هدف هشدار دادند. به گزارش خبرآنلاین، اوایل پرایس در گزارشی نوشت: «اگرچه دلایلی وجود دارد که معتقد باشیم تحریم‌ها اثربخش خواهند بود اما مشکل اصلی که ممکن است دولت ترامپ را خشمگین کند، بازار نفت است که در موقعیت متفاوتی نسبت به دوران قبلی تحریم‌ها در فاصله سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ قرار دارد. بازار نفت دچار شدیدترین وضع محدودیت عرضه در چند سال اخیر قرار دارد که نهایتاً آمریکا را ناچار خواهد کرد موضعی نسبت به ایران را ملازم‌تر کند.»

بلومبرگ نیز در این رابطه با اشاره به خطر افزایش قیمت نفت و وزیدن باد مخالف برای اقتصاد مشتریان بزرگ در نتیجه محدودشدن صادرات نفت ایران، نوشت: «طبق قانون، آمریکا باید قبل از اجرای تحریم‌ها علیه صادرات نفت ایران، تأمین بازار جهانی را تضمین کند اما با توجه به تقاضای فعلی بازار نفت، در تنگنا بودن وزونولا و توافق بین اوپک و روسیه باید در انتظار شوک‌های بیشتری در عرضه نفت بود.»

همچنین رویترز در تحلیلی از اینکه چرا آمریکا هشت کشور را از تحریم نفتی ایران معاف کرده، نوشت: «این معافیته‌ها دست‌کنگره برای تحریم عربستان به خاطر قتل خاشقچی را باز می‌گذارد. این معافیته‌ها راهی است برای مدیریت تناقض موجود بین دو هدف ترامپ، یعنی پایین نگه داشتن قیمت نفت و همزمان حذف روزه‌انه ۲ میلیون بشکه نفت از بازار بی‌روفق فعلی.»

سی ان بی سی هم در این مورد نوشت: «در شرایط کنونی که سطح روابط سیاسی عربستان با آمریکا تقلیل یافته و تحریم نفتی وزونولا، عرضه در بازار را کاهش خواهد داد، نمی‌توان سخن از به صفر رساندن صادرات ایران کرد. ایران بازیگری مهم در بازار نفت است و حذف آن در شرایط کنونی کار نادرستی است و می‌تواند سرتاسر سه رقیمی شدن قیمت نفت در بازار شود.» «بلومبرگ» نیز در این خصوص با اشاره به اینکه رئیس‌جمهور آمریکا در دو راهی کاهش قیمت بنزین در داخل و تشدید تحریم نفتی ایران قرار گرفته، نوشت: «اگر ترامپ بخواهد فشار بر ایران را بیشتر کند، با مشکلاتی روبه‌رو می‌شود.»

اما از دیگر رسانه‌هایی که به عدم موفقیت ترامپ در زمینه صفر کردن صادرات نفت ایران پرداخته، «سی ان بی سی» بود و در این باره نوشت: «علی‌رغم اصرار مداوم مقامات دولت آمریکا برای تحقق هدف صفر شدن صادرات ایران، شرایط حاکم بر بازار چنین اجازه‌ای به ترامپ نمی‌دهد.»

«سی ان بی سی» در گزارش خود با اشاره به اینکه درست یک ماه پیش دستیار ارشد ترامپ در امور ایران در یک کنفرانس بزرگ انرژی گفت که شرایط بازار برای رسیدن به هدف صفر کردن صادرات نفت ایران مساعد است، افزود: «از آن زمان قیمت نفت خام آمریکا ۱۲درصد افزایش یافته، نفت خام برنت بالاتر از ۷۰ دلار در هر بشکه معامله شده و میانگین قیمت بنزین ۳۰درصد بالا رفته است.»

این نگرانی‌ها در حالی روز به روز افزایش پیدا کرد که همزمان با افزایش قیمت نفت کشورهای خریدار نفت ایران نیز شروع به مخالفت جدی با آمریکا در تحریم نفت ایران کردند، چراکه این کشورها راهی برای جایگزینی نفت ایران نداشتند و نخردیدن نفت ایران تبعات سنگینی برای آنها به بار می‌آورد؛ چنانچه «واشنگتن پست» در گزارشی نوشت: «هند و چین در حال حاضر بزرگترین واردکنندگان نفت از ایران هستند. اگر این کشورها با خواسته‌های ترامپ همراهی نکنند ممکن است روابط دوجانبه این کشورها با آمریکا دچار تنش شده و به موضوعات دیگری مانند تجارت سربز کشد. آمار و گزارش‌های تحلیلگران غیردولتی حاکی است که صادرات نفت ایران در اوایل سال ۲۰۱۹ افزایش داشت.»

«سوشیتدپرس» نیز با اشاره به نگرانی از آثار حذف نفت ایران از بازار جهانی، نوشت: «دولت آمریکا در حال بررسی ساز و کاری است که می‌تواند به معافیت فروش بخشی از نفت ایران از تحریم‌ها از طریق پیش‌خرید محموله‌ها، منجر شود. هرچند دولت آمریکا اعلام کرده برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران تلاش می‌کند، اما مقام‌های آمریکایی، این احتمال را که برخی از واردکنندگان نفت از ایران بکشورها با خواسته‌های ترامپ همراهی نکنند ممکن است روابط دوجانبه انتقاد برخی از نمایندگان کنگره و اندیشکده‌های دست راستی مانند «بنیاد دفاع از دموکراسی‌ها» (اف‌دی‌دی) قرار گرفته که می‌گویند بدون توقف صادرات نفت ایران، «کارزار فشار حداکثری» بی‌معنا است.»

«وال استریت ژورنال» هم در گزارشی از آبدیده‌تر شدن ایران نوشت و به اعتقاد این نشریه، مقام‌های آمریکایی در حالی به دنبال اجرای نسخه گسترش غیرقانونی تحریم‌های یکجانبه علیه ایران هستند که عزم عمومی در داخل کشور معطوف به ارتقای توان داخلی و تکیه به داشته‌های بومی برای غلبه بر شرایط تحمیلی و سخت کنونی از سوی واشنگتن است. این رسانه به نقل از مقام‌های آمریکایی نوشت که واشنگتن به دنبال گسترش حوزه‌اعمال تحریم‌های خود در صنایع پتروشیمی است؛ اقدامی که پیشتر از سوی مقام‌های ایرانی و تحلیلگران به ویژه در عرصه اقتصادی قابل پیش‌بینی و به عنوان تلاشی مذبحانه در گذشته از سوی آمریکایی‌ها علیه کشورهای مستقل اجرا شده است.

## نگاه



گزارش «بلومبرگ» از وضعیت نفت پس از انفجار آرامکو

### تب و تاب نفت در روزهای سخت اقتصاد

قیمت نفت در بازارهای جهانی در اولین روز معاملاتی پس از حمله به تأسیسات نفتی عربستان، در حالی به‌طور کم‌سابقه‌ای افزایش یافته است که اقتصاد جهانی در شرایط مطلوبی برای مواجهه با یک شوک نفتی به سر نمی‌برد و حتی گفته می‌شود که در آستانه ورود به یک دوره رکودی جدید قرار دارد.

اگرچه شدت تأثیر جهش قیمت نفت بر اقتصاد جهانی به مدت‌زمان باقی ماندن قیمت در سطوح کنونی یا بالاتر بستگی دارد، اما در هر صورت این جهش قیمت به تضعیف شاخص‌های کسبوکار و اطمینان مصرف‌کننده منجر خواهد شد؛ شاخص‌هایی که همین حالا نیز بر اثر تنش‌های تجاری بین آمریکا و چین و کاهش تقاضای جهانی، وضعیت چندان مطلوبی ندارند. افت شاخص‌های تقاضا و تولید در اقصی نقاط جهان باعث کاهش نرخ رشد اقتصادی کشورهای صادرات‌محور مانند چین و آلمان شده است.

راب سوبارمن، مدیر بخش تحقیقات کلان جهانی در هلدینگ ژاپنی نومورا، در این رابطه می‌گوید: «یک شوک منفی عرضه، آن هم در شرایطی که ما شاهد کاهش هماهنگ نرخ رشد اقتصادی کشورهای جهان هستیم، اتفاق مطلوبی نیست.»

این شوک نفتی در حالی اتفاق افتاده که از قبل نشانه‌های هشداردهنده‌ای برای اقتصاد جهانی پدیدار شده است. شاخص تولید صنعتی چین در ماه آگوست که آمارهای مربوط به آن به‌تازگی منتشر شده، در بدترین وضعیت خود در ۱۷ سال اخیر قرار گرفته است. در ماه جولای نیز صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی خود از نرخ رشد اقتصادی جهان را تعدیل کرد که براساس پیش‌بینی جدید، نرخ رشد تولید ناخالص جهان در سال جاری و سال آینده میلادی به ترتیب ۳٫۲ و ۳٫۵درصد خواهد بود. اگر نرخ رشد اقتصادی جهان به کمتر از ۳٫۳درصد برسد، آنگاه بدترین عملکرد اقتصاد جهانی بعد از سال ۲۰۰۹ رقم خواهد خورد.

#### تفاوت تأثیرپذیری کشورها از شوک نفتی

میزان تأثیرگذاری جهش قیمت نفت بر اقتصادهای مختلف جهان، یکسان نخواهد بود. اقتصادهای نوظهوری مانند هند، آفریقای جنوبی و دیگران که با کسری حساب‌جاری و کسری بودجه دست‌وپنجه نرم می‌کنند، ممکن است بر اثر شوک نفتی با ریسک خروج سرمایه و کاهش ارزش پول ملی خود مواجه شوند. کشورهای صادرکننده نفت شاهد افزایش درآمدهای دولت و شرکت‌های خود خواهند بود و در مقابل، کشورهای واردکننده نفت باید منتظر افزایش قیمت سوخت و متعاقباً رشد تورم و تضعیف تقاضا باشند. بزرگترین واردکننده نفت در جهان یعنی چین و همچنین بسیاری از کشورهای اروپایی که به انرژی وارداتی وابسته‌اند، در برابر افزایش قیمت نفت آسیب‌پذیر خواهند بود.

در حال حاضر مسئله تورم دغدغه‌ای مهم و فوری برای اقتصاد جهانی نیست آبه دلیل پایین بودن نرخ تورم در بسیاری از کشورها، اما نگرانی بزرگتر این است که شوک افزایش قیمت نفت می‌تواند بر تقاضای جهانی که همین حالا هم ضعیف‌تر از حد مطلوب است، تأثیر منفی بگذارد. لوئیس کویچس، اقتصاددان ارشد حوزه آسیا در مؤسسه آکسفورد اکتونومیکس، در این خصوص می‌گوید: «تورم اکنون یک موضوع نگران‌کننده نیست، اما کمبود تولید و افزایش قیمت منجر به فشار بر قدرت خرید و در ادامه کاهش مخارج مصرف‌کنندگان در این شرایط بسیار حساس برای اقتصاد جهانی خواهد شد.»

#### احتمال واکنش نسبتاً ملایم به شوک نفتی

براساس پژوهشی که کارشناس صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۱۷ انجام دادند، شوک یک‌ساله در عرضه نفت به میزان یک انحراف معیار –که طی آن قیمت نفت بیش از ۱۰درصد افزایش یابد– باعث کاهش نرخ رشد تولید ناخالصی جهان به میزان ۰٫۱ واحد درصد دل در سال متوالی خواهد شد.

به گفته «دبوید مان» اقتصاددان ارشد بانک انگلیسی استاندارد چارترد در سنگاپور، حمله اخیر به تأسیسات نفتی عربستان احتمال تزریق پول بیشتر به اقتصاد از سوی بانک‌های مرکزی را افزایش داده است زیرا بانک‌های مرکزی پیش‌بینی می‌کنند که این اتفاق موجب افزایش قیمت نفت خواهد شد که عملاً به مثابه افزایش مالیات بر مصرف خواهد بود. دبوید مان می‌افزاید: «من فکر می‌کنم این اتفاق نیز دلیل دیگری خواهد بود که باعث می‌شود در هفته‌های آینده ما شاهد غافلگیری‌های ملایمی از سوی بانک‌های مرکزی باشیم.»

انتظار می‌رود فدرال رزرو (بانک مرکزی آمریکا) این هفته بار دیگر نرخ بهره پایه را کاهش دهد و کمی پس از نشست مدیران فدرال رزرو، بانک مرکزی ژاپن که از سوی سرمایه‌گذاران به‌منظور کاهش نرخ بهره تحت فشار است نیز برای تصمیم‌گیری در این زمینه تشکیل جلسه خواهد داد. بانک‌های مرکزی برزیل، آفریقای جنوبی، نروژ، سوئیس و انگلیس نیز این هفته دربارہ نرخ بهره جدید تصمیم‌گیری خواهند کرد.

پس از انتشار اخبار حمله به تأسیسات نفتی عربستان، «بنجامین دیونکو» رئیس بانک مرکزی فیلیپین اعلام کرد شوک قیمتی ناشی از این اتفاق جزو موضوعاتی است که در نشست آتی مقامات این بانک برای تعیین نرخ بهره در فیلیپین مورد بحث و تبادل نظر قرار خواهد گرفت. اظهارات رئیس بانک مرکزی فیلیپین به‌خوبی نشان می‌دهد که شوک نفتی اخیر تا چه حد در تصمیم‌گیری‌های بانک‌های مرکزی در اقتصادهای نوظهور اهمیت دارد.

اندونزی یکی دیگر از اقتصادهای نوظهور بزرگ جهان است که مقامات بانک مرکزی آن روز پنجشنبه درخصوص تعیین نرخ بهره جدید کشور تشکیل جلسه خواهند داد. در یک نظرسنجی که پیش از جهش اخیر قیمت نفت انجام شد، اغلب اقتصاددانان پیش‌بینی کردند که بانک مرکزی اندونزی تصمیم به کاهش ۰٫۲۵ درصد نرخ بهره پایه در این کشور خواهد گرفت. حال باید دید که حمله اخیر به تأسیسات نفتی عربستان که جهش قیمت جهانی نفت را به دنبال داشته است، تصمیمات بانک مرکزی اندونزی و سایر بانک‌های مرکزی به‌ویژه در اقتصادهای نوظهور جهان را چگونه تحت تأثیر قرار خواهد داد.

تحلیل رسانه‌های غربی از راهبرد ایران در مقابل تحریم‌های آمریکا

# راهبرد مقابله با تحریم‌ها از نگاه رسانه‌های غربی



فرصت امروز: یکی از مهم‌ترین مسائلی که فضای اقتصادی ایران را درگیر کرده، خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌هاست. در مورد اینکه پاسخ ایران در مقابل این تحریم‌ها چه باید باشد، روایت‌های مختلفی مطرح می‌شود. برخی می‌گویند باید ایران تن به مذاکره بدهد تا از زیر بار فشارهای اقتصادی برهد و در سوی دیگر، برخی مذاکره با دولت کنونی آمریکا را نادرست می‌دانند و انتظار برای مذاکره با رئیس‌جمهور بعدی را پیشنهاد می‌کنند. دیدگاه سومی هم وجود دارد که معتقد است سیاست‌های دولتی آمریکا یکسان است و بنابراین راهبرد مذاکره با آمریکا نمی‌تواند راهگشا باشد. در همین زمینه، «بیزینس مانیটور» سناریوهای مختلفی را که پیش روی ایران قرار دارد، بررسی کرده است. همچنین یک تحلیلگر بانک «آر بی سی» در پاسخ به سوالات «سی ان بی سی» از سه سناریوی ایران برای پاسخ به ترامپ سخن گفته است.

از زمانی که تحریم نفتی ایران شروع شد، رسانه‌ها درباره اثرات این سیاست بر قیمت نفت گمانه‌زنی می‌کردند؛ ابتدا گفته شد که عربستان جایگزین نفت ایران می‌شود، اما در همان زمان «بیزینس مانیটور» در گزارشی تحلیلی نوشت: «انتظار اینکه عربستان و دیگر کشورهای اوپک بتوانند میزان تولید نفت خود را به حدی برسانند که کمبود نفت ایران در بازار را جبران کند، انتظاری خوش‌بینانه است. تداوم افزایش تولید نفت توسط کشورهای اوپک و روسیه باعث می‌شود تا ساختار این کارتل نفتی آسیب ببیند که برای هیچ‌یک از کشورهای عضو کارتل مطلوب نیست. از طرف دیگر، ایران در مقابل این فشارهای اقتصادی ساکت نخواهد ماند و هر پاسخی که برای مقابله با این فشارها در نظر بگیرد مستقیماً بر بازار نفت تأثیر خواهد داشت.»

به گزارش آینده‌نگر، اما مطالعات نشان می‌دهد سرعت افزایش قیمت نفت در ماه‌های اخیر یعنی بعد از تشدید تحریم‌ها علیه اقتصاد ایران کمتر از انتظار بود. هلیما کرافت، رئیس مرکز مطالعات کالاهای اساسی و استراتژیک در بانک آر بی سی معتقد است که جنگ تجاری آمریکا و چین در کنار بحران ارزی موجود در کشورهای در حال توسعه و بازارهای در حال گذار می‌تواند مانعی در مسیر افزایش قیمت نفت باشد، ولی تأثیر این دو عامل در مقابل تأثیر تنش‌های ژئوپلیتیکی احتمالی در کشورهای نفت‌خیز خاورمیانه و بالا گرفتن جنگ‌های منطقه‌ای و داخلی بسیار کم است. به تعبیر صحیح‌تر، به دلیل بحران‌های دیگری که در عرصه تجارت بین‌الملل ایجاد شده است، تحریم‌های نفتی ایران بسترساز افزایش ناگهانی قیمت نفت نشد، اما اگر درگیری نظامی ایجاد شود، قیمت نفت با شوک بزرگی روبه‌رو می‌شود.

#### گزینه‌های ایران در مقابل تحریم‌ها

بعد از خروج آمریکا از برجام، اروپا اعلام کرد به این توافق پایبند می‌ماند و تلاش می‌کند تا ایران را از منافع این توافق بهره‌مند کند، اما با گذشت چندین ماه هنوز ایران نتوانسته از تمامی منافع برجام برخوردار شود و گمانه‌زنی‌هایی وجود دارد که اروپا یا نمی‌خواهد و یا نمی‌تواند از ایران حمایت کند.

سی ان ای در همین زمینه نوشت: کشورهای اروپایی با سیاست ترامپ مبنی بر خروج از توافق هسته‌ای مخالف هستند و این مخالفت را بارها عنوان کرده‌اند. رهبران اروپایی معتقدند توافق هسته‌ای، بهترین توافق ممکن با ایران است و حفظ آن اهمیت زیادی دارد ولی دولت آمریکا بدون توجه به نظر هم‌پیمانانش از این توافق خارج شد و هزینه‌های زیادی را به اقتصاد دنیا تحمیل کرد.

اما این سیاست ترامپ و پافشاری او در پایبندی به این اشتباه چه تبعاتی برای اقتصاد دنیا دارد؟ در اولین نگاه، دور شدن منافع اقتصادی و سیاسی اروپا و آمریکا قرار دارد که می‌تواند جهت‌گیری‌های آنها را در تصمیم‌گیری‌های جهانی تغییر دهد. از طرف دیگر تلاش برای جایگزین شدن ارزهای دیگر به عنوان ارز مرجع در نظام مبادلات جهانی است که می‌تواند آسیب زیادی به اقتصاد آمریکا وارد کند. دولت آمریکا در سال‌های اخیر به دلیل وابستگی اقتصادی دنیا به دلار، فشارهای زیادی را به کشورهای وارد کرد که سیاست‌های‌شان همسو با سیاست‌های آمریکا نبود. در واقع، دلار ابزاری شده است برای فشار آوردن آمریکا به دیگر کشورها و مجبور کردن آنها به انجام کاری که دولت آمریکا می‌خواهد یا می‌پسندد.

#### نشانه‌های دور شدن سیاست‌های آمریکا و اروپا

اولین نتیجه این سیاست یک‌جانبه‌گرایانه، فاصله افتادن بین آمریکا و کشورهای اروپایی است. این دو منطقه که همیشه دوست و هم‌پیمان بودند، حال با هم اختلافات زیادی دارند و این اختلافات در سیاست‌های اقتصادی و سیاست خارجی بروز کرده است. حال صداهایی از اروپا شنیده

می‌شود مبنی بر اینکه این منطقه باید استقلال خود را حفظ کند و پشت سر آمریکا حرکت نکند. ایجاد سیستم مالی مستقل از دلار، ایجاد سازمان امنیتی و دفاعی مجزا از قاره آمریکا و تلاش برای تعامل اقتصادی با ایران علی‌رغم مخالفت‌های آمریکا همگی از مصادیق این اختلاف است. ولی باید به این نکته توجه داشت که حتی اگر همه کشورهای اروپایی در زمینه ضرورت جدا شدن اقتصاد کشورها از آمریکا همنظر باشند ولی به دلیل بزرگی و تأثیرگذاری اقتصاد آمریکا در دنیا و نقش این کشور در تجارت جهانی، تا زمان استقلال کامل راه زیادی در پیش است و در این بازه زمانی احتمال وقوع تحولات زیاد در دنیا وجود دارد. تحولاتی که ناشی از تحمیل سیاست‌های آمریکا به اقتصادهای اروپایی و شرقی است.

از طرف دیگر ایران هم در مقابل سیاست‌های آمریکا ساکت نخواهد نشست و بر مبنای منافع خود راهکاری را برای پاسخ به این تهدیدها و تحریم‌ها در پیش می‌گیرد. در این شرایط تصمیم ایران در مورد نحوه عکس‌العمل در مقابل تهدیدهای آمریکا است که می‌تواند وضعیت امنیتی، اقتصادی و تجاری دنیا را تعیین کند و حتی تا اندازه زیادی در تعیین قیمت نفت در بازار جهانی اثرگذار باشد.

سوالاتی که هر روز در رسانه‌های فعال در حوزه انرژی مطرح است و کارشناسان در پی یافتن پاسخ برای آن هستند، این است که پاسخ ایران به فشارهای یک‌جانبه آمریکا چیست؟ آیا اروپا می‌تواند توافقی هسته‌ای ایران را حفظ کند و به همکاری با ایران ادامه دهد؟ احتمال درگیری نظامی بین ایران و آمریکا یا کشورهای خاورمیانه چقدر است و ایران چگونه می‌تواند از این خطر بزرگ برهد؟ از طرف دیگر، پاسخ‌های مختلف ایران به فشارها چه تأثیری روی بازار نفت خواهد داشت؟

هلیما کرافت، تحلیلگر بانک آر بی سی در پاسخ به این سوالات به شبکه خبری سی ان بی سی گفت: پاسخ ایران به این تهدیدها را می‌توان تحت سه سناریو بررسی کرد. سناریوهایی که هر کدام برنده‌ها و بازنده‌های خود را دارد و تحت هر سه سناریو اقتصاد دنیا با شوک منفی اقتصادی روبه‌رو می‌شود ولی عامل ایجادکننده بحران، کشور یا دولتی است که بی‌توجه به توافقات بین‌المللی تنها به منافع و خواسته‌های کوتاه‌مدت خود اهمیت می‌دهد. عکس‌العمل ایران در قالب هر یک از این سناریوها می‌تواند قیمت نفت در بازار جهانی و آینده اقتصاد دنیا را تحت تأثیر قرار دهد. وی سناریوها را این‌طور معرفی کرد:

#### سناریوی اول: بازی انتظار

سناریوی بازی انتظار همین سناریویی است که ایران بعد از خارج شدن آمریکا از توافق هسته‌ای در پیش گرفت و حتی بعد از بازگشت تحریم‌های بانکی در ماه اوت سال قبل، بازگشت تحریم‌های نفتی در نوامبر و حتی تحریم خرید فولاد و مصنوعات فلزی در سال جاری هم به آن پایبند ماند. تحت این سناریو خطرات نظامی و امنیتی حداقل است و ایران تلاش می‌کند تا روابط اقتصادی خود را با کشورهای دوست و هم‌پیمان افزایش دهد بدون اینکه تنش ایجاد کند. البته این سناریو تحت فشارهای زیادی که اقتصاد ایران متحمل می‌شود نمی‌تواند دوام زیادی داشته باشد به خصوص که ایران اعلام کرده در صورت عدم کسب منفعت از اینستکس بار دیگر تولید هسته‌ای خود را افزایش می‌دهد.

سناریوی بازی انتظار بعد از اجرایی‌شدن تحریم نفتی این است که ایران با پایبند ماندن به توافق هسته‌ای، با شرکای تجاری خود عملکردی دوستانه داشته باشد و تلاش کند تا مسائل دوجانبه را از طریق دیپلماسی مذاکره حل کند. در این وضعیت ایران از هر تحرک نظامی امتناع می‌کند و تلاش می‌کند تا فضا برای تحرکات نظامی در نزدیکی مرزهای کشور هم فراهم نشود. بررسی عملکرد ایران طی چند ماه اخیر نشان داده است تاکنون هم ایران به تعهدات خود در توافق هسته‌ای پایبند بوده است. آژانس بین‌المللی انرژی هم پیش از اینکه آمریکا از توافق هسته‌ای خارج شود و هم بعد از خارج شدن این کشور از توافق بارها پایبندی ایران به توافق را تأیید کرده بود.

کرافت ادامه داد: تاکنون ایران به این دلیل به توافق پایبند مانده بود که اروپا متعهد بود که ایران را از منافع برجام بهره‌مند کند ولی با گذشت چندین ماه از خارج شدن آمریکا از توافق هسته‌ای شاهد این هستیم که شرکت‌های بزرگ اروپایی هم از ایران خارج شده‌اند و به همکاری خود با

ایران پایان داده‌اند. شرکت‌هایی از قبیل توتال و زیمنس و پژو که سهم زیادی در بازار ایران داشتند ولی به دلیل منافع زیادی که در بازار آمریکا داشتند، بعد از اجرایی‌شدن بخش اول تحریم‌ها از همکاری با ایران امتناع کردند. از طرف دیگر اروپا اعلام کرده است که قصد ادامه همکاری با ایران را دارد ولی به دلیل تحریم‌ها و فشارها تاکنون نتوانسته است در این زمینه موفقیتی به دست آورد. یورو نیز در این زمینه نوشت: ایران نتوانسته ضمانت‌های لازم برای منفعت بردن از پایبندی به برجام را از اروپا بگیرد و قرار بر این است که با حصول اطمینان از ناتوانی اروپا در دادن تضمین‌های لازم به ایران، این کشور فعالیت هسته‌ای خود را از سر بگیرد. از طرف دیگر ایران تهدید کرده است اگر اجازه صادرات نفت به این کشور داده نشود، شاهراه انتقال نفت در جنوب کشور را خواهد بست. این شاهراه مسیر انتقال روزانه ۱۹۵ میلیون بشکه نفت است و بسته شدن آن به معنای بحرانی‌شدن اوضاع سیاسی و اقتصادی در دنیا است. در صورتی که ایران این تهدید را عملی کند، احتمال درگیری نظامی با آمریکا در محل تنگه هرمز وجود دارد که این درگیری می‌تواند بحرانی انسانی، اقتصادی، سیاسی و ژئوپلیتیکی به همراه بیاورد. ولی در سناریوی بازی انتظار ایران از انجام هر کاری که زمینه‌ساز افزایش تنش باشد امتناع می‌کند و بسته‌شدن تنگه هرمز هم یکی از این سیاست‌ها است.

#### سناریوی دوم و تأثیر آن در اقتصاد جهانی

سناریوی دوم این است که تنش‌های کنونی بین ایران و آمریکا ادامه پیدا کند و دامنه این تنش‌ها به روابط ایران در منطقه هم برسد. این سناریو خطرات ژئوپلیتیکی زیادی را به همراه دارد و می‌تواند زمینه را برای افزایش ۱۵ تا ۳۰ دلاری قیمت هر بشکه نفت در بازار فراهم کند. تحت این سنناریو ایران فعالیت هسته‌ای تعلق‌شده خود را از سر می‌گیرد ولی برای نشان دادن حسن نیت خود، به بازرسان بین‌المللی اجازه می‌دهد تا از سایت‌های هسته‌ای کشور بازدید و تأیید کنند که برنامه هسته‌ای ایران برای اهداف صلح‌آمیز است.

آغاز فعالیت هسته‌ای ایران بدون شک با اعتراض اسرائیل روبه‌رو می‌شود و احتمال درگیر شدن ایران و اسرائیل در خارج از مرزهای دو کشور وجود دارد ولی از آنجا که این درگیری به کشور نفت‌خیز ایران نمی‌رسد، تأثیرش روی قیمت نفت چندان زیاد نخواهد بود. اما اگر این درگیری به کشورهای منطقه گسترش پیدا کند یا ایران را درگیر کند احتمال افزایش ۳۰ دلاری قیمت هر بشکه نفت در بازارهای جهانی بسیار زیاد است و برخی حتی اعلام کرده‌اند می‌توان شوک‌های بزرگ و ناگهانی را در بازار شاهد بود.

#### سناریوی سوم و افزایش ریسک در بازار نفت

سخت‌ترین سناریو و تأثیرگذارترین سناریو روی بازار نفت را می‌توان زمانی دانست که ایران به‌طور رسمی از توافق هسته‌ای خارج شود و سیاست‌های خصمانه‌ای در مقابل کشورهای غربی در پیش بگیرد و یا اینکه حمله‌ای نظامی را تجربه کند که مستقیماً کشور ایران را هدف قرار دهد. تحت این سناریو ایران ضمن خارج شدن از توافق هسته‌ای می‌تواند به تهدید خود مبنی بر بستن تنگه هرمز جامه عمل بپوشاند. احتمال حملات سایبری به ایران در این سناریو وجود دارد تا از این طریق داده‌های موجود در ایستگاه‌های اطلاعاتی و داده‌پردازسی را بین برود یا منتقل شود. همان‌طور که طی یک سال اخیر به گفته مقامات ایران این کشور هزاران حمله سایبری را شناسایی و دفع کرده است.

در این سناریو خطرات ژئوپلیتیکی بسیار زیاد است و زمینه برای افزایش قیمت هر بشکه نفت در بازار جهانی فراهم می‌شود. از طرف دیگر هرچه ایران فعالیت هسته‌ای خود را با قدرت بیشتری پیگیری کند، تمایل کشورهای دیگر خاورمیانه برای سرمایه‌گذاری در بخش هسته‌ای بیشتر می‌شود و امنیت منطقه زیر سوال می‌رود. تحت این سناریو تنها ایران نیست که با خطر جنگ روبه‌رو است بلکه تمامی خاورمیانه به خصوص عربستان و اسرائیل و یمن و عراق با خطر جنگ و درگیری خارجی و داخلی روبه‌رو خواهند بود و شمار زیادی از مردم بی‌گناه در این کشورها جان خود را از دست خواهند داد. این سناریو سخت‌ترین سناریوی پیش روی ایران است، سناریویی که می‌تواند تنش را در کل منطقه افزایش دهد و قیمت نفت را به بالغ بر ۱۳۰ دلار برساند به خصوص اگر عربستان و ایران که هر دو کشور تولیدکننده نفت هستند تحت تأثیر این افزایش تنش‌ها و درگیری‌ها قرار بگیرند.

در پایان باید گفت در شرایطی که هیچ‌یک از رهبران دنیا تمایلی به آغاز جنگ برای حل مسئله و تنش ایجادشده ندارند، اگر وضعیت را درست ارزیابی نکنند و تصمیم‌های عجولانه و نادرست اتخاذ کنند، نه یک کشور و دو کشور بلکه کل خاورمیانه را دچار تنش و اقتصاد دنیا را با بحران قیمت بالای نفت روبه‌رو می‌کنند.

### دریچه

وزیر ارتباطات خبر داد

### سرویس‌های ارزش افزوده تعطیل می‌شوند

وزیر ارتباطات از احتمال تعطیل شدن همیشگی سرویس‌های ارزش افزوده خبر داد.

به گزارش ایسنا، خدمات ارزش افزوده (Value Added Services) که به اختصار VAS نامیده می‌شوند، شامل مواردی غیر از خدمات استاندارد اپراتورها مانند تماس صوتی و پیامک معمول است. در خدمات ارزش افزوده تلفن همراه ابزارهایی مانند پیامک، تماس و دیتای مصرفی به‌عنوان ابزار ارائه خدمات استفاده می‌شود.

خدمات ارزش افزوده می‌تواند توسط خود اپراتورها یا توسط شرکای ثالثی که به‌عنوان تأمین‌کننده محتوا (Content Provider) شناخته می‌شوند، انجام شود. مهم‌ترین موضوعات خدمات ارزش افزوده تلفن همراه، شامل اخبار، مسابقات و رأی‌گیری، خدمات تماس از دست‌رفته و صندوق پستی، تبلیغات موبایلی، اطلاع‌رسانی، پرداخت موبایلی، تلویزیون آنلاین و OTT، پخش یا دانلود موسیقی، زنگ انتظار تماس، بازی آنلاین، خدمات ورزشی و اطلاع‌رسانی، خدمات استیکر و این قبیل سرویس‌ها می‌شود.

اگرچه استفاده از این خدمات ارزش افزوده باید اختیاری و توسط کاربر انتخاب شود، اما به نظر می‌رسد توسط برخی از شرکتهای ارزش افزوده، کاربران به عضویت این سرویس‌ها درآمده بودند و با توجه به اینکه این خدمات معمولا هزینه‌های بالایی دارند، برای مثال ارسال یک پیامک ارزش افزوده به کاربر می‌تواند حداقل ۳۰۰ تومان هزینه داشته باشد.

در دوره‌های گذشته در این پیامک‌ها هیچ اشاره‌ای به عضویت و محاسبه هزینه وجود نداشت و تعداد بسیار زیادی از مشترکین به این صورت برای دریافت خدمات عضو شدند. اما در حال حاضر نحوه ارسال پیامک‌های مربوط به خدمات باید به گونه‌ای باشد که هزینه و روش لغو عضویت آن در هر پیامک اسالی درج شود. مدتی پیش هم پرونده یک تخلف در ارزش افزوده آشکار شد که موجب یک کلاهبرداری ۲۲ میلیارد تومانی از کاربران‌ی که بدون اطلاع در سرویس‌های ارزش افزوده عضو شده بودند، شده بود که وزیر ارتباطات در نهایت از بازگشت مبالغ کسرشده از حساب کاربران خبر داد.

اسا در آخرین واکنش درباره خدمات ارزش افزوده، جهرمی با هشتمگ پایان VAS، در توئیتر نوشت: شاید وقتش رسیده باشد که به زودی «کل سرویس‌های ارزش افزوده» را برای همیشه تعطیل کنیم. دوستان دیگر به یقین رسیده‌اند که در مورد حق الناس هیچ خط قرمزی ندارم، مخصوصا اگر از جیب مردم زدی شود.

در مواردی مشاهده شده پیامک‌های تبلیغاتی یا متن فریبنده از طریق پیام‌رسان‌های اجتماعی یا سرشماره‌های شخصی ارسال می‌شود که کاربران را تشویق می‌کند با ارسال کد، شارژ یا سرویس رایگان دریافت کنند و برخی از کاربران با اعتماد به این پیام‌ها، موارد درخواستی در پیامک را انجام می‌دهند که در برخی موارد به ثبت و فعال شدن سرویس ناخواسته و متضرر شدن آنها منجر می‌شود.

به همین دلیل اپراتورها از سوی رگولاتوری ملزم شدند که در این باره به مشترکین اطلاع‌رسانی لازم را انجام دهند و همچنین به تملکی شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات مبتنی بر محتوا برای انجام ندادن اینگونه تبلیغات اخطار جدی ارسال کنند. مطابق مصوبه ۱۴۷ کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات، برای ارائه خدمات ارزش افزوده پیامکی از سوی اپراتورها تأیید مشترک برای فعال‌سازی الزامی است، بنابراین اپراتور باید در مورد تملکی خدمات ارزش افزوده محتوایی پیامکی، قبل از شروع ارائه خدمات، از طریق یک پیامک درباره ارائه خدمات از مشترک سوال کند و در صورت تأیید مشترک آن را فعال کند.

البته وزیر ارتباطات بارها درباره نحوه غیرفعال کردن سرویس‌های ارزش افزوده هم هشدار داده بود که مشترکان تلفن همراه می‌توانند از طریق شماره‌گیری #۰۱۰\* در تمام اپراتورهای تلفن همراه از سرویس‌های ارزش افزوده‌های که برای آنها فعال است، مطلع شده و در صورت عدم تمایل نسبت به حذف آنها اقدام کنند. همچنین در صورت مواجهه با عضویت ناخواسته در خدمات ارزش افزوده پیامکی مشترکان می‌توانند با مراجعه به پایگاه اینترنتی ict.۱۹۵.ir یا تماس با سامانه ثبت و پاسخگویی به شکایات حوزه ICT به شماره ۱۹۵ شکایت خود را ثبت کنند.

اما به نظر می‌رسد این بار تصمیم وزارت ارتباطات برای برخورد جدی با سرویس‌های ارزش افزوده جدی است و به همین دلیل از تعطیل کردن این سرویس‌ها خبر داده است. باید دید با توجه به اظهار وزیر درباره این موضوع، سرویس‌های ارزش افزوده چه سرنوشتی پیدا می‌کنند.

رئیس اتاق بازرگانی تهران هشدار داد

### خطر ورود ۱۵۰ هزار میلیارد تومان به بازارهای سوداگرانه

رئیس اتاق بازرگانی تهران در نشست هیات نمایندگان این اتاق نسبت به رواج دوباره سوداگری هشدار داد و گفت نقدینگی کشور به مبلغ هزار و ۹۸۰ هزار میلیارد تومان رسیده که سهم بول در نقدینگی از ۱۲ درصد کل نقدینگی به ۱۵ درصد افزایش یافته است. بر این اساس ۱۵۰ هزار میلیارد تومان از سپرده‌های بلندمدت کاسته شده و به نظر می‌رسد که این نقدینگی احتمالا بیشتر در سوداگری به کار گرفته می‌شود.

به گزارش ایرنا، مسعود خونساری در نشست هیات نمایندگان اتاق تهران، از هیات دولت برای پذیرش سه درخواست جدید این اتاق قدراتی کرد و گفت: نخستین موضوع بخشودگی جرائم مالیاتی بود که تا آبان ماه برای پرداخت آن فرصت داده شد، دومین مطلب موضوع تمدید تجدید ارزیابی‌ها و سومین درخواست قبول ارز ماشین‌الات برای خط تولید بود تا با قیمت زمان گشایش انجام شود.

رئیس اتاق بازرگانی تهران با اشاره به آمار و ارقام موجود در زمینه تجارت گفت: واردات در پنج ماهه نخست امسال حدود ۱۷ میلیارد و ۷۳۹ میلیون دلار بوده که ۷درصد کاهش را نسبت به مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد. این کاهش در ارتباط با کشور چین، کره جنوبی و فرانسه بوده چون قطعات منفصله ماشین‌الات از این کشورها واردات داشتیم. از طرف دیگر واردات از دو کشور ترکیه و هند روند افزایشی داشته است.

خونساری درباره وضعیت نقدینگی کشور نیز گفت: براساس گزارش بانک مرکزی، نقدینگی در ۱۲ ماهه منتهی به خرداد ۹۸ به میزان ۲۵درصد اضافه شده است.

او ضمن انتقاد از وضعیت تصویب لایحه تجارت در مجلس گفت: لایحه تجارت ۸۵ سال سابقه دارد و به‌عنوان قانون مدنی و مادر در کشور، همه افراد فعال در کسب‌وکار با این قانون آشنایی دارند. تغییر این قانون با فوریت منطقی نیست و نیاز به نظرات کارشناسان دارد.

رئیس اتاق تهران با بیان اینکه در مدت دو ساعت ۱۰۹ ماده این قانون در مجلس تصویب شد و از مجلس خواستار توقف این روند شد، زیر این روش قانون‌گذاری به صلاح کشور نیست.



افراد تهیه کنند.

از سوی دیگر مبلغ هر قسط از تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم با توجه به سود ۸درصد آن ۸۶۵ هزار تومان است که برای دو نفر به یک میلیون و ۷۳۰ هزار تومان می‌رسد و این ارقام خارج از توان بسیاری از خانواده‌ها است.

مبلغ وام صندوق پس‌انداز مسکن یکم برای انفرادی در تهران ۸۰ میلیون تومان، شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ۶۰ میلیون و برای سایر مناطق تا ۴۰ میلیون تومان است. برای زوجین نیز در تهران تا ۱۶۰ میلیون تومان، شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۱۲۰میلیون و سایر مناطق تا ۸۰ میلیون تومان اختصاص پیدا می‌کند. به این ترتیب متقاضی اگر به طور انفرادی اقدام کند، می‌تواند نصف مبلغ وام موردنظر را برای یک دوره سپرده‌گذاری کرده و در سررسید یک ساله مبلغ خود را دریافت کند. به عنوان مثال متقاضی وام ۸۰ میلیونی، ۴۰ میلیون تومان سپرده می‌خواهد و بعد از یک سال ۸۰میلیون وام به اضافه ۴۰ میلیون سپرده‌گذاری شده را دریافت می‌کند.

حدود چهار سالی که از راه‌اندازی صندوق پس‌انداز مسکن یکم می‌گذرد سود اختصاص یافته به تسهیلات آن به تدریج کمتر شد تا اینکه از حدود ۱۴درصد ابتدای دوره به ۸درصد در اوایل سال ۱۳۹۷ رسید و تاکنون روی همین رقم باقی مانده است.

در جدولی که در ادامه گزارش آمده، مبلغ وام‌های ۴۰ تا ۱۶۰ میلیون تومانی صندوق پس‌انداز یکم با توجه به نرخ سود ۸درصد با فرض دوره بازپرداخت ۱۲ ساله مورد محاسبه قرار گرفته است. به هر ترتیب مرکز پژوهش‌های مجلس در روزهای اخیر پیشنهاد داده تا اولویت پرداخت تسهیلات ازدواج به کسانی که در صندوق پس‌انداز مسکن یکم ثبت‌نام کرده‌اند باشد که در این خصوص معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد گفته است: پرداخت فوری تسهیلات ازدواج به کسانی که در صندوق پس‌انداز مسکن یکم سپرده‌گذاری کرده‌اند و موعد دریافت تسهیلات

خانواده‌های ایرانی در طول ماه چقدر کسری درآمد دارند؟

## شکاف دخل و خرج خانوار در سال ۹۷

و روستایی بوده است. البته طبق این گزارش، مابه‌التفاوت درآمد و هزینه خانوار لزوما به معنای پس‌انداز خانوار نیست. روند مابه‌التفاوت درآمد و هزینه خانوارها در سال‌های اخیر از مثبت بودن این مابه‌التفاوت از چند سال گذشته حکایت داده، به گونه‌ای که در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ نیز هر خانوار شهری به ترتیب ۳ میلیون و ۲۲۹ هزار تومان و ۳ میلیون و ۷۴۲ هزار تومان و هر خانوار روستایی به ترتیب یک میلیون و ۹۹۶ هزار تومان و ۲ میلیون و ۳۱۷ هزار تومان بیشتر از هزینه سالانه‌اش درآمد داشته است. در واقع، از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ هر خانوار شهری به ترتیب ۱۰،۲،۱۰،۲ و ۹۶درصد و هر خانوار روستایی به ترتیب ۱۱،۳، ۱۱،۵ و ۱۸درصد از درآمدش نسبت به کل هزینه‌هایش بیشتر بوده است.

این گزارش همچنین ادامه داد: در سال ۱۳۹۷ متوسط ماهانه مابه‌التفاوت درآمد نسبت هزینه برای هر خانوار شهری و روستایی به ترتیب معادل با ۳۴۷ هزار و ۳۰۰ تومان و ۱۵۵ هزار و ۴۰۰ تومان بوده است. در سال ۱۳۹۷ مابه‌التفاوت درآمد ماهانه خانوارها نسبت به هزینه‌شان در دهک‌های مختلف درآمدی نشان می‌دهد این مابه‌التفاوت در خانوارهای واقع در سه دهک پایین درآمدی در نقاط شهری و پنج دهک پایین درآمدی در نقاط روستایی منفی بوده است؛ به طوری که

از وکلا تا جگرگی‌ها

## مشاغلی که باید کار تخوان نصب کنند

و فست‌فودی‌ها، سفره‌خانه‌های سنتی و کافی‌شاپ‌ها؛ مرکز اقامتی از قبیل هتل‌ها، هتل آپارتمان‌ها، مهمان‌پذیرها و مهمان‌سراها؛ نمایشگاه‌ها و فروشگاه‌های وسایط نقلیه موتوری؛ آرایشگاه‌های مردانه و زنانه؛ آجیل و خشکبار فروشی‌ها؛ قنادی‌ها و شیرینی‌فروشی‌ها، آب میوه‌فروشی‌ها، بستنی و فالوده‌فروشی‌ها؛ میوه و تره بار فروش‌های مستقر در میادین میوه و تره بار؛ مجموعه‌های فرهنگی و ورزشی؛ لوازم‌التحریر و نوشت‌افزار فروشی‌ها؛ بازی‌های رایانه‌ای و کافی‌نت‌ها و دفاتر خدمات ارتباطی.

به گفته پارسا، صاحبان مشاغل مذکور، از ابتدای سال ۱۳۹۹ ملزم به استفاده از سامانه صندوق فروش (پایانه پرداخت متصل به شبکه پرداخت بانکی) و صدور صورتحساب فروش (فاکتور) مطابق مقررات هستند. بر این اساس، از کلیه صاحبان مشاغل و حرف مذکور دعوت به عمل می‌آید که از ابتدای مهرماه سال جاری، با مراجعه به درگاه عملیات الکترونیکی سازمان

اولویت پرداخت وام ازدواج به کسانی که در صندوق پس‌انداز مسکن یکم ثبت نام کرده‌اند در حالی از سوی مجلس شورای اسلامی مطرح شده است که محاسبات نشان می‌دهد تجمیع این دو نوع تسهیلات تنها ۳۱درصد ارزش یک آپارتمان ۵۵متری با توجه به میانگین قیمت پاینخت را پوشش می‌دهد.

به گزارش ایسنا، در پیشنهادی که مرکز پژوهش‌های مجلس ارائه کرده، اولویت پرداخت وام ۶۰ میلیون تومانی ازدواج برای زوجینی باشد که در صندوق پس‌انداز مسکن یکم ثبت‌نام کرده‌اند. در این زمینه معاون وزیر اقتصاد گفته که این موضوع می‌تواند قدرت خرید خانه اولی‌ها را افزایش دهد.

در حال حاضر سقف وام برای زوجین خانه اولی در تهران ۱۶۰ میلیون تومان است که طبق جدیدترین میانگین قیمت مسکن شهر تهران یعنی ۱۳ میلیون و ۲۰ هزار تومان در هر متر مربع طی مردادماه ۱۳۹۸، تنها می‌تواند ۲۲درصد یک آپارتمان ۵۵ متری در پایتخت را پوشش دهد. با وجود اینکه برخی کارشناسان بر ضرورت افزایش سقف تسهیلات تأکید می‌کنند، این موضوع مخالفتی دارد. وزیر راه و شهرسازی از جمله این افراد است که می‌گوید افزایش مبلغ وام مسکن تورم‌زا است. در سوی دیگر بعضی فعالان بازار مسکن می‌گویند وزن معاملات سوداگرانه در جهش قیمت مسکن طی دو سال اخیر، بیشتر از خرید و فروش واقعی بوده است.

هم‌اکنون وام ازدواج برای هر یک از زوجین ۳۰ میلیون تومان است که جمعا ۶۰ میلیون تومان می‌شود. تجمیع این مبلغ با ۱۶۰ میلیون تومان تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم ۲۲۰ میلیون تومان می‌شود. این در حالی است که هم‌اکنون قیمت یک واحد ۵۵متری با توجه به متوسط قیمت شهر تهران ۷۱۶ میلیون تومان می‌شود. به بیان دیگر تسهیلات مسکن یکم در تهران ۲۲درصد یک واحد ۵۵ متری و تجمیع وام ازدواج و وام خانه اولی‌ها ۳۰،۷درصد قیمت یک آپارتمان ۵۵متری را پوشش می‌دهد و ۷۰درصد مابقی را باید خود

چندی پیش، مرکز آمار ایران، گزارش هزینه و درآمد خانوارهای روستایی و شهری در سال ۹۷ را منتشر کرد. طبق آن گزارش، هر خانوار شهری در کل سال به طور متوسط ۴۳ میلیون و ۴۹۱ هزار تومان درآمد و ۳۹ میلیون و ۳۲۳ هزار تومان هزینه داشته که معادل متوسط ماهانه ۳ میلیون و ۶۲۴ هزار تومان درآمد و ۳ میلیون و ۲۷۷ هزار تومان هزینه است. هر خانوار روستایی نیز در این سال ۲۳ میلیون و ۳۱۱ هزار تومان درآمد و ۲۱ میلیون و ۴۴۷ هزار تومان هزینه داشته که معادل متوسط ماهانه یک میلیون و ۴۴۳ تومان درآمد و یک میلیون و ۷۸۷ هزار تومان هزینه بوده است.

مرکز آمار ایران حالا در گزارشی جدیدتر، مابه‌التفاوت این‌ هزینه و درآمد را عنوان کرده است؛ شاخصی که نشان می‌دهد خانوارها و دهک‌های مختلف چقدر برای هزینه‌های خود کم می‌آورند. طبق این گزارش، مابه‌التفاوت درآمد و هزینه سالانه خانوارهای کشور در سال ۱۳۹۷ نشان می‌هد هر خانوار شهری به طور متوسط ۴ میلیون و ۱۶۸ هزار تومان و هر خانوار روستایی یک میلیون و ۸۶۴ هزار تومان بیشتر از هزینه سالانه‌اش درآمد داشته است که معادل متوسط ماهانه ۳۴۷ هزار و ۳۰۰ تومان و ۱۵۵ هزار و ۴۰۰ تومان به ترتیب برای هر خانوار شهری

طبق اعلام رئیس سازمان امور مالیاتی، در راستای اجرای ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم مبنی بر تعیین مشاغل مشمول نصب سامانه صندوق فروش، علاوه بر پزشکان، ۱۵ صنف دیگر نیز مشمول نصب این سامانه شدند.

امیدعلی پارسا با اشاره به برگزاری جلسات هماهنگی و تصمیم‌گیری در سازمان، با حضور نمایندگان اتاق اصناف و وزارت صمت و سایر مراجع و تشکل‌های صنفی و حرفه‌ای ذی‌ربط، از تعیین فهرست نهایی صاحبان مشاغل مشمول نصب سامانه صندوق فروش خبر داد.

به گزارش سازمان امور مالیاتی کشور، پارسا با اشاره به مفاد ماده (۳) آیین‌نامه اجرایی تبصره (۲) ماده (۱۶۹) قانون مالیات‌های مستقیم مبنی بر تعیین مشاغل مشمول نصب سامانه صندوق فروش گفت: براساس مصوبه اخیر، مشاغل و حرفه زیر مشمول نصب سامانه فروش هستند؛ کلا؛ مشاوران حقوقی و مشاوران خانواده؛ دفاتر اسناد رسمی؛ مشاوران املاک؛ تالار پذیرایی، رستوران‌ها، کبابی‌ها، اغذیه‌فروشی‌ها

## یادداشت

### تقدم ثبات پولی بر خروج از رکود

<div>حمید آذرمند</div>
<span></span> <div>کارشناس اقتصادی</div>

از میانه سال گذشته، اقتصاد ایران به صورت همزمان با دو پدیده رکود و تورم مواجه شده و در چنین شرایطی، پرشس مهمی در مقابل سیاست‌گذار قرار دارد که در این شرایط همزمانی، مقابله با کدام یک از اولویت‌بالاتری برخوردار است؟ در این یادداشت، دلایلی مطرح شده که نشان می‌دهد ثبات اقتصادی و مدیریت نقدینگی نسبت به خروج از رکود، اولویت بالاتری دارد.

دلیل نخست، رابطه علیّت بین این دو پدیده در اقتصاد است. تورم مزمن و بالا در اقتصاد ایران از جمله علل مؤثر بر کاهش رشد اقتصادی در بلندمدت و تعمیق رکود در کوتاهمدت است. ثبات اقتصادی را نه‌تنها در بلندمدت می‌توان از جمله اصلی‌ترین الزامات رشد اقتصادی دانست، بلکه حتی در کوتاهمدت نیز بی‌ثباتی شش‌دید قیمت‌ها، از مسیرهای مختلف مانع از احیای رشد اقتصادی می‌شود و رکود را عمیق‌تر می‌کند.

با توجه به رابطه علیّت بین ثبات اقتصادی و رشد اقتصادی، لازم است برای خروج از رکود ابتدا اقدامات لازم برای ثبات اقتصادی در دستور کار قرار گیرد. بی‌ثباتی قیمت‌ها و تلاوم نرخ‌های بالای تورم، موجب می‌شود نااطمینانی در اقتصاد و به تبع آن هزینه‌مبادله فعالیت‌های اقتصادی افزایش یابد و محیط کسب و کار نامساعدتر شود که تمامی این عوامل به عمیق‌تر شدن رکود منجر می‌شود.

همچنین تورم بالا به واسطه اثر گذاری بر رفتار دولت در جهت تنظیم بازار کالاها و اخلاص در قیمت‌های نسبی، عوارض مخربی بر محیط کسب و کار برجاس می‌گذارد. به میزانی که نرخ تورم بالاتر می‌رود و بی‌ثباتی قیمت‌ها افزایش می‌یابد، بحالت دولت در بازار در راستای تنظیم دستوری قیمت‌ها افزایش می‌یابد. با شتاب گرفتن قیمت‌ها، دولت‌ها بیش از همیشه اقدام به دخالت مستقیم در قیمت‌گذاری‌ها و بر خوردن با بنگاه‌های متخلف می‌کنند و اغلب در پاسخ به افزایش قیمت‌ها، به تثبیت نرخ ارز، سهمیه‌بندی ارز دولتی، تثبیت قیمت انرژی، تعیین قیمت برای محصولات و تعیین سقف قیمتی و نظایر آن متوسل می‌شوند.

تمامی این اقدامات منجر به اختلال گسترده در بازارها و کاهش تولید و در نتیجه عمیق‌تر شدن رکود می‌شود. تورم بالا در اقتصاد، مانع از احیای رشد اقتصادی می‌شود و هر گونه تشدید بی‌ثباتی در اقتصاد و افزایش تورم، زمینه عمیق‌تر شدن رکود را فراهم می‌کند. در یک شرایط تورمی، هرگونه اقدام برای خروج از رکود و رونق تولید، بی‌نتیجه خواهد بود. بنابراین، با توجه به اینکه تشدید بی‌ثباتی قیمت‌ها و افزایش نرخ تورم یکی از ریشه‌های رکود فعلی است و همچنین با توجه به اینکه افزایش بیشتر نرخ تورم منجر به تعمیق رکود خواهد شد، اقدام ثبات‌ساز و جلوگیری از تشدید تورم از اولویت بالاتری برخوردار است.

دلیل دوم برای اثبات تقدم ثبات اقتصادی بر خروج از رکود، توجه به ماهیت دو پدیده تورم و رکود است. تورم اقتصاد ایران که اکنون به رقمی بیش از دو برابر متوسط بلندمدت رسیده، ریشه در ناترازی بودجه دولت و مشکلات ساختاری نظام بانکی دارد و تا زمانی که ریشه ناترازی‌ها اصلاح نشود، برقرار خواهد ماند. ماهیت تورم به گونه‌ای است که با تلاوم سیاست‌های مالی فعلی، نه‌تنها به طور طبیعی فروکش نخواهد کرد بلکه اقتصاد به علل مختلف در معرض بی‌ثباتی بیشتر قیمت‌ها قرار خواهد داشت. از یک طرف، نسبت نقدینگی به تولید ناخالص داخلی و شکاف رشد بخش مالی و بخش واقعی اقتصاد، همچنان در حال رشد است و به این دلیل، زمینه افزایش تورم و بی‌ثباتی اقتصاد کلان همچنان برقرار است. از طرف دیگر، از آنجا که اقتصاد با کاهش ظرفیت‌های تولید مواجه شده، آثار رشد نقدینگی با شدت بیشتری به صورت رشد عمومی قیمت‌ها آشکار خواهد شد و باید انتظار داشت نرخ رشد قیمت‌ها بیش از نرخ رشد نقدینگی باشد. در ماه‌های اخیر بین اجزای نقدینگی، شتاب رشد پول بسیار بیشتر از رشد شبه‌پول بوده و این مسئله نیز می‌تواند شاهد دیگری بر افزایش سرعت گردش پول و شتاب گرفتن رشد قیمت‌ها در اقتصاد باشد.

جداز تحولات متغیرهای پولی، کشور به طور کوه‌سابقه‌ای با کسری بودجه دولت مواجه‌است.امسال در اثر کاهش صادرات نفت و همچنین کاهش درآمدهای مالیاتی ناشی از رکود، بخشی از درآمدهای دولت محقق نخواهد شد. بدهی‌های انباشته دولت و کاهش ظرفیت بازپرداخت بدهی‌ها نیز امکان ایجاد بدهی‌های جدید را برای دولت محدود خواهد کرد.

نظام بانکی نیز با مشامکلاتی مواجه است که هزینه‌های آن مستمرا از منابع بانک مرکزی و به بهای رشد مستمر پول برقدرت پرداخت می‌شود. بدون اصلاحات نظام بانکی و در صورت انتقال این مشکلات به منابع بانک مرکزی، روند فزاینده پایه پولی و نقدینگی بیش از قبل شتاب خواهد گرفت. در این شرایط، مدیریت کسری بودجه و اصلاح ساختار بانک‌ها، حساسیت بالایی می‌یابد و هرگونه خطا در سیاست‌گذاری یا کوتاهی در اصلاحات اقتصادی می‌تواند زمینه انتقال مشکلات بودجه‌ای و مشکلات نظام بانکی را به متغیرهای پولی فراهم کند، بنابراین با توجه به عواملی مانند تحولات متغیرهای پولی، مسئله کسری بودجه دولت و مشکلات نظام بانکی، لازم است تدابیری در جهت کنترل رشد نقدینگی در چند فصل آینده اتخاذ شود.

حال اگر به ریشه‌هایی مسئله رکود بپردازیم، از برخی جهات، پویایی‌های آن و نحوه ورود سیاست‌گذار به حل مسئله، تفاوت عمده با مسئله تورم دارد. رکود فعلی اقتصاد ایران ناشی از عوامل مختلف است که برخی از آنها ماهیت ساختاری و بلندمدت دارند و برخی متاثر از شوک‌های برون‌زا و عوامل کوتاهمدت است. برخی دیگر از علل رکود، منشأ برون‌زا دارد و ناشی از تشدید تحریم‌های خارجی است و برخی دیگر متاثر از محیط اقتصاد کلان و بی‌ثباتی قیمت‌ها و افزایش تورم است. در نهایت، بخش دیگری از رکود نیز در اثر سیاست‌های اخلاص‌را از قبیل دخالت در قیمت‌گذاری‌ها و نظایر آن تشدید شده‌است. با جمع‌بندی نکات مربوط به تفاوت ماهیت رکود و تورم، می‌توان گفت برخلاف تورم، ماهیت رکود به گونه‌ای است که اساسا خروج از آن باید در بازه زمانی میان‌مدت و در چارچوب احیای تدریجی ظرفیت‌های رشد اقتصادی مطرح شود.

سومین دلیل، به رفتار تاریخی دولت‌ها در مواجهه با رکود بازمی‌گردد. با مراجعه به حافظه تاریخ درخصوص رفتار دولت‌ها، این نگرانی وجود دارد که تمرکز دولت بر خروج از رکود و بی‌توجهی به ضرورت ثبات اقتصاد کلان، در نهایت به برخی سیاست‌های انبساطی و خلق نقدینگی و بی‌ثباتی بیشتر منتهی شود. حال آنکه بهترین شیوه رفع موانع تولید و خروج از رکود در شرایط فعلی، اقداماتی مثل تعلیق مقررات دست و پاگیر تولید، کاهش دخالت‌های دولت در قیمت‌گذاری، حذف انحصارات بانگری در مستوعیت‌های صادراتی، پیش‌بینی پذیر کردن سیاست‌های دولت و ثبات اقبال کلان است.

در شرایطی که در اثر مجموعه‌ای از شرایط ساختاری و بلندمدت، ظرفیت‌های رشد اقتصادی مستهلک شده، سیاست‌های پولی و مالی انبساطی ممکن است نه‌تنها کمکی به خروج از رکود نکند بلکه حتی به بی‌ثباتی و تورم بیشتر منجر شود، بنابراین لازم است در شرایط فعلی، اولویت اصلی دولت بر ثبات اقتصادی و مدیریت رشد نقدینگی از مسیر اصلاحات بودجه‌ای و اصلاحات بانکی متمرکز شود.

منبع:ایبنا

# پروبانک

تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از تسهیلات پرداختی بانک‌ها در ۴ ماهه نخست امسال

# ۳درصد نقدینگی دست مردم است



در چهار ماهه نخست سال جاری حدود ۳۷۰۰ میلیارد تومان تسهیلات برای خرید مسکن به بخش ساختمان و مسکن پرداخت شده است.

#### ۳درصد نقدینگی به شکل اسکناس در دست مردم

اما در حالی که بانک مرکزی حجم نقدینگی خردامه‌امسال را یک‌هزار و ۹۷۹ هزار میلیارد تومان اعلام کرده، تنها ۱۳درصد نقدینگی به شکل اسکناس در اختیار مردم است.

به گزارش ایبنا، سهم اسکناس در دست اشخاص (تنها جزء نقدینگی خارج از بانک‌ها) از کل نقدینگی خردامه ۱۳۹۷ برابر با ۲،۵۶۵درصد در اسفندماه ۱۳۹۷ برابر با ۲،۹۰۸ درصد و در خردادماه ۱۳۹۸ برابر با ۲،۵۳۶درصد بوده است، بنابراین در سالی که نقدینگی به شدت سیال شده و در اوج سیال شدن آن کمتر از ۳درصد نقدینگی به شکل اسکناس در دست مردم بوده است. بقیه آن مانده حساب اشخاص نزد بانک‌ها بوده است برهمین اساس اصطلاحا کوچ نقدینگی یا خروج نقدینگی از بانک‌ها واضح است.

بررسی آمارها نشان می‌دهد حجم اسکناس در اختیار مردم از ۵۴۰۷ هزار میلیارد تومان در پایان سال ۹۷ به ۵۰۲ هزار میلیارد تومان در خرداد ۹۸ رسیده که نشان‌دهنده کاهش ۴۰۵ هزار میلیارد تومانی (۸۳درصدی) این شاخص است. بررسی دقیق‌تر حکایت از این دارد که بخش اعظم اسکناس‌ها نه‌تنها در جیب مردم نیست بلکه به منابع در اختیار بانک‌ها و بانک مرکزی منتقل شده است. در واقع، اسکناس و مسکوک در اختیار بانک‌ها از ۸۸ هزار میلیارد تومان در اسفند ۹۷ به ۱۲،۲ هزار میلیارد تومان در خرداد ۹۸ رسیده که نشان‌دهنده رشد ۳۰۴ هزار میلیارد تومانی است.

اسکناس و مسکوک در اختیار بانک مرکزی نیز از ۲،۱ هزار میلیارد تومان در اسفند ۹۷ به ۳،۲ هزار میلیارد تومان در پایان بهار ۹۸ رسید که از رشد ۱،۱ هزار میلیارد تومانی حکایت دارد.

در همین حال، رئیس کل بانک مرکزی نیز راهبرد بانک مرکزی را برای نقدینگی به هدایت به سمت تولید اعلام کرده و گفته است: نقدینگی باید به سمت تولید و رونق تولید سوق پیدا کند.

عبدالنصر همتی همچنین گفته است: رشد نقدینگی سبب ثبات قیمت‌ها در

رئیس کل بانک مرکزی خبر داد

## ارتباط بانکی ایران و روسیه بدون نیاز به سوئیت برقرار شد

دوجانبه و روابط اقتصادی عنوان کرده بود.

حالا رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از برقراری ارتباط بانکی از طریق پیام‌رسان روسی و سپام بانک مرکزی ایران (غیرسوئیت) خبر داده است. همتی در یادداشتی اینستاگرامی نوشت: در جریان مذاکرات ۲۵ شهریور ۹۷ روسای جمهور ایران و روسیه، در کنار مباحث مهم سیاسی، درخصوص توسعه و ارتقای روابط اقتصادی و تجاری دو کشور و نیز روابط بانکی دو کشور بحث‌های مهمی انجام گرفت.

به گفته همتی، طرفین به سقوط تدریجی نقش دلار در روابط اقتصادی جهان، به خاطر سیاست‌های خود آمریکا اشاره و بر انجام مبادلات تجاری برمبنای پول ملی دو کشور تأکید کردند.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: در این دیدار اعلام کردم ارتباط بانکی دو کشور

محدودیت واردات قیمت را کاهش داد

## کم‌رونقی معاملات در سامانه نیما

نرخ در سامانه نیما و بازار آزاد، رغبت پیدا کرده‌اند تا ارز حاصل از صادرات خود را عرضه کرده و منجر به عمق‌بخشی در این سامانه شوند. اینجا است که تعداد بازیگران و عرضه‌کنندگان ارز افزایش یافته و در مقابل، دولت با مدیریت واردات، تقاضاهایی را که به سمت سامانه نیما سوق می‌دهد را نیز مدیریت کند.

#### تقاضا در سامانه نیما کمتر از عرضه است

در همین زمینه، کامران سلطانی‌زاده با برشمردن دلایل کاهش تقاضا در سامانه نیما نسبت به عرضه ارزهای صادراتی گفت: واردات محدود شده و تقاضا کمتر از عرضه صورت گرفته در سامانه نیما است؛ ضمن اینکه ارز مسافرتی نیز یک بار در سال بیشتر داده نمی‌شود، بنابراین تقاضای رسمی برای ارز در بازار وجود ندارد.

رئیس کانون صرافان ادامه داد: در این میان، خرید صرافان از سامانه نیما نیز مشروط به فروش ارز در قالب سرفصل‌هایی است که بانک مرکزی تعیین کرده، بوده و بنابراین تقاضایی هم از این سمت به شکل افزایشی وجود ندارد. ضمن اینکه تفاوت قیمت بازار آزاد با سامانه نیما نیز اکنون بسیار اندک بوده و در محدوده ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومانی است. وی تصریح کرد: هر چقدر فاصله بین ارز آزاد و سامانه نیما کمتر باشد، تقاضاهای سفته‌بازانه نیز کاهش می‌یابد و اکنون این اتفاق در بازار رخ داده است. پس تقاضای کلی بازار نیز کاهش یافته است.

#### عملکرد سامانه نیما در سال ۹۸

آمارهای سامانه نیما حکایت از آن دارد که از ابتدای سال ۹۸ تاکنون، مجموع معاملات فروش ارز صادراتی ۱میلیارد و ۷۰۰ میلیون یورو و مجموع تأمین ارز واردات نیز از محل این سامانه حدود ۶۰۹ میلیارد یورو بوده است، بنابراین اکنون مازاد عرضه حدود یک میلیارد یورویی به چشم می‌خورد.

بعد از اینکه پوری یوشاکوف، دستیار رئیس‌جمهور روسیه از همکاری ایران و روسیه برای جایگزینی سیستم سوئیت خبر داد، حالا عبدالناصر همتی از برقراری ارتباط بانکی دو کشور از طریق پیام‌رسان روسی و سپام بانک مرکزی ایران خبر داد که از حذف سوئیت از روابط بانکی دو کشور حکایت دارد.

اوایل همین هفته بود که پوری یوشاکوف، دستیار رئیس‌جمهور روسیه به خبرنگاران گفت: ایران و روسیه برای محافظت از روابط دوجانبه خود در برابر تحریم‌های دیگر کشورها، در حال برنامه‌ریزی برای استفاده از سیستم پیام‌رسان مالی روسی مشابه سوئیتف و سیستم ایرانی «سپام» به‌عنوان جایگزین سوئیتف هستند.

یوشاکوف، ارزیابی اقدامات لازم نظیر استفاده از ارزهای ملی و اتصال سیستم پیام‌رسان مالی روسیه و ایران را از جمله برنامه‌های دو کشور برای مراقبت از تجارت

فعالان بازار ارز می‌گویند که هم اکنون عرضه در سامانه نیما، نسبت به تقاضا پیشی گرفته است و همین امر منجر به کاهش معاملات این سامانه شده؛ اگرچه برخی روزها قیمت دلاری نیمایی بیشتر از بازار است. به گزارش مهر، سامانه نیما این روزها مراحل بلوغ و تکامل خود به لحاظ معاملات را سپری می‌کند. عرضه و تقاضا شکل گرفته و بخش عمده‌ای از نیازهای وارداتی کشور به سمت تأمین ارز خود از این سامانه پیش رفته است. شاید روزهایی که سامانه نیما اعلام موجودیت کرد، اختلاف نرخ ارز آقدر زیاد بود که انتقادات حتی این سامانه را به سمت اضمحلال هم پیش برد، اما با مقاومت بانک مرکزی، مجدد حضور نیما در عرصه تجارت خارجی ایران پررنگ شد. بسیاری از فعالان اقتصادی و صادرکنندگان آن روزها بر این باور بودند که سامانه نیما، راه به جایی نخواهد برد و تنها ارز را چندنرخی خواهد کرد.

روزهای اول راه‌اندازی سامانه نیز این اتفاق رخ داد؛ به نحوی که ارز به دلیل اختلاف قیمت میان نرخ ۴۲۰۰ تومانی، سامانه نیما و بازار آزاد چندنرخی شد و اما اکنون بعد از گذشت بالغ بر یک سال، سامانه نیما خود را پیدا کرده و عرضه و تقاضا به شکل واقعی در آن ایجاد شده است، اما اتفاق مهمی که ظرف هفته‌های گذشته در سامانه نیما به چشم می‌خورد، پیشی گرفتن عرضه بر تقاضا است که به گفته فعالان اقتصادی، چندین زمینه دارد؛ به این معنا که دولت براساس مکانیزم مدیریت واردات، تلاش کرده تا میزان واردات کشور را مدیریت کرده و بخش عمده‌ای از ارز وارداتی موردنیاز کشور در بخش غیر از کالاهای اساسی را از طریق این سامانه تأمین کند.

از سوی دیگر، عرضه‌کنندگان عمده ارز در این سامانه را هم صادرکنندگان غیرنفتی تشکیل می‌دهند که این روزها به دلیل نزدیکی



در چهارمین روز هفته رخ داد

### معامله ۳۵ هزار تن وکیوم باتوم در بورس کالای ایران

تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران، روز سه‌شنبه ۲۶ شهریورماه معامله ۳۵ هزار تن وکیوم باتوم را شاهد بود.
بورس کالای ایران در معاملات این روز میزان دادوستد ۵۰ هزار و ۲۲۸ تن مواد پلیمری بود؛ همچنین در این روز ۲ هزار و ۴۰۰ تن سلاسیس واکس، یک هزار و ۹۰۷ تن قیر و ۳۵ هزار تن وکیوم باتوم معامله شد.
شایان ذکر است ۸۸۰ تن سید میلگرد نیز در تالار محصولات صنعتی و معدنی به فروش رسید. این گزارش حاکی است، تالار صادراتی بورس کالای ایران هم در این روز معامله ۸ هزار و ۵۷۰ تن قیر را تجربه کرد.

**رشد حجم معاملات هفتگی پلیمرها در بورس کالا**

انتظار می‌رود حجم معاملات هفتگی تالار محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی به صورت معناداری افزایش یابد.
معامله‌گر شرکت کارگزاری ایساتیس پویا در گفت‌وگو با «کالاخبر» با بیان این مطلب به بررسی روند معاملات روزانه محصولات پلیمری و شیمیایی در بورس کالای ایران پرداخت و گفت: در معاملات روز گذشته به دلیل کاهش قیمت‌های پایه و جذاب شدن قیمت بیشتر محصولات نسبت به هفته‌های گذشته و در مقابل جهش بهای نفت در بازارهای جهانی و پایداری نرخ ارز در سامانه نیما، شاهد افزایش تقاضا و رشد حجم معاملات بودیم.

رسول علیمحمدی ادامه داد: در این روز، خریداران به دلیل آنکه قیمت‌ها را کف قیمت‌های دو تا سه هفته آتی پیش‌بینی می‌کنند، میزان تقاضای خود را افزایش دادند که در نتیجه آن انتظار می‌رود حجم معاملات هفتگی به صورت معناداری نسبت به هفته‌های گذشته افزایش یابد.

این کارگزار تالار پتروشیمی با بیان اینکه در برخی محصولات شاهد افزایش رقابت در میان خریداران بودیم، گفت: افزون بر رقابت برای خرید برخی محصولات پلیمری و شیمیایی، در محصولاتی که معاملات روی قیمت‌های پایه انجام شد نیز شاهد افزایش حجم معاملات بودیم و همزمان با آن، رشد حجم معاملات مچینگ نیز در تالار به ثبت رسید. وی ادامه داد: همچنین محصولاتی از جمله پلی اتیلن سبک خطی ۲۰۹ پتروشیمی امیرکبیر و پلی اتیلن سنگین فوله مشکي پتروشیمی سازند و عمده پلی استایرن‌ها با رشد تقاضا و رقابت خریداران همراه شدند. ضمن اینکه سه گرید از پلی اتیلن‌های گرید تزریقی پتروشیمی بندرامام که بعد از مدتی در بازار عرضه شدند، با مازاد تقاضا رو به رو بودند. عمده محصول پلی اتیلن سنگین اکستروژن عرضه‌شده در تالار در حالی معامله شد که در هفته‌های قبلی تنها نصف عرضه‌ها مورد معامله قرار می‌گرفت. اما در معاملات اگر حتی بخشی از معاملات به مچینگ می‌رفت، معامله آن در قالب مچینگ انجام می‌شد.

علیمحمدی درخصوص روند معاملات روزانه پت‌ها نیز گفت: سه گرید از پت‌ها بعد از آنکه طی چند هفته گذشته به قیمت‌های پایه معامله می‌شدند، دیروز شاهد رقابت اندک خریداران بودند. علیمحمدی درخصوص انتظار برای افزایش حجم معاملات و رشد تقاضا در بازار طی هفته آتی گفت: به دلیل آنکه قیمت پایه طی ۶ تا ۷ هفته گذشته کاهش یی بود و با توجه به رشد بهای نفت و پیش‌بینی افزایش قیمت‌های جهانی به ویژه درخصوص شیمیایی‌ها، خریداران انتظار رشد قیمت‌ها را برای هفته آینده دارند که انتظار برای رشد قیمت‌های پایه در هفته آینده به وضوح در رفتار خریداران قابل مشاهده بود؛ به طوری که خریداران تقاضای خود را در بازار بالا بردند و حجم معاملات را افزایش دادند.

#### نقش بورس کالا در رشد کیفیت زعفران کشور

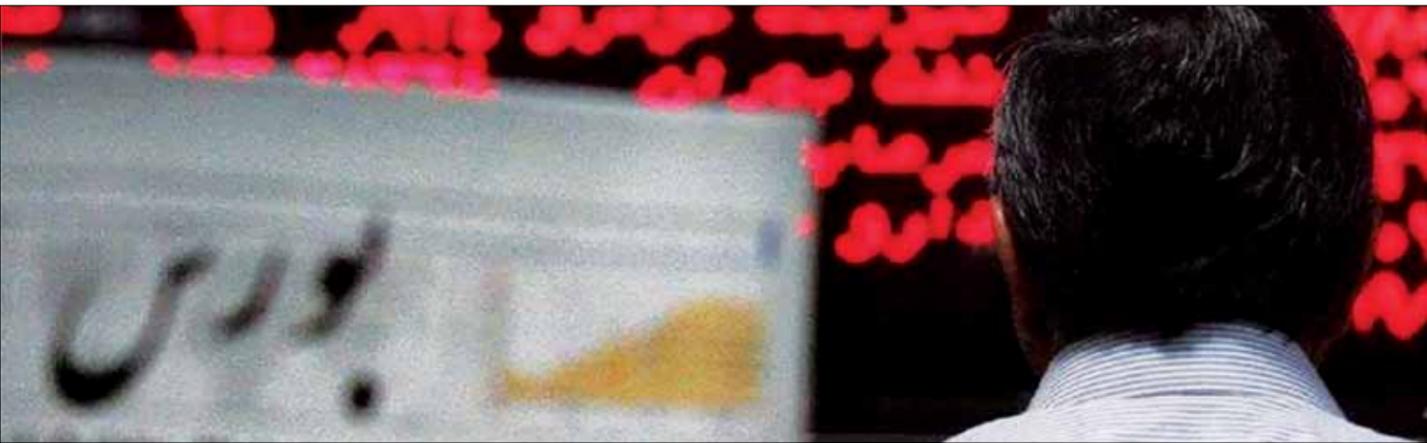
پیش از ورود زعفران به بورس، کیفیت محصول چندان برای تولیدکننده مهم نبود و کشاورزان و زعفران کاران بیشتر به دنبال افزایش وزن محصول تولیدی بودند ولی از زمانی که زعفران وارد بورس شده، زعفران نگین بورسی به عنوان یک محصول شاخص در بین زعفران کاران مطرح شده و همه به دنبال آن هستند که زعفران نگین بیشتری فراوری کنند.

به گزارش ایلنا، حدود ۹۰درصد از زعفران جهان در حالی در ایران تولید می‌شود که با توجه به عوامل مختلف از جمله هزینه‌های بالای تولید در کشورهای رقیب مانند اسپانیا، فرصت بی نظیری برای تولید این محصول ارزشمند در کشور فراهم است؛ با این حال اما سهم ایران از در بازارهای جهانی زعفران مطابق تولید نیست.

در این میان مشکلاتی نظیر صادرات فله‌ای، نبود نظارت و ایجاد انگیزه در تولید محصول با کیفیت، حضور دلالان و واسطه‌ها در این بازار، عدم نظارت و مدیریت مناسب، نبود بسته‌بندی مناسب، عدم تعامل با کشورهای مقصد و . . . سبب شده است تا زعفران ایران با نام کشورهای نظیر اسپانیا و امارات وارد بازارهای جهانی شود و دست اقتصاد و کشاورزان ایرانی از مزایای تولید زعفران در کشور کوتاه باشد. در این راستا چند وقتی است که بورس کالای ایران به عنوان راهکاری مناسب جهت حل این مشکلات و تجربه شده در دنیا برای اثرگذاری در بازار محصولات مختلف از جمله کشاورزی، پذیرای این محصول با ارزش و فعالان این بازار است. در این خصوص نیز قراردادهای آتی زعفران به‌عنوان یکی از مهمترین و اثرگذارترین ابزارها در حل مشکلات این صنعت از دوم خرداد سال ۱۳۹۷ راه‌اندازی شده و شروع به فعالیت کرده است که از قضا مورد توجه و استقبال فعالان اقتصادی و بازار زعفران قرار گرفته است.

در همین زمینه، محمدعلی فرهنگدراد معاون سازمان جهاد کشاورزی استان خراسان رضوی و مدیر جهاد کشاورزی شهرستان نیشابور به افزایش سطح زیرکشت در پی بروز خشکسالی اشاره کرد و گفت: با توجه به خشکسالی‌های اخیر که در کشور رخ داده، سطح زیر کشت زعفران در استان‌های شرقی کشور از جمله خراسان رضوی به عنوان محصول شاخص با مصرف پایین آب، افزایش یافته، اما رشد سطح زیرکشت محصول طی سال‌های گذشته این نگرانی را ایجاد می‌کرد که اگر تولید زیاد شود چه اتفاقی در روند قیمت‌ها خواهد افتاد؟ از این رو، کشاورزان با نوسانات قیمتی خیلی زیادی مواجه بودند. ضمن اینکه در این شرایط مناسبانه دلالان هم موقعیت پیدا کرده و زمان عرضه محصول در فصل برداشت، زعفران را با قیمت پایین از کشاورزان می‌خریدند و به همین دلیل اکثر زعفران کاران از دامیینگ قیمت‌ها منصر می‌شدند.

# نوسان در بورس تهران



کاهش ۳۸۰۰ واحدی شاخص بورس در چهارمین روز هفته

ایسنا، در عین حال شاخص کل هم وزن نیز با ۴۸۹ واحد کاهش رقم ۸۶ هزار و ۲۴۹ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با ۴۲۰۰ واحد افت عدد ۲۴۶ هزار و ۷۲۸ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول نیز با ۳۰۲۱ واحد کاهش به عدد ۲۲۰ هزار و ۲۷ واحد رسید. شاخص بازار دوم نیز با افت ۶۷۷۷ واحدی روبرو شد.

فولاد مبارکه اصفهان، مخابرات ایران، معدنی و صنعتی چادرملو و سرمایه‌گذاری، نفت، گاز و پتروشیمی تامین هر کدام به ترتیب ۳۴۴، ۲۱۶، ۱۹۱ و ۱۸۵ واحد به کاهش شاخص‌های بازار کمک کرد. در طرف مقابل فولاد خراسان، بانک تجارت و بانک صادرات ایران هر کدام به ترتیب ۱۲۸، ۱۶۹ و ۱۱۰ واحد شاخص‌ها را تقویت کردند.

در گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری حجم معاملات به ۶.۸ میلیارد سهم و اوراق مالی به ارزش ۴۲۵ میلیارد تومان رسید و به بیشترین ارزش معاملات دست پیدا کرد. بانک تجارت، بانک صادرات و بانک دی و موسسه اعتباری ملل نمادهای بودند

که در گروه بانکی توانستند بیش از ۴درصد رشد قیمت را تجربه کنند. گروه خودرو و ساخت قطعات بعد از بانکی‌ها بیشترین ارزش معاملات را شاهد بودند. بیشتر نمادها در این گروه با کاهش قیمت رو به رو بودند.

در تعداد نسبتاً زیادی از نمادها شاهد افزایش عرضه نسبت به تقاضا بودیم و این موضوع سبب شد بیشتر سهم‌ها با کاهش رو به رو شود. ارزش کل معاملات بورس

چگونه از «کلاهبرداری سببی» جلوگیری کنیم؟

## همه چیز درباره کلاهبرداری سببی

هدف از انجام این طرح فریبکارانه، ایجاد توهم به اصطلاح «سرمایه‌گذاری موفقیت‌آمیز» برای سرمایه‌گذاران است. کلاهبردار به سادگی پول سرمایه‌گذاران

جدید را برای استفاده شخصی در امور کلاهبرداری خود به ویژه زمانی که بعضی از سرمایه‌گذاران به آنها مشکوک می‌شوند، هزینه می‌کند. سرانجام زمانی که تأمین مالی سرمایه‌گذار به تدریج کاهش یابد و سرمایه‌گذاران فعلی خواستار پرداخت سود شوند، این طرح به هم خورده و سرمایه‌گذاران، تازه متوجه خواهند شد که بیشتر یا کل پول‌شان از بین رفته است.

می‌توان اذعان داشت که «کلاهبرداری سببی» از اعتماد دوستی افراد نهایت سوءاستفاده را می‌کند. در واقع گروه‌هایی هدف این کلاهبرداران هستند که موضوعات و یا مسائل مشترک بین آنان وجود دارد. کلاهبرداران برای دستیابی به این گروه‌ها از روش‌های مختلفی استفاده می‌کنند. یک روش بسیار معمول آنها استفاده از لیدرهای درون گروهی که مورد احترام همه هستند، است. این لیدرها ممکن است خودشان متوجه نشوند که با انجام سرمایه‌گذاری به درخواست کلاهبردار، در واقع خودشان جزو قربانیان ناخواسته محسوب خواهند شد و چهسا سایر افراد گروه، با اعتمادی که به لیدر خود دارند اقدام به سرمایه‌گذاری از طریق کلاهبردار مبادرت می‌ورزند. بدیهی است لیدرهای اجتماعات گوناگون یا لیدرهای مذهبی بیشتر موردنظر این دسته از فریبکاران هستند.

نکته جالب توجه این است که وجود ساختار محکم در بسیاری از گروه‌ها، امکان تشخیص «کلاهبرداری سببی» را برای مقامات اجرایی دشوار کرده است.

در کلاهبرداری سبیبی (Affinity Fraud) کلاهبرداران طعمه‌های خود را بیشتر از گروه‌ها یا اقبشار خاصی از جامعه که ارتباطات سببی، موجب تشکیل آن گروه شده است، انتخاب می‌کنند. به عبارت ساده‌تر هدف فریبکاران می‌تواند افرادی از فرقه‌های مذهبی، گروه‌های قومی، اقلیت‌های نژادی و حتی مهاجران باشد.

به گزارش سننا، این نوع از کلاهبرداران توانمندی آن را دارند تا هر گروهی را جهت انجام سرمایه‌گذاری‌های جعلی فریب دهند و همچنین با شیوه‌هایی بسیار هوشمندانه می‌توانند سرمایه‌های مردم به ویژه پس‌انداز‌های سالمندان را از طریق متقاعد کردن آنها به سرمایه‌گذاری‌های بدون ریسک به چنگ آورند.

غالباً «کلاهبرداری سببی» نوعی از سرمایه‌گذاری‌های صوری است که در آن پنهان‌کاری مشکوک مشاهده می‌شود. به بیان دیگر، کلاهبردار تلاش می‌کند تا در خصوص جزئیات مهم سرمایه‌گذاری اعم از احتمال خطر از دست‌دادن سرمایه، سابقه طرح‌های ارتق‌ای سرمایه‌گذاری و سایر موارد مشابه به سرمایه‌گذار دروغ بگوید.

بسیاری از کلاهبرداران در این نوع کلاهبرداری از طرح‌های «هرمی(Pyramid)» یا «پونزی(Ponzi)» استفاده می‌کنند. به این صورت که سود پرداختنی به سرمایه‌گذاران به جای اینکه از سود انجام فعالیت اقتصاد واقعی باشد، در واقع از پول خود سرمایه‌گذاران یا از پول سرمایه‌گذاران جدید خواهد بود، همانند شرکت‌های هرمی از جمله گلدکوئیست.



وزارت راه و ترابری  
سازمان بورس و اوراق بهادار  
کانون سهامی خاص  
فره فرار راه آهن اصفهان

## آگهی دعوت به تجدید ارزیابی کیفی فراخوان عمومی پنجم شماره ۴۳/۹۷/۳

نوبت دوم

**اداره کل راه آهن اصفهان در نظر دارد پناپر آئین نامه اجرائی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت جهت دعوت به مناقصه عمومی یک مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی (http://setadiran.ir) به شرح زیر اقدام نماید. مناقصه گران موظفند برای شرکت در مناقصه نسبت به ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. لازم به ذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقصه از فراخوان ارزیابی کیفی تا انتخاب برنده از طریق سایت مزبور انجام میگردد.**

- ۱- شرح مختصر موضوع فراخوان عمومی پنجم: انجام خدمات حمل و نقل مواد سوختی
- ۲- مدت و محل انجام کار: یکسال شمسی در ایستگاههای سیستان، کاشان، حسن آباد و زرین شهر.
- ۳- داشتن مجوز حمل مواد سوختی از شرکت پخش برآورده های نفتی (شرکت ملی نفت) و گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاری از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی و مرتبط بودن موضوع فعالیت شرکت (مندرج در اساسنامه) با موضوع مناقصه فوق الزامی است.
- ۳- مدت اعتبار ضمانت نامه شرکت در فرایند ارجاع کار سه ماه می باشد و به درخواست کارفرما به مدت سه ماه دیگر قابل تمدید می باشد.
- ۴- مهلت دریافت اسناد اعلام ارزیابی کیفی: حداکثر تا ساعت ۱۳ روز شنبه مورخ ۹۸/۰۶/۳۰
- ۵- مهلت تحویل اسناد تکمیل شده: حداکثر تا ساعت ۱۳ روز شنبه مورخ ۹۸/۰۷/۱۳
- ۶- هزینه اسناد: مبلغ (۳۰۰/۰۰۰) ریال
- ۷- فراخوان ارزیابی کیفی فوق از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات http://iets.mporg.ir اطلاع رسانی میگردد.
- ۸- دریافت اسناد ارزیابی صرفا می بایست از طریق سامانه ستاد HTTP://SETADIRAN.IR صورت پذیرد.
- ۹- هزینه چاپ و نشر دو نوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

تاریخ چاپ نوبت اول: روز سه شنبه مورخ ۹۸/۰۶/۲۴
تاریخ چاپ نوبت دوم: چهارشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۲۷

اداره کل راه آهن اصفهان
شماره آگهی ۵۹۹۸۰
۳۷

## اخبار



### تولید کنسانتره سنگ آهن به ۱۹ میلیون و ۷۲۵ هزار و ۱۹۷ تن رسید

تولیدکنندگان بزرگ سنگ آهن کشور توانستند ۱۹ میلیون و ۷۲۵ هزار و ۱۹۷ تن کنسانتره سنگ‌آهن تولید کنند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از ایمیدرو، تولیدکنندگان بزرگ سنگ آهن کشور از ابتدای فروردین تا پایان مرداد، ۱۹ میلیون و ۷۲۵ هزار و ۱۹۷ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کردند. میزان تولید مدت مشابه سال گذشته، ۱۸ میلیون و ۹۶۰ هزار و ۶۹۵ تن بود.

از این میزان، شرکت‌های «گل‌گهر» ۶ میلیون و ۷۴۱ هزار و ۹۲ تن، «چادرملو» ۴ میلیون و ۲۶۷ هزار و ۵۱۱ تن، «سنگ آهن مرکزی» ۲ میلیون و ۱۰۷ هزار و ۷۹۶ تن، «توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه» ۲ میلیون و ۱۲۴ هزار و ۳۹۸ تن، «گهر زمین» یک میلیون و ۷۴۶ هزار و ۹۷۹ تن، «پال پارسیان سنگان» یک میلیون و ۲۵۲ هزار و ۵۱۷ تن، «صنعتی و معدنی توسعه ملی» ۹۰۵ هزار و ۳۴۷ تن، «صبا نور» ۳۶۱ هزار و ۵۳۹ تن و «جلال‌آباد» ۲۱۸ هزار و ۱۸ تن کنسانتره سنگ آهن تولید کردند. بنا به این گزارش، ۵ شرکت بزرگ معدنی طی ۵ ماهه نخست سال ۹۸ حدود ۲ میلیون و ۲۲ هزار و ۲۰۶ تن سنگ آهن دانه‌بندی تولید کردند. این رقم نسبت به برنامه (۳میلیون و ۳۵۹ هزار و ۶۴۰ تن)، ۴۰درصد کاهش نشان می‌دهد.

از این میزان، شرکت سنگ آهن سنگان «۲۴۷ هزار و ۴۷۷ تن»، صبا نور «۸۸۵ هزار و ۵۹۹ تن»، سنگ آهن مرکزی «۲۸۹ هزار و ۹۲۰ تن»، فلات مرکزی «۴۱۲ هزار و ۲۱۰تن» و چادرملو ۱۸۷ هزار تن تولید کردند.

تولید کلزا از ۴۰۰ هزار تن گذشت

### صرفه جویی ۴۵۰ میلیون دلار ارز از محل کاهش واردات

مجری طرح دانه‌های روغنی گفت علی‌رغم وقوع سیل در چهار استان اصلی، تولید کلزا از ۴۰۰ هزار تن گذشت.

علیرضا مهاجر در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت تولید کلزا اظهار داشت: علی رغم وقوع سیل در ۴ استان اصلی، تولید کلزا از ۴۰۰ هزار تن گذشت که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۰ درصد رشد داشته است.

وی با اشاره به اینکه برداشت کلزا به طور کامل به پایان رسیده است، افزود: از مجموع ۴۰۰ هزار تن رقمی حدود ۲۸۰ هزار تن کلزا از کشاورزان خرید تضمینی شده که وجه آن به طور کامل پرداخت شده است. مهاجر ادامه داد: برای سال زراعی آینده برنامه‌ریزی کرده‌ایم که سطح زیر کشت کلزا را به ۵۰۰ هزار هکتار افزایش دهیم که در صورت تحقق این امر تولید این محصول از ۶۰۰هزار تن فراتر خواهد رفت. مشاور وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به اینکه امسال از مجموع تولید ۴۰۰ هزار تن کلزا حدود ۱۶۰ هزار تن روغن استحصال می‌شود، بیان کرد: با توجه به آنکه سایر دانه‌های روغنی برداشت نشده است، از این رو نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی نسبت به استحصال روغن و صرفه‌جویی ارزی از این محل داشت. مجری طرح دانه‌های روغنی درباره آخرین وضعیت دیگر دانه‌های روغنی گفت: امسال کشت سویا به دلیل اختصاص اراضی به برنج کاهش و کشت کنجد ۲ برابر و گلرنگ به سبب اشتغال بالا در مناطق کم‌آب افزایش یافته است.

به گفته مهاجر، با توجه به افزایش قیمت برنج و ارزان بودن قیمت سویا، کشاورزان استان‌های مازندران و گلستان رغبت چندانی به تولید سویا ندارند، اما با وجود تمامی مشکلات پیش‌بینی می‌شود که تولید سویا به ۸۰ هزار تن برسد.

وی تولید کنجد را ۶۰ تا ۷۰ هزار تن، گلرنگ را بیش از ۳۰ هزار تن و آفتابگردان روغنی را ۴۰ هزار تن پیش‌بینی کرد و گفت: برخی محصولات دانه‌های روغنی مثل آفتابگردان، گلرنگ و سویا به منظور مصرف‌های چندگانه جذب بازار می‌شوند.

مشاور وزیر جهاد کشاورزی مجموع صرفه‌جویی ارزی از محل استحصال روغن از تولید کلزا را حدود ۴۰۰ تا ۴۵۰ میلیون دلار اعلام کرد و افزود: بر این اساس از مسئولان شورای اقتصاد انتظار می‌رود که هر چه سریع‌تر نرخ خرید تضمینی کلزا برای سال زراعی جدید را اعلام کنند تا برنامه خوداتکایی در تولید روغن و کاهش واردات محقق شود.

وی در پایان با تاکید بر اجرای قانون خرید تضمینی محصولات کشاورزی تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی پیشنهاد نرخ خرید تضمینی دانه‌های روغنی را از دو ماه پیش به دولت داده است که امیدواریم شورای اقتصاد بنابر قانون و مطابق با هزینه‌های تولید و تورم، نرخ خرید تضمینی را اعلام کند تا برنامه تولید محقق شود. بنابر فرمول قانون خرید تضمینی و رغبت کشاورزان به ادامه تولید، قیمت دانه‌های روغنی نباید کمتر از ۵ هزار تومان اعلام شود.

### کاهش ۷درصدی واردات، نسبت به مدت مشابه سال گذشته

رئیس اتاق بازرگانی تهران گفت واردات در ۵ ماهه ۹۸. ۱۷ میلیارد و ۷۳۹ میلیارد دلار بوده که ۷درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مسعود خوانساری در ششمین نشست نهمین دوره هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران که ۲۶ شهریور در اتاق بازرگانی تهران برگزار شد، اظهار داشت: واردات در ۵ ماهه ۹۸. ۱۷ میلیارد و ۷۳۹ میلیارد دلار بوده که ۷درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهشی بوده است. عمده‌ترین کاهش واردات از کشورهایی مانند چین، کره و فرانسه گزارش شده است که علت آن را می‌توان به خاطر کاهش فروش قطعات منفصله دانست، اما همچنان کشورهایی همچون ترکیه و هند بیشترین واردات به ایران را دارند. رئیس اتاق بازرگانی تهران در ادامه از همکاری خود با استارت‌آپ‌های گردشگری خبر داد و گفت: این ایده‌ها و فعالیت‌های جدید گردشگری به بخش‌های مختلف آژانس‌های هواپیمایی مربوط می‌شود که اتاق بازرگانی تهران تمام همکاری خود را در این زمینه خواهد داشت.

مدیرکل سازمان ملی استاندارد با بیان اینکه توری گندم مورد استفاده در

فرآیند خرید تضمینی گندم با استاندارد ملی ایران انطباق ندارد، از ورود کمیسیون

کشاورزی مجلس شورای اسلامی برای بررسی کیفیت گندم خبر داد.

گسترده در سیستم خرید تضمینی گندم را مطرح کرد و گفت که دلان سالانه

۷۰۰ هزار تن ضایعات همچون شن و خاک و ضایعات گندم به ارزش ۱۰۰۰

میلیارد تومان را به عنوان گندم وارد برپوشه خرید و فروش و تحویل گندم به دولت

می‌کنند، اما پاسخ وزیر جهاد کشاورزی به هشدارها نسبت به این موضوع این بوده

که «شکالی ندارد، به جیب کشاورز می‌رود.»

به گفته محمدرضا متروزی، طبق قانون در فرآیند خرید تضمینی گندم برای

جولگیری از تحویل ضایعات و شن و خاک همراه گندم، باید از توری استاندارد

۲۰\*۲ استفاده کنند اما مسئولان مربوطه برای آنکه تخلف خودشان را بپوشانند،

به جای استفاده از توری استاندارد از توری غیراستاندارد ۲۰\*۲ که ضایعات و شن و

خاک را از خود عبور نمی‌دهد، در مراکز خرید گندم استفاده می‌کنند.

خبرنگار ایسنا این موضوع را از سازمان ملی استاندارد ایران پیگیری کرد.

مدیرکل دفتر نظارت بر اجرای استاندارد صنایع غیرفلزی

این سازمان - در پاسخ یکی از وظایف اصلی سازمان ملی استاندارد را تدوین

استانداردهای ملی برای همه کالاهایی که در کشور تولید می‌شود، عنوان کرد

و گفت: گندم مشمول مقررات استاندارد اجباری نیست و سازمان ملی استاندارد

هیچ کنترل و نظارتی بر موضوع گندم نداشته و در این رابطه مسئولیتی برعهده

این سازمان نیست بلکه متولی اصلی محصولات کشاورزی، وزارت جهاد کشاورزی

است و بررسی‌ها و کنترل‌ها بر گندم در موسسات تحقیقاتی و آزمایشگاه‌های

وزارت جهاد کشاورزی انجام می‌شود. وی افزود: با توجه به اینکه سازمان ملی

استاندارد در حوزه واحدهای‌های تولیدی فعالیت دارد و گندم ماده اولیه واحدهای

آرdsازی است، این واحدها را موظف کردیم که از گندم منطبق بر استاندارد در

فرآیند تولید استفاده کنند، چراکه اگر گندم دارای استانداردهای کیفی پایین‌تری

باشد، هزینه و وقت زیادی را به کارخانه‌های آرد تحمیل خواهد کرد.

#### الک گندم با استاندارد ملی ایران انطباق ندارد

مدیرکل دفتر نظارت بر اجرای استاندارد صنایع غیرفلزی سازمان ملی استاندارد

ایران درباره موضوع مطرح‌شده مبنی بر وجود ضایعاتی همچون شن و خاک در

گندم خریداری شده از سوی دولت در فرآیند خرید تضمینی گندم، اظهار داشت:

کانون انجمن‌های صنایع غذایی ایران پیشتر این موضوع را به ما اعلام کرده بود و

سازمان ملی استاندارد دستورالعملی که توسط متولی اصلی خرید گندم تهیه شده

بود را، بررسی کرد که طبق نتیجه آن الک (توری) گندم با استاندارد ملی ایران

انطباق نداشت و در پی این نتایج، در جلساتی از متولیان این بخش خواستیم که

این موضوع را اصلاح کنند تا با استاندارد ملی ایران انطباق پیدا کند.

وی افزود: وقتی درجه الک با استاندارد ملی ایران انطباق نداشته باشد، می‌تواند

کیفیت گندم تحویلی به کارخانه‌های آردسازی و کیفیت آرد تولیدشده آنها را

پایین بیاورد.

امینی با بیان اینکه اجرای استاندارد نیاز به اقدامات و زیرساخت‌هایی دارد، از

ورود کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی برای بررسی کیفیت گندم خبر

داد و تصریح کرد: در جلساتی که امسال با حضور مسئولان وزارت جهاد کشاورزی،

متولیان خرید گندم و اعضای کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی برگزار

شده بود، مسئولان مربوطه وعده دادند شرایط لازم برای اجرای این استاندارد را

## رسیدگی به لایحه تجارت ۱۵ سال زمان برد

حدود ۱۵ سال مورد بررسی قرار گرفت و علی‌رغم موافقت صحن علنی مجلس

برای بررسی این لایحه براساس اصل ۸۵ قانون اساسی، شورای نگهبان با

آن مخالفت کرد چراکه معتقد بود برای تصویب این قانون نباید از اصل ۸۵

استفاده کرد. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درباره

برخی انتقادات مبنی بر اینکه تصویب باب نخست لایحه تجارت با سرعت انجام

گرفت، تصریح کرد: این لایحه در کمیسیون تخصصی حقوق و قضایی مجلس

بررسی شده بود و براساس آیین‌نامه مجلس، مواد هر لایحه و طرح در صورت

وجود پیشنهاد، مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد، بنابراین اگر پیشنهادی از

سوی نمایندگان مطرح نشود ماده به ماده و به سرعت تصویب می‌شود.

فولادگر با بیان اینکه انتقادات کنونی برخی رسانه‌ها نسبت به لایحه تجارت

بیش از آنکه محتوایی باشد به روش تصویب این لایحه است، ادامه داد: مواد

باب نخست لایحه تجارت سریع تصویب شد چراکه پیشنهادات چندانی در این

زمینه مطرح نشد.

به زعم رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی و نظارت بر اجرای اصل ۴۴

قانون اساسی مجلس، ادعای فعالان اقتصادی، اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های

صنعی و... مبنی بر اینکه تصویب لایحه تجارت بدون اطلاع آنها بوده، پذیرفتنی

نیست چراکه از زمان ارسال این لایحه به مجلس حدود ۱۵ سال می‌گذرد.

این نماینده مردم در مجلس دهم با بیان اینکه باب نخست لایحه تجارت

در مورد تعاریف و مفاهیم است، اضافه کرد: مباحث مربوط به انواع شرکت‌های

تجاری و تجارت الکترونیک در سایر باب‌های لایحه تجارت بررسی می‌شود،

بنابراین اقتصاددانان می‌توانند پیشنهادات خود را به مجلس ارائه دهند.

وی با بیان اینکه تمامی تشکل‌ها می‌توانند انتقادات و پیشنهادات خود را

پیش از بررسی سایر باب‌های لایحه تجارت به کمیسیون حقوقی و قضایی ارسال

کنند، گفت: چگونه ممکن است علی‌رغم حضور نماینده اتاق بازرگانی در صحن

علنی، این اتاق از لایحه تجارت اطلاعی نداشته باشد؟!

فولادگسر با بیان اینکه باید با کمک تمامی دستگاه‌ها، تشکل‌ها و... لایحه

تجارت به سرانجام برسد، افزود: لایحه تجارت باید هرچه زودتر به قانونی تبدیل

شود که علاوه بر دارا بودن استحکام قانون تجارت کنونی، به روز شده و با شرایط

فعلی کشور منطبق باشد.

رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی و نظارت بر اجرای اصل ۴۴ قانون

اساسی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه تصویب لایحه تجارت، کسب و

کارها و انواع تجارت را سهل کرده و شفاف‌سازی را افزایش می‌دهد، تاکید کرد:

تصویب لایحه تجارت از تولید حمایت و موانع پیش‌روی تولیدکنندگان و تجار

را رفع می‌کند که انجام این مهم به رونق تولید منتهی می‌شود.

## افزایش ۴.۸درصدی تولید سیمان در ۵ ماه امسال

صنعت سیمان در حوزه‌های تولید و صادرات بهتر از سال گذشته بوده است.

شیخان با اشاره به اینکه در بخش صادرات به دلیل تحریم‌ها و افزایش حمل

داخلی و دریایی صادرات کم شده است، اظهار داشت: آمارها نشان می‌دهد

که نسبت به پنج ماه سال گذشته، کلیتکر حدود ۳درصد و در سیمان حدود

۱۷درصد کاهش صادرات داشته‌ایم. دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان

صادرات سیمان و کلیتکر در پنج ماهه امسال را حدود ۵ میلیون و ۴۸۰ هزار

تن بوده اعلام می‌کند.

دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان گفت تولید سیمان در پنج ماهه امسال

نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴.۸درصد افزایش داشته است.

عبدالرضا شیخان، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضعیت

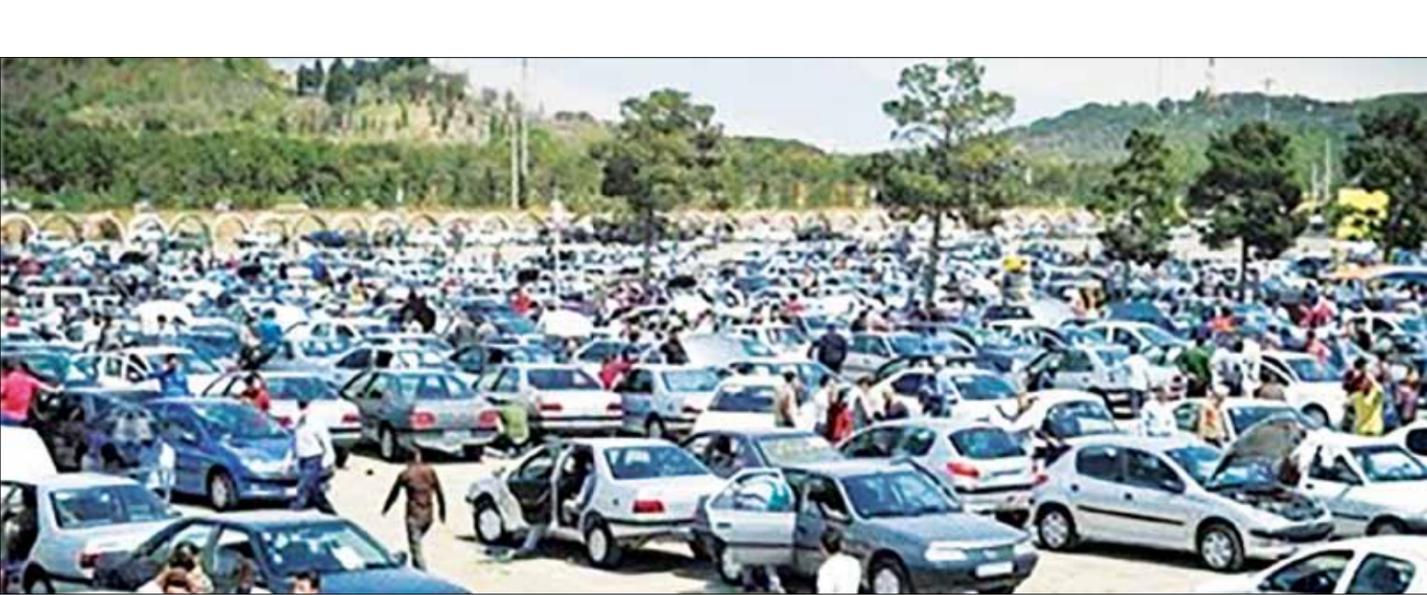
بازار سیمان اظهار داشت: تولید سیمان در پنج ماهه امسال نسبت به مدت

مشابه سال گذشته، ۴.۸درصد افزایش و در تولید کلیتکر در همین بازه زمانی،

۷.۵درصد افزایش تولید گزارش شده است.

به گفته دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان، در پنج ماهه امسال، وضعیت

## کاهش قیمت خودروها در شرایط کنونی با حضور شورای رقابت محقق می‌شود؟



طرفداران حضور دوباره شورای رقابت منتظرند بار دیگر این شورا به گردونه قیمت‌گذاری خودرو برگردد تا سر و سامانی به وضعیت قیمت‌ها در شرکت‌های خودروساز دهد. این خواست در میان نمایندگان مجلس و برخی مسئولان قضایی کشور نیز طرفدارانی پیدا کرده است.

به گزارش پدال نیوز، حال با توجه به شرایط حاکم بر اقتصاد کشور این سوال مطرح است که آیا شورای رقابت می‌تواند با قیمت‌گذاری دوباره در این حوزه، معجزه‌ای برای کاهش ضرر و زیان خودروسازان و همچنین بازار ملتهب خودرو کند؟

پیش از پاسخ به سوال مذکور باید این مساله را مدنظر قرار داد که چنانچه شورای رقابت چه در قالب طرح ساماندهی صنعت خودرو و چه با درخواست مقامات قضایی بنا باشد به چرخه قیمت‌گذاری باز شود، باید خلا قانونی حضور دوباره این شورا مرتفع شود. پیش‌تر شاهد بودیم که شورای رقابت براساس مصوبه دولت، مسئول قیمت‌گذاری خودروهایی بود که در بازه قیمتی زیر ۴۵ میلیون تومان قرار داشت. براساس این مصوبه اختیار قیمت‌گذاری محصولات بالای ۴۵ میلیون تومان با شرکت‌های خودروساز بود و شورای رقابت دخالتی در این زمینه نمی‌کرد. نگاهی به لیست قیمت‌های محصولات خودروسازان در شرایط فعلی گویای این نکته است که از میان محصولاتی که پیش‌تر توسط شورای رقابت تعیین قیمت می‌شدند، تنها چهار خودروی پراید ۱۱۱، پراید ۱۳۱، پراید ۱۵۱ و تیبا صندوقدار همچنان براساس مصوبه دولت قابلیت قیمت‌گذاری توسط این شورا را دارند و باقی محصولات در بازه بیش از ۴۵میلیون تومان قرار می‌گیرند، بنابراین چنانچه شورای رقابت بخواهد بار دیگر در این پروسه فعال شود پیش از هر چیز باید نسبت به تغییر

مصوبه مذکور اقداماتی صورت بگیرد.

با این‌حال برخی از نمایندگان مجلس و همچنین مقامات قضایی معتقدند خروج شورای رقابت از فرآیند تعیین قیمت محصولات شرکت‌های خودروساز و جایگزینی آن با ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت از دلایل اصلی بر هم خوردن تعادل بازار خودرو بوده است. از این‌رو در طرح ساماندهی صنعت خودرو تلاش شد بار دیگر زمینه بازگشت شورای رقابت به گردونه قیمت‌گذاری محصولات شرکت‌های خودروساز فراهم شود.

بیه این ترتیب در شرایطی که طرفداران حضور شورای رقابت در فرآیند قیمت‌گذاری از هیچ کوششی برای احیای نقش این شورا فرودگذاری نمی‌کنند، کارشناسان معتقدند خروج شورای رقابت از فرآیند قیمت‌گذاری خودرو را نمی‌توان از دلایل اصلی آشفتگی بازار و افزایش قیمت‌ها قلمداد کرد.

صعودی‌شدن نمودار قیمت‌ها در بازار که از تابستان گذشته به تدریج آغاز شد، گویای این نکته است که بازار خودرو تحت تاثیر عوامل مختلفی که شورای رقابت نقش بسیار کم‌رنگی در آن داشت، رو به آشفتگی و التهاب رفت. کارشناسان سه عامل را سبب بر هم خوردن تعادل بازار و افزایش قیمت محصولات شرکت‌های خودروساز می‌دانند. نرخ ارز و به دنبال آن افزایش قیمت تمامی نهاده‌های تولید و قیمت تمام شده خودروهای تولیدی، افزایش تقاضا در بازار به منظور حفظ ارزش منابع مالی و همچنین کاهش توان تولیدی خودروسازان که سبب کاهش عرضه شد از عواملی است که صنعت خودرو را از یکسال گذشته تاکنون ملتهب کرده است. بررسی سه عامل یادشده نشان‌دهنده این موضوع است که کنترل آنها در شرایط حاضر به راحتی ممکن نیست و شورای رقابت نیز ابزار لازم برای مهار آنها

## آیا صنعت حمل‌ونقل اینترنتی در آینده به سوددهی خواهند رسید؟

۱٫۴ میلیون راننده در دنیا با درآمد ۲٫۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ همچنان ناچار به برنامه‌ریزی برای جبران ضرر سالانه باشد؟ نگاهی به آمار و ارقام مربوط به سود و درآمد تاکسی‌های اینترنتی نشان می‌دهد برخلاف انتظار هیچ‌کدام از تاکسی‌های اینترنتی بزرگ دنیا با وجود در دست داشتن بخش عمده‌ای از بازار و حتی گسترش کسب و کار نتوانسته‌اند به مرحله سوددهی برسند.

**لیفت و اوپر، در رقابت برای زنده ماندن**

در سال ۲۰۱۹ با افزایش تعداد مسافران و هم‌منظور بالا رفتن کمیسیون، استارت‌آپ لیفت اعلام کرده است که درآمدش نسبت به سال گذشته برخلاف انتظار تا اندازه معقولی افزایش داشته و از ۳٫۵ به ۳٫۴۷ میلیارد دلار رسیده است. این افزایش درآمد به گفته لوگان گرین، هم‌بنیان‌گذار لیفت منجر به کاهش عدد ضرر سالانه این استارت‌آپ شده است و از ۱٫۱۷ میلیارد دلار ضرر در سال ۲۰۱۸ به ۸۷۵ میلیون دلار ضرر رسیده است.

اما نیویورک تایمز گزارش می‌دهد که با وجود این رشد یک ساله، لیفت همچنان از مرحله سوددهی فاصله زیادی دارد. در سال ۲۰۱۹ در سه‌ماهه دوم بیش از ۶۰۰ میلیون دلار ضرر داده است که در مقایسه با سه ماهه دوم سال گذشته که ۱۷۸٫۹ میلیون دلار اعلام زیان کرده بود، به عدد سرسام‌آوری رسیده است. بخش عمده‌ای از این زیان ( نزدیک به ۳۰۰ میلیون دلار) مربوط به پرداخت‌های کارکنان لیفت است و به گفته بریان رابرتز، مدیر مالی لیفت، برای توان ادامه رقابت با اوپر در سال گذشته این شرکت بخش عمده‌ای از

احتمال ورود خودروهای روسی به ایران

### تولید خودرو ۲۲درصد افت کرد

طبق ماده ۱۰۱ برنامه پنجم توسعه تبصره ۱ و اصل ۴۴ بند ۹۰ اگر دولت به هر دلیلی قیمت کالایی را کمتر از قیمت واقعی تعیین کرد باید کمک زیان به آن تولیدکننده بدهد. دبیر انجمن خودروسازان ایران درباره جزئیات پرداخت وام به خودروسازان اظهار داشت: طی نامه‌نگاری که با معاون اول رئیس جمهور صورت گرفت صحبت بر این شد که کمک زیان به تولیدکنندگان داده شود، اما چنین اتفاقی تاکنون نیفتاد. در ستاد اقتصاد سران صحبت‌هایی مطرح شد تا وام به خودروسازان داده شود و سال گذشته قرار شد ۱۱ هزار میلیارد تومان به خودروسازان داده شود. اواخر اسفند سال گذشته ۴ هزار میلیارد تومان به خودروسازان داده شد که این مبلغ سریعاً به دست قطعه‌سازان رسید. اما ۷ هزار میلیارد تومان مابقی داده نشد و اختلافاتی سر بهره بانکی وجود داشت.

**فروش اموال مزاد غیرمولد خودروسازان**

نعمت‌بخش درباره فروش اموال مزاد خودروسازان به ذکر نکاتی پرداخت: یکی از راه‌های دیگر تأمین نقدینگی خودروسازان فروش اموال مزاد و غیرمولد خودروسازان است، اما فروش این اموال به صورت سریع قابل انجام نیست و باید با قیمت مناسب فروش صورت پذیرد. یکی از دلایل اصلی کاهش تولید خودرو تأمین نقدینگی است و باید این مشکل برطرف شود. زمانی که وام در اختیار خودروسازان قرار گرفت رشد تولید داشتیم و توانستیم قطعات لازم را تأمین کنیم. دلیل خرید برخی از این اموال مزاد توسط خودروسازان قابل دفاع است اما در این میان از برخی موارد نیز نمی‌توان دفاع کرد و مسئله را باید از مدیران اصلی جویا شد.

را در اختیار ندارد.

کارشناسان تاکید می‌کنند تنها ابزاری که شورای رقابت در اختیار دارد کوئیدن بر طبل قیمت‌گذاری دستوری است. در دوران خروج شورای رقابت از گردونه قیمت‌گذاری، روش تعیین دستوری قیمت همچنان تداوم یافته است. در حال حاضر و براساس تکلیف مدیریت ارشد وزارت صمت خودروسازان مجبور هستند تعهدات معوق‌شده خود را با قیمت‌های قدیم تحویل مشتریان دهند. همچنین آنها در طرح‌های فروش فوری خود محصولات را براساس قیمت‌هایی که توسط ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت در بهمن ماه سال گذشته تعیین شده است، عرضه می‌کنند. بنابراین شاهد هستیم در شرایطی که مرجع قیمت‌گذاری تغییر کرده، ولی سیاست تعیین قیمت دستوری نتوانسته جلوی افزایش قیمت‌ها را بگیرد. این در حالی است که برخی مخالفان حذف شورای رقابت معتقدند جنس قیمت‌گذاری صورت‌گرفته توسط ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت متفاوت از شورای رقابت است. آنها می‌گویند به آن میزان که شورای رقابت منافع مصرف‌کنندگان را لحاظ می‌کشد، نهادهای مسئول فعلی در بخش قیمت‌گذاری خودرو منافع مصرف‌کنندگان را مدنظر قرار نمی‌دهند. شورای رقابت پیشتر براساس قیمت تمام شده اعلامی توسط خودروسازان و توجه به دو آئتم بهره وری و کیفیت نسبت به تعیین قیمت‌ها اقدام می‌کرد. در حالی که در فرمول قیمت‌گذاری ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت، آئتم خدمات پس از فروش را جایگزین بهره‌وری کرد. به این ترتیب به نظر می‌رسد که چه شورای رقابت مسئول قیمت‌گذاری باشد و چه ستاد تنظیم بازار و سازمان حمایت، قیمت‌گذاری دستوری یکی از دلایل اصلی بر هم خوردن تعادل بازار است.

تخفیف‌های سفرهای درون‌شهری را حذف کرده است. این کمپانی در سه‌ماه دوم ۲۰۱۹ بیش از ۱۸۰ میلیون دلار در بخش مارکتینگ هزینه کرده است که برابر با ۱۹درصد از کل درآمد سه‌ماهه است و سال گذشته مجموعه ۳۵درصد از کل درآمد لیفت در بخش فروش و مارکتینگ هزینه شده است.

اوپر بزرگ‌ترین استارت‌آپ حمل‌ونقل اینترنتی هم تقریباً به همین وضع دچار است. بلومبرگ درباره وضعیت درآمد و سود سالانه اوپر در ماه آوریل در گزارشی می‌نویسد که می‌توان گفت سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۹ سقف رشد شرکت‌های حمل‌ونقل اینترنتی را در دهه اخیر را ثبت کرده است. علت این نامگذاری هم با مروری بر اسناد مالی اوپر تکنولوژی در سه ماهه اول سال آشکار می‌شود. در این اسناد جمع درآمد سفرهای اوپر بین ۱٫۳ و ۱۱٫۴۵ میلیارد دلار است که نسبت به سال گذشته یک درصد کاهش داشته است.

گزارشگران اعتقاد دارند اوپر رود به حوزه دلپوری غذا اساساً به این دلیل بود که استراتژیست‌های این استارت‌آپ با پیش‌بینی اینکه در زمینه تاکسی اینترنتی به نهایت میزان رشد رسیده‌اند تلاش کردند کسب و کاری را که محدود به حمل‌ونقل شهری و بین‌شهری بود، به شکل قابل توجهی گسترش و آن را از رکود نجات دهند. اما اعداد و ارقام چند سال اخیر اوپر را اگر مرور و با هم مقایسه کنیم، به این نتیجه خواهیم رسید که با وجود ادامه روند رشد، همچنان اوپر یک کمپانی زیان‌ده است و مهم‌تر از آن به نظر می‌رسد که جایی برای رشد بیشتر ندارد.

**چینی‌ها سر دوراهی همکاری با ایران و آمریکا**

وی درباره وضعیت همکاری خودروسازان چینی با ایران گفت: خدمات پس از فروش خودروهای چینی ادامه دارد و تولیدکنندگان موظف هستند تا ۱۰ سال از آخرین تولید خدمات مناسب را ارائه دهند. در نتیجه نگرانی زیادی برای صاحبان خودروهای چینی وجود ندارد ضمن اینکه لوازم یدکی نیز تأمین می‌شود. در هر صورت آمریکا یک ابرقدرت است و کشور چین نیز از آمریکا حساب می‌برد در نتیجه چین از تحریم‌های آمریکا می‌ترسد. شرکت‌های چینی که با آمریکا ارتباطات گسترده‌ای ندارند به فعالیت و همکاری خود با ایران ادامه خواهند داد اما بقیه ایران را ترک کردند.

**احتمال سنجی ورود خودروهای روسی به کشور**

نعمت‌بخش در پایان به احتمال همکاری با روسی‌ها پرداخت و گفت: زمانی که چینی‌ها به تقاضای ما پاسخ نداده باشند احتمال اینکه ایران سراغ خودروهای روسی برود وجود دارد. این موارد به مسائل سیاسی باز می‌گردد اما مردم از خودروهای روسی استقبال نمی‌کنند. ما زمانی که چارهای نداشتیم باید به سمت خرید این نوع خودروها برای نوسازی ناوگان برویم. این نکته را نیز نباید فراموش کرد که ما باید به سمت ادغام در خودروسازی برویم تا تولیدات مقیاس اقتصادی برای داخلی‌سازی داشته باشد. در صورت ورود خودروهای روسی باید زمینه همکاری میان شرکت‌های این کشور با یک خودروساز داخلی فراهم شود.

اجازه ترخیص خودروهای سفارش آمریکا با برند آسیایی داده می‌شود

#### در حال مکاتبه برای ترخیص اموال مردم از گمرکات هستیم

مدیرعامل منطقه آزاد اروند با بیان اینکه در منطقه آزاد اروند ۲۵۰ خودرو در گمرک باقی مانده است، گفت به طور مرتب در حال مکاتبه با سازمان‌های مربوطه هستیم تا بتوانیم اجازه ترخیص اموال مردم را از دولت بگیریم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایلنا، اسماعیل زمانی درباره آخرین وضعیت خودروهای وارداتی دیپوشده در گمرک منطقه آزاد، اظهار داشت: در مبادی ورودی سطح کشور تعدادی خودرو در گمرکات و کالای متروکه باقی مانده و دیپوشده است که هرچه زودتر باید تعیین تکلیف شوند.

وی با بیان اینکه ارز واردات این خودروها پرداخت شده است و وارد کشور شده‌اند بنابراین باید مصوبه‌ای ابلاغ شود تا به صورت یکجا تکلیف این خودروهای دیپوشده در گمرکات مشخص شود، گفت: به طور مرتب در حال مکاتبه با سازمان‌های مربوطه هستیم تا بتوانیم اجازه ترخیص اموال مردم را از دولت بگیریم.

مدیرعامل منطقه آزاد اروند با اشاره به تعداد خودروهای وارداتی دیپوشده در این منطقه ادامه داد: در منطقه آزاد اروند ۲۵۰ خودرو در گمرک باقی مانده است که تعدادی از این خودروها از جمله خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی سی هستند.

زمانی افزود: همچنین ۶۰ الی ۷۰ دستگاه از این خودروها هم از خودروهای برند آسیایی سفارش آمریکا هستند که در حال حاضر بیشترین مشکل متوجه ترخیص این خودروها است.

وی با بیان اینکه مالک این خودروها اشخاص حقیقی هستند، گفت: مسئولان سازمان‌های مربوطه قول داده‌اند که خودروهای سفارش آمریکا با برند آسیایی را بپذیرند و اجازه ترخیص آنها را بدهند. خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی سی هم نیازمند مصوبه دولت است.

#### قیمت باتری خودرو در کشور رقابتی و ارزان است

رئیس اتحادیه باتری‌سازان کشور با بیان اینکه ۹۰درصد باتری‌های موجود در بازار ساخت داخل هستند، گفت در گذشته حدود ۳۰ تا ۴۰درصد باتری خودرو از طریق واردات وارد می‌شد، اما اکنون این رقم تنها ۱۰درصد است که نشان از تعمیق داخلی‌سازی این قطعه خودرویی است. ۱۰درصد باقی‌مانده نیز مربوط به خودروهای وارداتی متفرقه است که تولید آنها در داخل به‌صرفه نیست.

تقی علی‌اکبری در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، ادعان داشت: باتری‌سازان داخلی قابلیت تولید ۱۰۰درصد باتری‌های موردنیاز کشور را دارند و الحمدلله کارخانجات داخلی توانسته‌اند هم کیفیت این کالا را تا اندازه مطلوب آن ارتقا بخشند و هم تنوع تولید را افزایش دهند. برای تولید باتری اصل تهیه آلان آن است که همه این کارخانجات قالب‌های موردنظر را دارند و در حال تولید هستند.

وی بیان داشت: پیش از سال ۹۷ حدود ۳۰ تا ۴۰درصد باتری موردنیاز کشور از خارج وارد می‌شد. در سال ۹۷ ما با بحران مواجه شدیم و کمبوه‌های بسیاری داشتیم اما اجازه ندادیم این کمبوه‌ها به چالش بزرگی تبدیل شوند و سروصدا ایجاد کند. دوستان ما در کارخانجات و اعضای صنف همه با کمک هم توانستیم‌هم هر طور شده نیاز بازار را تأمین کنیم و خوشبختانه در این راه موفق هم بوده‌ایم. رئیس اتحادیه باتری‌سازان کشور گفت: با وجود اینکه قیمت تمام‌شده با نوسانات دلار یک مرتبه افزایش یافت اما تا آنجا که در توان‌مان بود اجازه ندادیم به مردم فشاری وارد شود و کمبودی در این رابطه احساس کنند. آلان هم تولید مازاد داریم و باتری با قیمت‌های رقابتی و ارزان عرضه می‌شود. علی‌اکبری افزود: باتری تاریخ مصرف کوتاهی دارد و طول عمر آن تنها یک سال تا یکسال و نیم است که در این مدت حتماً باید مورد استفاده قرار گیرد لذا به خاطر اشباع بودن بازار و جبران کمبوه‌ها توسط باتری‌سازان داخلی با قیمت پایین‌تر هم عرضه می‌شود. وی تصریح کرد: از کارخانجات بزرگ موجود در کشور، یکی که دولتی است و زیر نظر وزارت دفاع فعالیت می‌کند و دو مورد هم خصوصی هستند یکی انرژی یا همان صبا باتری سابق و دیگری اوربیتال اصفهان است که در تبریز بالا تولید می‌کنند سایر تولیدکنندگان ۲۰۰هزار تا ۳۰۰ هزار باتری در سال تولید می‌کنند و هیچ‌کدام به تیراژ یک میلیونی نمی‌رسد.

رئیس اتحادیه باتری‌سازان کشور تاکید داشت: کیفیت باتری‌های تولیدی در کشور بسیار مطلوب است و در حد استانداردهای جهانی است و ۱۰۰درصد قابلیت صادرات دارند و هم‌اکنون هم برخی کارخانجات صادرات انجام می‌دهند. این کیفیت به حدی است که کارخانجات داخلی محصولات خود را به مدت‌های طولانی ضمانت می‌کنند و از بابت ضمانت آنها نگرانی ندارند.

بازار خودرو به کدام سمت خواهد رفت؟

#### مافیای مانع واردات خودرو می‌شوند

یک کارشناس صنعت خودرو با اشاره به وابستگی صنعت به مسائل اقتصادی و سیاسی گفت صنعت خودرو به مجموعه فعالیت‌های اقتصادی و تجاری کشور وابسته است و از جهت‌گیری‌های آن تاثیر می‌پذیرد. به گزارش اقتصادآنلاین، پاک صدرایی، پاک صدرایی در گفت‌وگو با اقتصادآنلاین با اشاره به تحریم‌ها و تاثیر آن بر صنعت خودرو بیان کرد: در حال حاضر به لحاظ جهت‌گیری صنعت از شرایط سیاسی، خودروسازی ما در بدترین حالت ممکن قرار دارد و وضعیت این صنعت به گونه‌ای شده که خودروسازان دولتی ما عملاً همه شرکای خود را از دست داده‌اند و از طرفی خودروهایی که هم به اسم ایرانی تولید می‌شود به دلیل وابستگی به برخی قطعات وارداتی با مشکل روبه‌رو هستند.

وی افزود: با ادامه وضع موجود، بازار خودرو کاملاً انحصاری و عاری از هرگونه تنوع محصول خواهد شد و در نهایت به بازار ۲۰سال قبل باز خواهیم گشت. صدرایی همچنین به طرح ممنوعیت واردات خودرو اشاره کرد و گفت: این موضوع بیشتر جنبه سیاسی و اقتصادی دارد و دولت برای جلوگیری از هزینه‌های اضافی در شرایط بحران ارزی، مانع واردات خودرو به عنوان کالای غیرضروری شده است.

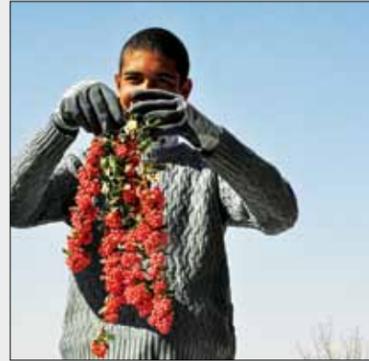
به گفته این کارشناس خودرو، قطعاً تا زمانی که تحریم‌ها وجود دارد و در تأمین ارز مشکل داریم، واردات خودرو هم ممنوع خواهد بود اما این موضوع نیز باعث می‌شود مردم ایران نتوانند تحولات روز دنیا را لمس کنند و صنعت خودروی ما بیش از پیش در انحصار فرو می‌رود.



## لزوم افزایش ارزش افزوده از محصولات استراتژیک

رئیس بنیاد نخبگان استان خراسان جنوبی گفت باید از فرصت‌های موجود برای معرفی محصولات استراتژیک استان در سطح ملی و بین‌المللی و همچنین ایجاد ارزش افزوده بهره برد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در راستای زمینه‌سازی برای به‌کارگیری بهینه توان نخبگانی برای رفع مشکلات و چالش‌های موجود در استان، جلسه بررسی طرح‌های اولویت‌دار محصولات استراتژیک استان خراسان جنوبی برگزار شد.

در این نشست، سید سعیدرضا احمدی‌زاده به لزوم توسعه فناوری‌های گیاهان دارویی و محصولات استراتژیک اشاره کرد و گفت: باید از فرصت‌های موجود و فضای ایجادشده در استان به بهترین شکل برای معرفی محصولات در سطح ملی و بین‌المللی، ایجاد ارزش افزوده و افزایش درآمد مردم و کشاورزان بهره برد.



### دریچه

## تزریق نسل جدیدی از کارآفرینان به محیط کسب و کار ایران

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در دیدار نیلا فریدمولک وزیر بهداشت اندونزی، بیان کرد حدود پنج سالی است که فضای جدیدی از کسب و کار در ایران شکل گرفته که مبتنی بر نیروی انسانی و ایده‌های آنها است.

به گزارش بنیاد ملی نخبگان، ستاری در ادامه نیروی انسانی کشورمان را مورد توجه قرار داد و گفت: ایران ذخیره بزرگی از نیروی انسانی را در اختیار دارد. در حال حاضر ۳۳ میلیون جوان بین ۲۰ تا ۴۰ سال و ۵ میلیون دانشجو در ایران هستند که بزرگترین گنجینه ما برای حرکت از اقتصاد نفت‌محور به اقتصاد دانش‌بنیان محسوب می‌شوند.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری افزود: نسل جدیدی از

کارآفرینان به حوزه اشتغال کشور تزریق شده‌اند که این نسل استارت‌آپی در حوزه‌های مختلفی چون هوا فضا، نانو تکنولوژی، بیوتکنولوژی، سلول‌های بنیادی و... فعالیت می‌کنند.

### هدف معاونت علمی تحقق اقتصاد دانش‌بنیان است

رئیس بنیاد ملی نخبگان همچنین با تاکید بر اینکه تلاش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تحقق اقتصاد دانش‌بنیان است، عنوان کرد: پنج سال است که تلاش می‌کنیم اقتصاد دانش‌بنیان را جایگزین اقتصاد نفتی کنیم.

وی ادامه داد: تبدیل اقتصاد نفتی به اقتصاد دانش‌بنیان، در قالب زیست بومی محقق می‌شود که صندوق‌های خطرپذیر، پارک‌های علم و فناوری، استارت‌آپ‌ها و بانک‌ها را در دل خود جای داده است.

ستاری با اشاره به پیشرفت‌های

ایران در حوزه بهداشت و درمان، اظهار

داشت: در حال حاضر بیش از ۹۷ درصد داروهای داخلی در کشورمان تولید می‌شود که این استقلال دارویی به علت تحریم‌های سیاسی و اقتصادی ایران در دهه‌های گذشته بوده و شکل‌گیری بزرگ‌ترین شرکت‌های بیوتکنولوژی منطقه خاورمیانه در ایران نتیجه همین تحریم‌ها است.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همچنین تاکید کرد: ایران آمادگی کاملی دارد تا در حوزه صادرات محصولات و تجهیزات پزشکی و انتقال فناوری تولید دارو به کشور اندونزی پیش قدم شود. وظیفه ما ایجاد پل ارتباطی بین اساتید، دانشجویان و شرکت‌های ایرانی با دیگر کشورها است تا تعامل بین آنها بیشتر شود.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در ادامه عنوان کرد: ایران می‌تواند با هزینه کم و کیفیت بالا تکنولوژی‌های دارویی و تجهیزات پزشکی خود را به کشور اندونزی منتقل کند که این کار باعث افزایش

همکاری‌های بین دو کشور می‌شود.

### انتقال نانو تکنولوژی از ایران به اندونزی ضروری است

نیلا فریدمولک، وزیر بهداشت اندونزی نیز در این دیدار، با اشاره به پیشرفت‌های خوب ایران در حوزه‌های مختلف علمی، گفت: سفر ما به ایران برای پیگیری میزان پیشرفت توافق‌نامه‌هایی است که سال‌های گذشته بین دو کشور منعقد شده است.

وی افزود: در این سفر از پیشرفت‌های ایران در حوزه پزشکی، به خصوص نانو تکنولوژی دارویی بازدید کردیم و امیدواریم این پیشرفت‌ها به کشور ما نیز منتقل شود.

مولک همچنین تصریح کرد: اندونزی آماده پذیرش تکنولوژی‌های پیشرفته ایران در حوزه نانو تکنولوژی در زمینه سلامت و بهداشت است.

### حمایت همه‌جانبه از دفتر همکاری‌های علمی و فناوری ایران در جاکارتا

سعید سرکار، دبیر ستاد توسعه نانو تکنولوژی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز در این دیدار، با اشاره به موافقت معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری از تاسیس مرکز نانو تکنولوژی در اندونزی، گفت: به زودی این مرکز در کشور اندونزی تاسیس می‌شود. این مرکز همکاری بین دو کشور در حوزه نانو را افزایش می‌دهد.

وی افزود: در این سفر مذاکرات مختلفی بین شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی و اندونزیایی در حوزه نانو داروها و تجهیزات پزشکی برگزار شد که امیدواریم به زودی محصولات و تکنولوژی‌های دارویی و تجهیزات پزشکی بین دو کشور تبادل شود.

### انتقال تکنولوژی داروی سرطان از ایران به اندونزی

مصطفی قانع، دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با اشاره به پیشرفت‌های ایران در حوزه تولید داروهای ضدسرطان و داروهای زیستی، گفت: ایران آمادگی کاملی دارد تا تکنولوژی تولید این داروها را به کشور اندونزی منتقل کند.

وی افزود: در حال حاضر ۲۲ داروی زیستی در کشور تولید می‌شود و ۵۰۰ شرکت دانش‌بنیان نیز در این زمینه فعالیت می‌کنند که هشت شرکت به عنوان بزرگ‌ترین شرکت‌های دارویی معرفی شده‌اند.

در انتهای این دیدار تفاهم‌نامه انتقال فناوری تولید پنج واکسن انسانی از اندونزی به ایران بین دو شرکت ایرانی و اندونزیایی و نیز تفاهم‌نامه صادرات و انتقال فناوری محصولات نانو تکنولوژی از ایران به اندونزی توسط وزارت بهداشت و درمان اندونزی و ستاد توسعه فناوری نانو به امضا رسید.



## پرداخت ۳۰ درصدی یارانه دستمزد به کارآفرینان

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از پرداخت ۳۰ درصدی یارانه دستمزد به کارآفرینان در ازای جذب فارغ‌التحصیلان خبر داد و گفت طرح یارانه دستمزد یکی از برنامه‌ها و سیاست‌های این وزارتخانه در حوزه اشتغال است که در هشت استان کشور اجرایی می‌شود.

به گزارش ایسنا، طی نشست مشترک اکبر بهنام‌جو استاندار اردبیل و مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اردبیل محمد شریعتمداری مسائل و مشکلات دستگاه‌های زیرمجموعه این وزارتخانه در استان اردبیل مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به اجرای همزمان چندین طرح اشتغالی در کشور جهت صیانت از نیروی کار موجود و اشتغال‌زایی گفت: با توجه به قوانین موجود، سرمایه‌گذاری دولتی جهت ایجاد اشتغال ممنوع بوده، از این رو سیاست‌های اشتغالی ما ارائه مشوق و تسهیل فرآیندها برای ایجاد اشتغال و کارآفرینی در کشور است. شریعتمداری افزود: حوزه رفاه اجتماعی یکی از رسالت‌های مهم ما



در این وزارتخانه جهت پیشگیری از آسیب‌های اجتماعی در جامعه است. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی خاطر نشان کرد: اجرای همزمان چندین طرح اشتغالی با اتخاذ سیاست‌های حمایتی و تعریف مشوق‌های جدید برای کارفرمایان یکی از سیاست‌های مهم این وزارت جهت گشایش امر اشتغال در کشور است.

در ادامه این دیدار قاسم رحیمی مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اردبیل با اشاره به اینکه اردبیل یکی از استان‌های محروم کشور به شمار می‌رود، گفت: قطعاً زدودن رنگ محرومیت از این استان توجه ویژه مسئولین دولتی را می‌طلبد. وی با عنوان اینکه طرح حمایت از اشتغال پایدار روستایی و عشایری یکی از سیاست‌های مهم این وزارتخانه در خصوص ایجاد اشتغال و جلوگیری از مهاجرت روستاییان بوده است، افزود: پرداخت تسهیلات متمم برای اتمام طرح‌های نیمه‌تمام روستایی و عشایری یکی از موارد مهمی است که ضرورت دارد مورد توجه قرار گیرد.

## افزایش راندمان نهاده‌های کشاورزی با ایده استارت‌آپی

ناجی اقتصاد کشور باشند. یکی از اقدامات مهم ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، راه‌اندازی استارت‌آپ‌هایی برای توسعه کشاورزی و افزایش امنیت غذای مصرفی مردم است. دغدغه‌ای که

ارتباط مستقیمی با سلامت جامعه دارد و یک موضوع مهم و حیاتی برای هر کشوری محسوب می‌شود. در همین راستا، ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ذیل اجرای طرح شبکه سالم اقدام به حمایت از استارت‌آپ‌های فعال در این حوزه کرده است. یکی از این استارت‌آپ‌ها با یک ایده نو به حل مشکلات حوزه کشاورزی و توانمندسازی توسعه کشاورزی و افزایش راندمان و بهره‌وری در حوزه نهاده‌های کشاورزی کرده است. این طرح با حضور جمعی از متخصصان حوزه کشاورزی و حوزه فناوری اطلاعات و مدیریت اجرایی می‌شود.



دغدغه‌ای که منجر به حمایت از ایده‌های استارت‌آپی و ایده‌های نو شده؛ ایده‌هایی که در درازمدت می‌تواند جانی تازه به کشاورزی و سفره‌های مردم دهد.

یکی از دغدغه‌های ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری افزایش بهره‌وری از نهاده‌های کشاورزی است.

به گزارش مهر، صنعت کشاورزی یکی از کسب و کارهای با قدمت و

دیرینه‌ای است که در تاریخ بشر برای تأمین نیازهای مختلف انسانی نقش پررنگی ایفا کرده و می‌کند. صنعتی با چالش‌های مختلف و سنتی که چند سالی است در دنیا دستخوش تغییرات مختلفی شده است. کسب و کاری که با ورود فناوری‌های نوین راهی جدید در پیش گرفته است و به شیوه‌ای جدید ادامه حیات می‌دهد.

با توجه به اینکه ایران کشوری غنی از ظرفیت‌های کشاورزی است راه‌اندازی استارت‌آپ‌هایی در این حوزه برای استفاده بهینه از امکانات موجود و کاهش مشکلات و چالش‌های این حوزه بسیار ضروری است و می‌تواند تسهیلگر و زمینه‌ساز فعالیت‌های این

حوزه باشد. فعالیت‌های استارت‌آپی در حوزه کشاورزی در ایران با وجود ارزش میلیاردی این صنعت در کشور، چندان رشد خوبی نیافته‌اند. در حالی که اگر این استارت‌آپ‌ها به کمک یک الگوی موفق رشد و توسعه یابند می‌توانند



## هم‌افزایی بخش خصوصی و دولتی به بازار صنعت پهپادی رونق می‌دهد

با تلاش ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، بخش خصوصی و دولتی برای توسعه بازار صنعت پهپادی کشور با یکدیگر همکاری می‌کنند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، همایش عرضه کاربردی فناوری نوین پهپاد توسط ستاد توسعه فناوری‌های حوزه فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و با همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی و کارگروه پهپاد اتحادیه صنایع هوایی ایران برگزار می‌شود. این همایش دو روزه با محورهای پهپاد و کشاورزی، پهپاد و مدیریت بحران و امداد و نجات، سنجش از راه دور، پهپاد و بازرسی از خطوط برق و نیروگاه‌ها، پهپاد و حوزه نفت و گاز، پهپاد و مدیریت ترافیک و پهپاد در محیط زیست، ۲۶ و ۲۷ شهریورماه سال جاری در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار خواهد شد.

### یادداشت



## فرصت‌سوزی علمی و فناوری!

نخبگان، مدیران دستگاه‌های اجرایی، فناوران و فعالان حوزه دانش‌بنیان استان در سالن جلسات استانداری گلستان بود که این برنامه تغییر و به جای آن جلسه رونق تولید و توسعه اقتصاد دانش‌بنیان در سالن جلسات فرمانداری گنبدکاووس برگزار خواهد شد.

این موضوع ززمه‌هایی را در خصوص مرتبط بودن تغییر این برنامه با به تصویب نرسیدن لایحه کارخانه نوآوری در شورا به وجود آورد که فرماندار گرگان به این موضوع واکنش نشان داد.

محمد حمیدی گفت: هرگونه مطلب در خصوص تشکیل نشدن جلسه شورای شهر گرگان و به تصویب نرسیدن لایحه کارخانه علم و فناوری در گرگان و به دنبال آن تغییر سفر از گرگان به گنبدکاووس توسط

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور تکذیب می‌شود.

وی خاطر نشان کرد: شورای اسلامی شهر گرگان با تصویب این لایحه موافق

بوده و در جلسه آتی نیز این مهم به تصویب خواهد رسید

و به دلیل وجود مشکل برای حضور چند تن از اعضای

شورا در جلسه فوق‌العاده این جلسه به حد نصاب نرسید.

فرماندار گرگان با اشاره

به برنامه‌های سفر دکتر ستاری به استان و بازدید

از شرکت‌های دانش‌بنیان در گرگان، علی‌آباد کنول،

مینودشت و گنبدکاووس، تصریح کرد: به دلیل اینکه

آخرین شهرستان در بازدیدهای این سفر گنبد

کاووس خواهد بود، به منظور استفاده بهتر از زمان،

جلسه پایانی و جمع‌بندی نیز با حضور دکتر ستاری

در همان شهرستان برگزار می‌شود.

رئیس پارک علم و فناوری گلستان نیز در گفت و گو با

ایستنا، در خصوص این پروژه اظهار داشت: در نظر داریم فضای در مرکز

شهر که در اختیار شهرداری گرگان است و تاکنون کاربری خاصی نداشته

با متراژ حدود ۲۴۰۰ مترمربع به جهت راه‌اندازی کارخانه نوآوری گرگان

اختصاص یابد. مهدی غفاری گفت: در این فضا مکان‌هایی از جمله فضای

کار اشتراکی ثابت و غیرثابت، مرکز نوآوری آقایان و بانوان، شتابنده

استانی، سالن جلسات، شرکت‌های پستی، کتابخانه، کافی‌شاپ و ... دیده شده است.

فراهم‌نشدن زمینه ایجاد این کارخانه نوآوری در مرکز استان را با توجه

به تأکیدات مقام معظم رهبری در خصوص حمایت از بخش علم و فناوری در کشور می‌توان یک فرصت‌سوزی دانست که امیدواریم با پیگیری هرچه

سریع‌تر مسئولان استان به نتیجه برسد.

جلسه فوق‌العاده شورای گرگان به منظور تصویب لایحه واگذاری زمین برای ایجاد کارخانه نوآوری در این شهر تشکیل نشد و به همین دلیل انعقاد تفاهم‌نامه ایجاد این کارخانه نوآوری در سفر دیروز معاون علمی رئیس‌جمهور به گلستان، به زمان دیگری موکول شد.

به گزارش ایستنا، ایجاد کارخانه نوآوری با هدف جذب شتاب‌دهنده‌ها، استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و سرمایه‌گذاران و انجام فعالیت‌های کارآفرینی، نوآوری و فناوری در مرکز استان در دستور کار قرار گرفت.

تحقق این امر نیازمند انعقاد تفاهم‌نامه‌ای چند جانبه بین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، استانداری و پارک علم و فناوری گلستان و شهرداری گرگان بود که قرار بود در سفر دیروز دکتر ستاری به گلستان

محقق شود.

به منظور واگذاری زمین توسط شهرداری برای ایجاد این کارخانه نوآوری،

شهرداری لایحه‌ای را به شورای شهر ارسال کرد اما

این لایحه که بررسی آن در شورا از شنبه به جلسه

فوق‌العاده روز گذشته موکول شده بود، بی‌نتیجه ماند و

اصلاً این جلسه به دلیل به حد نصاب نرسیدن اعضا،

تشکیل نشد.

رئیس شورای اسلامی شهر گرگان در گفت‌وگویی

رادییی در پاسخ به علت تشکیل نشدن این جلسه

با توجه به اهمیت این موضوع و سفر دکتر ستاری

به استان، گفت: بررسی این لایحه برای بررسی از روز

شنبه به جلسه فوق‌العاده دوشنبه موکول شد، اما به

جهت حضور دو سه نفر از اعضای شورا در مرخصی و

ماموریت و مشکلی که برای دو نفر دیگر از اعضای شورا

به وجود آمده بود، به شکل ناخواسته این جلسه به خاطر به حد نصاب نرسیدن اعضا تشکیل نشد.

حمیدرضا آقملایی تأکید کرد: شورای اسلامی شهر گرگان با تصویب این لایحه موافق است و روز شنبه مجدداً این لایحه را در شورا مطرح

می‌کنیم و به امید خدا به تصویب می‌رسد. وی در پاسخ به این پرسش که قرار بود در سفر دیروز معاون علمی رئیس‌جمهور به استان تفاهم‌نامه

ایجاد کارخانه نوآوری گرگان منعقد شود و به دلیل واگذار نشدن زمین این امر محقق نمی‌شود، گفت: این پروژه جزو برنامه‌های ما است و تردیدی

نداشته باشیم که پیگیر آن خواهیم بود و این مهم در گرگان اتفاق خواهد افتاد.

دکتر ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور دیروز در سفری یک روزه وارد گلستان شد. یکی از برنامه‌های سفر وی جلسه با دانشگاهیان،



به منظور واگذاری زمین

توسط شهرداری برای

ایجاد این کارخانه نوآوری،

شهرداری لایحه‌ای را به

شورای شهر ارسال کرد اما

این لایحه که بررسی آن

در شورا از شنبه به جلسه

فوق‌العاده روز گذشته موکول

شده بود، بی‌نتیجه ماند و

اصلاً این جلسه به دلیل به

حد نصاب نرسیدن اعضا،

تشکیل نشد.

رئیس شورای اسلامی شهر گرگان در گفت‌وگویی

رادییی در پاسخ به علت تشکیل نشدن این جلسه

با توجه به اهمیت این موضوع و سفر دکتر ستاری

به استان، گفت: بررسی این لایحه برای بررسی از روز

شنبه به جلسه فوق‌العاده دوشنبه موکول شد، اما به

جهت حضور دو سه نفر از اعضای شورا در مرخصی و

ماموریت و مشکلی که برای دو نفر دیگر از اعضای شورا

به وجود آمده بود، به شکل ناخواسته این جلسه به خاطر به حد نصاب نرسیدن اعضا تشکیل نشد.

حمیدرضا آقملایی تأکید کرد: شورای اسلامی شهر گرگان با تصویب این لایحه موافق است و روز شنبه مجدداً این لایحه را در شورا مطرح

می‌کنیم و به امید خدا به تصویب می‌رسد. وی در پاسخ به این پرسش که قرار بود در سفر دیروز معاون علمی رئیس‌جمهور به استان تفاهم‌نامه

ایجاد کارخانه نوآوری گرگان منعقد شود و به دلیل واگذار نشدن زمین این امر محقق نمی‌شود، گفت: این پروژه جزو برنامه‌های ما است و تردیدی

نداشته باشیم که پیگیر آن خواهیم بود و این مهم در گرگان اتفاق خواهد افتاد.

دکتر ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور دیروز در سفری یک روزه وارد گلستان شد. یکی از برنامه‌های سفر وی جلسه با دانشگاهیان،

## سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری اپل در هند؛ مقدمه‌ای برای خروج از چین

اپل ظاهراً در شرف سرمایه‌گذاری سرسام‌آوری در هند است که شایعات مربوط به انتقال واحدهای تولیدی این شرکت به خارج از چین را تقویت می‌کند.

به گزارش دیجیاتو، نشریه هندی «تایمز او ایندیا» به نقل از منابع آگاه مدعی شده کمیته‌ای کوپرتینویی و شرکایش یک میلیارد دلار در هند سرمایه‌گذاری می‌کنند. بخش اصلی این بودجه هنگامت نه از طرف اپل بلکه از طریق شرکایش تامین خواهد شد، برای مثال فاکسکان با تقویت کارخانه خود در «چنای» توان این مرکز در تولید محصولات برای بازارهای جهانی را تقویت خواهد کرد.

براساس این گزارش اپل همزمان با آزمایش کیفیت محصولات تولیدشده در هند سرگرم مذاکره با دولت این کشور برای برخوردار شدن از مشوق‌های صادراتی و تسهیل چالش‌های تولید است.

پیمانکاران اپل از حدود دو ماه قبل صادرات آیفون به بازار اروپا را شروع کرده‌اند که گام مهمی برای تنوع بخشیدن به زنجیره تامین جهانی اپل به شمار می‌رود. این گوشی‌ها ظاهراً در کمیته‌ای واقع در «بنگلور» تولید شده که اداره آن در دست کمیته‌ای «ویسترون» قرار دارد. ویسترون که تولید آیفون‌های SE و S را برای بازار داخلی برعهده داشت، اواخر سال گذشته به سرمایه‌گذاری ۳۴۰ میلیون دلاری در واحدهای هندی خود چراغ سبز نشان داد. استراتژی اپل در این شبه‌قاره با پشتیبانی و حمایت مقامات دولتی همراه شده است. «راوی شانکار پارساد»، وزیر فناوری اطلاعات هند در این باره گفته است:

اپل تولید آیفون و قطعات آن در داخل و صادرات آن به کشورهای دیگر را کلید زده است. این کمیته‌ای یکی از اجزای داستان موفقیت هند است.

خبرهای مربوط به سرمایه‌گذاری در هند در حالی مطرح شده که اپل برای واردات کالاها تولید چین به آمریکا باید تعرفه‌هایی اضافه پرداخت کند، با این حال هند هم از نیروی کارگر ارزان بهره می‌برد و به همین خاطر مکان مناسبی برای جایگزینی چین به نظر می‌رسد.

## ۱۱ هسته کارآفرینی در دانشگاه پیام‌نور همدان راه‌اندازی شد

رئیس دانشگاه پیام نور همدان گفت در یک سال گذشته ۱۱ هسته کارآفرینی با هدف حمایت از نوآوری و خلاقیت دانشجویان، دانش‌آموختگان و محققان در دانشگاه‌های این استان راه‌اندازی شده است.

به گزارش ایرنا، صفی‌الله صفایی روز سه‌شنبه در جمع خبرنگاران بیان کرد: همچنین ۲ مرکز رشد در دانشگاه‌های پیام نور تویسرکان و ملایر، مرکز نوآور در دانشگاه پیام نور اسدآباد و نهاوند راه‌اندازی شده است. وی با بیان اینکه ۱۲ شرکت فن‌آور سال گذشته در دانشگاه‌های پیام نور استان همدان فعال شده است، افزود: چهار ایده پارک در ملایر، نهاوند، همدان و تویسرکان برگزار شد که مهمترین آنها در راستای ارتباط صنعت و دانشگاه و برگزاری ایده پارک با همکاری شرکت صنعتی سحر بود. صفایی هزینه تحصیل در این دانشگاه را بسیار پایین عنوان کرد و گفت: شهریه ماهانه یک مهد کودک بین ۲ تا ۳ میلیون ریال است در حالی که دانشگاه پیام‌نور برای هر ترم در مقطع کارشناسی حدود ۶ میلیون ریال دریافت می‌کند.

رئیس دانشگاه پیام نور مرکز همدان ادامه داد: شهریه تحصیل در مقطع کارشناسی هر ترم ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار ریال و کارشناسی ارشد ۲۲ میلیون ریال



## صاحبان کسب و کارهای نوآفرین و نوپا حمایت می‌شوند

نوبن در کشور راه‌اندازی شده است. مدیرکل هماهنگی امور اقتصادی استانداری خوزستان ادامه داد: هر شرکت خصوصی و تعاونی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات که کمتر از سه سال از تاریخ ثبت آن گذشته است، با داشتن شرایط لازم مورد حمایت این سامانه قرار می‌گیرند. وی

با اشاره به شرایط ثبت نام شرکت‌ها و اشخاص فعال در حوزه نوآفرینی در این سامانه افزود:

حداکثر سرمایه ثبتی شرکت برای عضو شدن در این سامانه ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال و درآمد شرکت در سال کمتر از ۵ میلیارد باید

ریال باشد. بن عباس ادامه داد: این مبلغ در سال ۱۳۹۸ ملاک است و در سال‌های بعد براساس

نرخ تورم اعلامی بانک ملی مرکزی تعدیل و اعلام خواهد شد. وی با اشاره به اهداف راه‌اندازی این

سامانه اظهار داشت: ساده‌سازی، ایجاد شفافیت و یکپارچه‌سازی فرآیند ارائه خدمات، تسهیل

سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپا و ارائه مشوق‌ها

به آنها؛ تسهیل ارتباط فعالان حوزه کارآفرینی با مراکز دانشگاهی، علمی، تحقیقاتی و مراکز رشد و همچنین ایجاد و تشویق کسب و کارهای نوآور و خلاق از اهداف

راه‌اندازی این سامانه است.

مدیرکل هماهنگی امور اقتصادی استانداری خوزستان گفت صاحبان کسب و کارهای نوپا و علاقه‌مندان به حوزه نوآفرینی می‌توانند در سامانه ملی «ایران نوآفرین» ثبت‌نام کنند و از امکانات این سامانه برای پیشبرد و توسعه اهداف و کار خود قدم بردارند. امید بن عباس دوشنبه در

گفت و گو با خبرنگار ایرنا، با اشاره به اینکه این سامانه در خردادماه امسال فعال شده است، بیان کرد: سامانه ملی ایران نوآفرین، سامانه‌ای جامع

در حوزه نوآفرینی کشور است تا امکان رشد و شکوفایی در این حوزه از طریق تسهیل دسترسی

به اطلاعات و امکانات موردنیاز فعالان را فراهم کند، استقبال صاحبان مشاغل نوپا برای ثبت‌نام در این

سامانه می‌تواند در ایجاد فرصت‌های شغلی بیشتر در خوزستان تأثیرگذار باشد. وی گفت: این سامانه

در بخش کسب و کار نوپا ارائه خدمت می‌کند و از طریق متمرکزسازی، یکپارچه کردن و تسهیل

فرصت‌های دریافت خدمات و تسهیلات مختلف در حوزه‌های نوآوری، هوشمندی، اقتصاد و تحول دیجیتال، مالی، مشاوره، بازاریابی

و سایر حوزه‌های حمایتی اقدامی موثر در توسعه زیست بوم نوآفرینی، رشد و پایدار اقتصاد کشور، ایجاد اشتغال و حرکت کشور به سوی نوآوری و فناوری‌های



## کارگاه برندینگ

BRAND

تبلیغات آنلاین دیگر در سلطه گوگل و فیس‌بوک نیست

## افزایش بی‌سابقه قدرت تبلیغاتی آمازون

به قلم: کریس ورن کارشناس برندسازی

ترجمه:علی آل‌علی

برند آمازون در طول چند سال اخیر قدرت بسیار زیادی در زمینه تبلیغات کسب کرده است. اگرچه اکنون نزدیک به ۷۰درصد از درآمدهای تبلیغاتی آنلاین به گوگل و فیس‌بوک اختصاص دارد، اما روند رو به رشد درآمد آمازون قابل توجه است. براساس گزارشی از سوی موسسه فارستر در طول دو سال گذشته برندهای هرچه بیشتری در حال اعتماد به آمازون به عنوان پلتفرم تبلیغاتی هستند.

اورن استرن، مدیرعامل موسسه تحقیقاتی کنشو، در مصاحبه با فارستر نظر جالبی در مورد شرایط آمازون بیان داشته است: «سال ۲۰۱۷ نقطه عطفی در اعتماد برندهای مختلف به آمازون بود. در سال بعد برندهای گوناگون اعتماد بیشتری به آمازون کردند. در نهایت نیز با فرا رسیدن سال جاری میزان درآمد تبلیغاتی این پلتفرم سر به فلک کشیده است.»

بدون تردید مشاهده نمایش تبلیغات بیشتر در آمازون کاملاً محسوس است. نکته مهم تحلیل این شرایط است. موسسه فارستر در گزارشی تحلیل اقدام به بررسی و ارزیابی این موضوع کرده است. در ادامه چتر محور اصلی و تاثیرگذار از نظر این موسسه را مرور خواهیم کرد:

۱. طراحی‌های تبلیغاتی که در آمازون مشغول به فروش محصولات‌شان هستند، به بحث مدیریت سنسو توجه بالایی دارند. به این ترتیب آمازون برای آنها به عنوان محل حضور طیف وسیعی از مشتریان هدف‌شان مطرح است. براساس اظهارنظر لیزا لیسبی در مصاحبه با AdWeek روند افزایش تبلیغات برای تمام برندها تغییراتی را ایجاد کرده است: «اکنون دیگر بدون تبلیغات موثر در آمازون امکان برجسته‌سازی محصولات وجود ندارد. یکی از برندهای فعال در زمینه داروسازی در مورد این بحث به کاهش فروش‌اش در آمازون در پی افزایش تبلیغات رقبا اشاره کرده است. به این ترتیب شاید عرصه فعالیت بدون نیاز به پرداخت هزینه در آمازون رو به پایان باشد.»

۲. امروزه حتی برندهایی که اقدام به فروش محصولات‌شان در آمازون نیز نمی‌کنند، مشتاق به استفاده از اطلاعات طبقه‌بندی‌شده مبتنی بر فعالیت مشتریان این پلتفرم هستند. این امر بیانگر میزان دقت بالای آمازون در هدف‌گذاری بر روی مخاطب تبلیغاتش و جلب نظر آنهاست.

۳. موفقیت آمازون در عرصه تبلیغات تاثیرگذار موجب ترغیب برندهای سنتی به سرمایه‌گذاری در حوزه تبلیغات دیجیتال شده است. به این ترتیب درآمد تبلیغاتی آمازون در پی این تغییر استراتژی برندهای سنتی به شدت افزایش یافته است.

۴. آمازون در طول سال‌های اخیر همکاری بسیار نزدیکی با آژانس‌های رسانه‌ای داشته است. وظیفه اصلی این آژانس‌ها ساماندهی روند تبلیغات برندهاست. به این ترتیب آمازون با سرمایه‌گذاری هوشمندانه فرصت تبدیل تبلیغات مشتریانش به پیام‌های کاملاً تاثیرگذار را پیدا کرده است. در این زمینه باید به همکاری آمازون با آژانس‌های تبلیغاتی نظیر اومنیکام نیز اشاره کرد. این همکاری درآمد ۸۰۰ میلیون دلاری را در طول سال ۲۰۱۸ برای آمازون به ارمغان آورده است. اکنون درآمد کلی آمازون از حوزه تبلیغات ۱٫۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود. بدون تردید این رقم در مقایسه با درآمد ۱۷۱ میلیاردی گوگل و فیس‌بوک بسیار ناچیز است. با این حال براساس پیش‌بینی‌ها در طول پنج سال آینده سود آمازون به شدت افزایش خواهد یافت.

اگرچه توسعه فرآیند تبلیغاتی در آمازون ایرادهایی در زمینه توسعه طبیعی برندها و فروش بدون نیاز به پرداخت هزینه تبلیغاتی دارد، اما به طور کلی چشم‌انداز پیش روی آمازون مثبت ارزیابی می‌شود. مزیت اصلی آمازون در این میان شلوغی بیش از حد گوگل و فیس‌بوک است. به این ترتیب فضا برای جلب نظر برندها از سوی آمازون فراهم می‌شود.

نکته مهم از نظر من درخصوص افزایش قدرت تبلیغاتی آمازون مربوط به یافتن پلتفرم مناسب برای تبلیغات از سوی برندهاست. امروزه برندها تبلیغات در خرده‌فروشی آنلاینی مانند آمازون را به دلیل سهولت در زمینه فروش مستقیم ترجیح می‌دهند. البته هنوز مسیر دشواری پیش روی آمازون قرار دارد، با این حال آینده حوزه تبلیغات آنلاین دیگر در انحصار گوگل و فیس‌بوک نخواهد بود.

منبع: brandingstrategynsider



www.forsatnet.ir

تبلیغات و برندینگ

# چگونه برنامه رسانه تبلیغاتی برای برندهمان تدوین کنیم؟



باشد. درعین‌حال هر کدام از آنها به نوبه خود متمم اهداف مهم‌تر بازاریابی هستند. در حقیقت معمولاً اهداف بازاریابی و اهداف تبلیغاتی در اینجا خلاصه می‌شوند که این دو منبعی برای تعیین اهداف رسانه‌ای را فراهم می‌کنند.

### استراتژی رسانه‌ها

به یاد داشته باشید که استراتژی‌ها همان برنامه‌ریزی هستند؛ بنابراین، این بخش شامل برنامه‌هایی حقیقی است که شامل اهداف رسانه‌ها می‌شود.

### اهداف

برخی از برنامه‌ریزان رسانه‌ها، اهداف را در مقاصد می‌گنجانند. در بسیاری از روش‌ها، قسمت‌هایی از برنامه برای دستیابی به مقاصد نوشته می‌شود. پس معقولاته‌است که اهداف را اینجا در بخش استراتژیک برنامه بیاوریم. اهداف باید شرح داده شوند و انتخاب آنها کاملاً توجیه شده باشد. حداقل سه نوع هدف باید در برنامه تشریح شود:

### بازار هدف

اگر اصطلاح بازار به مناطق جغرافیایی مقید شود باید برنامه‌ریزی جغرافیایی برای رسانه‌ها در این قسمت تصریح شود. این بخش به جنبه جغرافیایی هدف اشاره دارد.

### گروه هدف

دسته‌ای از مردم هستند که برنامه رسانه‌ای قصد دستیابی به آنها را دارد و درواقع به جنبه جمعیت‌شناختی هدف اشاره دارد.

### مخاطب هدف

ازآنجاکه هیچ رسانه تبلیغاتی وجود ندارد که به تمام بازار هدف یا گروه هدف موردنظر دسترسی پیدا کند، مخاطبین رسانه‌ها که شما موفق به دستیابی به آنها می‌شوید، در اینجا معمولاً به‌صورت متمایز از بازار یا گروه هدف تصریح می‌شوند.

### انواع رسانه‌ها

به یاد داشته باشیم که رسانه‌های تبلیغاتی بیشتر از خود اهداف، راه‌های رسیدن به مقصود محسوب می‌شوند. به همین علت است که رسانه‌ها دارای استراتژی‌های بیشتری نسبت به اهداف هستند. انتخاب هر یک از رسانه‌های تبلیغاتی برای کمپین باید کاملاً مستندل و توجیه شده باشد. مضاف بر اینکه تمامی رسانه‌هایی که مطرح گشته‌است ما به دلایلی انتخاب نشده‌اند، باید با ذکر علت عدم انتخاب‌شان در این قسمت فهرست شوند.

### تاکتیک‌های رسانه‌ای

برنامه تبلیغاتی حقیقی، همان تاکتیک‌هایی است که در برنامه رسانه‌ای قصد اجرای آنها را داریم. این تاکتیک‌ها باید همراه برنامه رسانه‌ای تأییدشده باشند، بنابراین باید مباحثی راجع به تاکتیک‌های استفاده‌شده و توجیه کامل دلایل استفاده از آنها مطرح شود.

### وسایل انتقال پیام

ممکن است که انواع رسانه‌ها در بخش رسانه‌ها آورده شود اما درباره وسایل انتقال پیام موردنظر توضیحی داده نشود. در این قسمت، هم باید تمامی انتخاب‌ها مطرح و

## برنامه بازاریابی خدمات مشتریان

انعطاف‌پذیری است. برعکس، مشتریانی که یک‌مرتبه رهاشده و مأیوس شده‌اند تا یک فرآیند بازاریابی نامیدکننده را تجربه کنند، می‌توانند به سمت تروریست‌هایی بروند که به‌طور جدی و فعالانه به دنبال بخش حرف‌های دهان‌به‌دهان هستند. وقتی مشتریان را کمبود و نبود خدمات مواجه می‌شوند، می‌توانند یا کاری را انجام ندهند و یا رنجش و ناراضی‌تی خود را بیان کنند. یک مشتری که تصمیم به بیان این مسئله می‌گیرد، می‌تواند به ارائه‌دهنده خدمات، همدستان و واسطه‌های آن و یا دیگران در شبکه شخصی‌شان و یا به یک شخص سوم مثل سازمان امور مصرف‌کنندگان یا مأمور رسیدگی به شکایات اعتراض کند. تئوری برابری و بی‌طرفی بیان می‌دارد که مشتریانی که اعتراض می‌کنند، به دنبال عدالت و انصاف هستند. تئوری برابری و بی‌طرفی بیان می‌دارد که مشتریان قربانی‌هایی که انجام می‌دهند و نیز مزایایی که تجربه می‌کنند را با قربانی‌ها و مزایای دیگر مشتریان مقایسه می‌کنند. وقتی مشتریان، همان میزان بها را پرداخت می‌کنند، اما سطح غیرقابل قبولی از خدمات را در مقایسه با دیگر مشتریان دریافت می‌دارند، احساس بی‌عدالتی و بی‌انصافی دارند. زمانی که اعتراض می‌کنند از شرکت می‌خواهند که عدم توازن و نابرابری را برطرف کند. آنان خواهان عدالت هستند.

هم دلایل انتخاب تصریح شود.

### واحد رسانه‌ها (اندازه هر واحد پیام)

طول پیام بازرگانی، اندازه تبلیغات چاپی و توضیح اینکه از چه حاشیه‌ای یا از چه رنگی استفاده می‌شود، مربوط به این قسمت می‌شود.

### زمان بندی رسانه‌ها

برای اینکه برنامه‌های تبلیغاتی اجرا شود زمان بندی رسانه‌ها ممکن است در اهداف تبلیغاتی یا در بخش‌های جلوتر در برنامه رسانه‌ها مطرح شود. در این قسمت باید جزئیات زمان‌بندی پیشنهادی شامل زمان شروع و خاتمه تبلیغات، اینکه در کجا پرفشارتر و تهاجمی است، میزان تبلیغات، هماهنگی زمان‌بندی در رسانه‌های مختلف، تأیید تقویم فروش و سایر عوامل زمانی همراه با توضیحات کافی مطرح شود.

### رسانه‌های ترویج فروش

اگر تاکنون راجع به فروش بدون تبلیغات بحثی به میان نیاورده‌اید، این مبحث باید در اینجا مطرح شود، اما پیشنهاد می‌کنیم که این توضیحات را در اکثر بخش‌های جلوتر برنامه و تا حد امکان در مراحل استراتژیک بیاورید.

### ابزار استفاده‌شده برای رسانه‌ها

بهتر است فعالیت‌های حمایتی مانند تحقیقات خاص رسانه‌ای، عکاسی، چاپ، تولیدات مربوط به پخش و سایر موارد مشابه را در اینجا و با ذکر جزئیات مطرح کنید.

### استمرار برنامه‌ها

در این بخش در صورت نیاز به استمرار برنامه‌ها و نحوه استمرار با ذکر جزئیات پرداخته می‌شود. در این قسمت فرصت کوچکی برای توسعه و تکمیل برنامه کمپین اصلی به وجود می‌آید.

### روزشمار

آوردن نحوه زمان‌بندی در هر جایی از برنامه‌های رسانه‌ای ممکن است اما بهتر آن است که یک بخش مرکزی در نظر گرفته شود و برنامه زمان‌بندی رسانه‌ها و اقدامات ترویج فروش در آن تصریح شود. این زمان‌بندی معمولاً به‌صورت یک فلوجارت نمایش داده می‌شود.

### بودجه

بودجه رسانه‌های تبلیغاتی با سهمیه تخصیص داده‌شده به هر رسانه، همراه با توضیحات لازم و مبنای کار در این قسمت توضیح داده می‌شود.

### یکپارچه‌سازی بازاریابی و رسانه‌ها

به‌این‌علت که بسیاری از شرکت‌ها از بازاریابی یکپارچه استفاده می‌کنند. بهتر است یکپارچگی برنامه رسانه‌های تبلیغاتی هم با برنامه‌های بازاریابی اعلام شود. چنانچه از ارتباط یکپارچه بازاریابی و با رسانه‌های یکپارچه استفاده می‌کنید، آن را در این قسمت اعلام کنید.

منبع: hormond

تحقیقات نشان می‌دهد که انواع متفاوتی از عدالت وجود دارد. سه شکل از عدالت که شاکایان به دنبال آن هستند؛ عدالت توزیعی، عدالت رویه‌ای و عدالت تعاملی. عدالت توزیعی، زمانی به دست می‌آید که مشتری، نتیجه‌اساسی در پس شکایت را به دست می‌آورد. مشتریان ممکن است با یک عذرخواهی و یا بر‌گه اعتبار خرید برای خریدهای آتی راضی شوند. دیگر اینکه مشتری ممکن است بخواهد که خدمات مجدداً انجام شود. اگر عدالت توزیعی به آنچه دریافت می‌شود، مربوط باشد، عدالت رویه‌ای مربوط می‌شود به ارزیابی مشتریان از فرآیندها و دستگاه‌هایی که در طول قسمت شکایات با آن روبه‌رو می‌شوند. مشتریان معمولاً نمی‌خواهند فرم‌ها را پر کرده، دلایل خرید که پیدا کردن‌شان مشکل است را ارائه و یا نامه‌های رسمی برای تأیید شکایات بنویسند. این ساختارها نشان‌دهنده این نیست که یک شرکت سازمان یافته بوده و می‌خواهد مشکل را با سرعت حل کند. عدالت تعاملی هنگامی حاصل می‌شود که مشتری قضاوت کند که تعامل خاص مرتبط با شکایات با ارائه‌دهنده خدمات، رضایت‌بخش بوده است. آنان می‌خواهند که کارکنان پاسخگو و همدل باشند.

منبع: hormond

## ایستگاه بازاریابی

همکاری مک دونالد با آژانس بازاریابی Wieden + Kennedy  
چرا آینده بازاریابی مک دونالد شباهت زیادی  
به نایک دارد؟

به قلم: جف پیر کارشناس تبلیغات بازاریابی  
ترجمه: علی آل‌علی

برند مک دونالد یکی از غول‌های عرصه فست‌فود در جهان است. آنها در طول دوران فعالیت‌شان همیشه کمپین‌های بازاریابی بسیار موفق داشته‌اند. نکته مهم در خصوص این برند جهت‌گیری متفاوتش در زمینه بازاریابی به ویژه در طول سال‌های اخیر است. آنها در تازه‌ترین اقدام‌شان در زمینه بازاریابی قراردادی طولانی‌مدت با برند Wieden + Kennedy امضا کرده‌اند. بدون تردید امضای یک قرارداد تازه میان دو برند هیچ مشکلی ندارد، با این حال در چنین موردی باید به همکاری نزدیک Wieden + Kennedy در حوزه تبلیغات و بازاریابی نیز اشاره کرد. به این ترتیب در عمل یک برند بازاریابی با هر دو برند نایک و مک دونالد همکاری دارد. دفتر مسئول رسیدگی به امور بازاریابی مک دونالد در شهر نیویورک قرار دارد. برند Wieden + Kennedy در این دفتر علاوه بر رسیدگی به امور بازاریابی برندهای محلی با شرکت فرود نیز همکاری دارد. هدف اصلی مک دونالد از تغییر آژانس بازاریابی طرف قراردادش مقابله با فعالیت‌های موفق و در حال رشد رقیب اصلی‌اش یعنی KFC است. اجازه دهید در ادامه نگاهی عمیق‌تر به نحوه فعالیت همکار تازه مک دونالد داشته باشیم.

## تفاوت کار Wieden + Kennedy

شاید در نگاه نخست اقدام تازه مک دونالد یک جهش تازه به سوی استفاده از تغییرات زودگذر همکاری با آژانس تبلیغاتی و بازاریابی تازه است. امروزه اغلب برندها هر چند سال یک‌بار اقدام به ایجاد تغییراتی این‌چنینی برای بهبود وضعیت کسب و کارشان می‌کنند. با این حال در مورد مک دونالد این امر اندکی متفاوت است. نخست اینکه مک دونالد به خاطر پایداری در الگوهای بازاریابی شناخته شده است. به این ترتیب انتظار همکاری بلندمدت از ارتباط میان این دو برند می‌رود. همکاری قبلی این برند در زمینه بازاریابی با آژانس اومنیگام ۳۵ سال به طور انجمنی، بنابراین فرض فعالیت کوتاه‌مدت از سوی این برند غیرواقعی است. همین امر موجب سرمایه‌گذاری عظیم اومنیگام در راستای ارائه خدمات انحصاری به مک دونالد شد. تیم مدیریتی این آژانس تمام فعالیت‌های خود را براساس وضعیت و جایگاه مک دونالد در بازار انجام می‌داد. همکاری طولانی‌مدت میان این دو برند مزیت‌های زیادی برای هر دو طرف به ارمغان آورد. به این ترتیب مک دونالد و اومنیگام بدل به دو غول موفق در زمینه فست‌فود و بازاریابی شدند.

تغییر جهت مک دونالد به سوی آژانس Wieden + Kennedy ناشی از یک اقدام ساده و بدون تأمل نیست. غول دنیای فست‌فود در طول یک دهه اخیر به طور فاحشی رقابت را به دیگر برندها مانند KFC و برگر کینگ واگذار کرده است. البته این امر ناشی از فعالیت خلاقانه رقبا نیز هست. به هر حال، تصمیم نهایی تیم مدیریتی مک دونالد تغییر همکار بازاریابی به منظور بازاریابی جایگاه از دست رفته‌شان است. بدون تردید تجربه همکاری موفق میان Wieden + Kennedy و سایر برندهای بزرگ به ویژه نایک در تصمیم هیأت مدیره مک دونالد تأثیر ویژه‌ای داشته است.

پیام اصلی اقدام تازه مک دونالد برای برندهای بزرگ و کوچک تغییر بنیادی دنیای بازاریابی است، بنابراین در صورت عدم توجه به تحولات تازه امکان رقابت سالم با سایر رقبا از میان خواهد رفت. از نقطه نظر آژانس‌های تبلیغاتی ناتوانی در زمینه برآورد ساختن انتظارات برندها موجب مواجهه با شکست و واگذاری عرصه به سایر برندهای تبلیغاتی می‌شود.

## یافتن صدای تازه برای برند

به گزارش موسسه AdAge، مورگان فاللی، مسئول بازاریابی محتوایی مک دونالد، هدف اصلی از همکاری با آژانس Wieden + Kennedy را ایجاد تحولی در زمینه ایده‌پردازی خلاق عنوان کرده است. به گفته مورگان صدای برند مک دونالد در طول چند سال اخیر هیچ تغییری نداشته است. به همین خاطر آنها به فکر همکاری با یک آژانس بازاریابی جدید افتاده‌اند. مزیت اصلی موسسه Wieden + Kennedy از نظر مسئولان مک دونالد فهم عمیق از ارزش‌های مرکزی این برند و روح مک دونالد است. همین امر فرآیند همکاری میان دو طرف را سرعت بخشید. برخلاف بسیاری از فرآیندها، در اینجا همکاری میان مک دونالد و Wieden + Kennedy در کمتر از یک هفته نهایی شد. جهت‌گیری مک دونالد به سوی همکاری با موسسه Wieden + Kennedy نمای کلی استراتژی بازاریابی آنها را بیش از هر زمان دیگری به نایک شبیه خواهد کرد. برند نایک نیز با همکاری آژانس Wieden + Kennedy موفق به ایجاد تحولی شگرف در نحوه فعالیت خود شد. همین امر آنها را بدل به یکی از مشهورترین برندها در شبکه‌های اجتماعی کرده است. براساس پیش‌بینی کارشناس‌ها در آینده‌های نزدیک نحوه فعالیت بازاریابی مک دونالد، به ویژه در شبکه‌های اجتماعی، شباهت بسیار زیادی به نایک پیدا خواهد کرد.

منبع: fastcompany



را به خوبی درگیر کنید. با این حال نباید از اهمیت برگزاری مسابقات و چالش‌های مختلف، غافل شد. در واقع شما باید افراد را به کاری تشویق کنید تا به خوبی برند شما در ذهن آنها حک شده و دلیل برای بازدید روزانه از صفحه شما داشته باشند. بدون شک ایجاد ارتباط خوب، خود عاملی برای تبدیل آنها به مشتریان وفادار خواهد بود. این امر درست اقدامی است که بسیاری از اینفلوئنسرهای انجام می‌دهند. در واقع آنها در ابتدا ارتباط خوبی را با مخاطبان خود ایجاد می‌کنند و بعد بر پایه

دوستان و طرفدارانی که برای خود پیدا کرده‌اند، در زمینه تبلیغات و یا ایجاد یک برند، فعالیت می‌کنند که معمولاً با رشدی سریع همراه است. به همین خاطر نباید در زمینه وقت گذاشتن برای مخاطبان، کوتاهی کنید.

## ۴- صدا و تصویر خود را نشان دهید

اعتمادسازی، مهم‌ترین اقدامی است که باید در زمینه فعالیت و فروش اینترنتی انجام داد. در واقع با توجه به انواع کلاهبرداری‌ها در این زمینه، ضروری است تا اقدامات لازم را برای جلب اعتمادها انجام دهید. برای این امر نمایش تصویر و صدا، از جمله موارد الزامی محسوب می‌شود. به همین خاطر به صورت مکرر در قسمت لایو در این زمینه فعالیت کرده و با مخاطب به صورت مستقیم ارتباط برقرار کنید. فراموش نکنید که این امر تنها باید در قسمت لایو انجام گیرد. علت این امر به این خاطر است که در پست و استوری، امکات ارسال مطالب از پیش تهیه شده وجود داشته و این امر اعتماد لازم را به وجود نخواهد آورد. در نهایت تنها نشان دادن تصویر خود کافی نبوده و لازم است تا محصولات را نیز در لایو خود به خوبی نشان داده و حتی از بسته‌بندی آن باز کنید. دنبال کردن صفحات متعدد نیز از دیگر مواردی است که باید مورد توجه خود قرار دهید. در واقع با توجه به این امر که شما به محبوبیت لازم دست پیدا نکرده‌اید، لازم است تا به این طریق سایرین را از وجود خود مطلع سازید. در واقع بالا بودن تعداد صفحاتی که دنبال می‌کنید، ابدا یک ضعف محسوب نشده و نباید عقاید نادرستی را در این زمینه داشته باشید.

آموزشی، کاملاً مهم خواهد بود، با این حال بهتر است تا از یک آموزش طولانی جلوگیری کرده و آن را به چندین جلسه کوتاه تبدیل کنید. این امر درست اقدامی است که در هر حرفه‌ای کاملاً قابل اجرا خواهد بود. برای مثال یک عکاس می‌تواند تکنیک‌های ویرایش و برایش عکس را منتشر کند که برای آن تنها به یک برنامه ضبط صفحه لپ‌تاپ و یا گوشی تلفن همراه خود، نیاز خواهید داشت.

## ۲- مخاطبان خود را بشناسید

اگر چه این امر بیش از حد ساده به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که بسیاری از صفحات در اینستاگرام با مشکل در این زمینه مواجه هستند. همین امر نیز باعث می‌شود تا آنها به اقداماتی بپردازند که کاملاً مخالف نیاز و انتظارات مخاطبان است. برای این امر تغییر صفحه خود به حالت تجاری گام نخست بوده و لازم است تا از اطلاعات آن، برای بهبود عملکرد خود استفاده کنید، با این حال اقدامات خود را به این سطح محدود نکرده و برای برنامه‌ریزی و کسب اطلاعات مفیدتر، لازم است تا از نرم‌افزارهای دیگری نظیر گوگل آنالیز نیز استفاده کنید. ایجاد نظرسنجی نیز از دیگر مواردی است که باعث خواهد شد تا به سطح ایده‌آل خود نزدیک‌تر شوید. در این رابطه بررسی اقدامات مشابه سایر برندها نیز می‌تواند کاملاً سودمند باشد، با این حال بهتر است تا از طریق اطلاعاتی که به دست آورده‌اید به دنبال راهکارهای جدیدتر و جذاب‌تری باشید.

## ۳- از قابلیت استوری برای درگیر کردن مخاطبان خود استفاده کنید

شما باید در تلاش برای ایجاد ارتباط دوطرفه باشید. در واقع صرف هزینه کمتر، به معنای نیاز به فعالیت بیشتر خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا تمامی قابلیت‌های این شبکه، به بهترین نحو ممکن استفاده کنید. برای این امر به هر میزانی که مطالب شما درگیرکننده‌تر باشد، با استقبال بیشتری همراه خواهد شد. به همین خاطر در استوری‌های خود می‌توانید حتی با یک سوال ساده نیز مخاطب

بدون شک در حال حاضر اینستاگرام یکی از سریع‌ترین مکان‌ها برای پیدا کردن مشتری محسوب می‌شود. همین امر نیز باعث شده است تا بسیاری از برندها در آن حضور داشته باشند، با این حال یک تصور کاملاً غلط در این رابطه وجود دارد. در واقع بسیاری از برندها خصوصاً پندهای نوپا و شرکت‌های کوچک، تصور می‌کنند که با صرف وقت، ثبات، به صرف هزینه‌ها، هنگامت داشته و دهه... آ. ساسی را بخواهند داس. اگر چه نمی‌توان تأثیر انحصاس بودجه مناسب را برای کسب موفقیت انکار کرد، با این حال نباید آن را همه‌چیز تصور کرد. در واقع برخی از راهکارهای بسیار ساده نیز وجود دارد که می‌تواند تعداد مشتریان شما را افزایش دهد. به همین خاطر نباید بپناه‌ها را به سدی برای تلاش نکردن تبدیل کرد. در همین راستا و در ادامه به بررسی چهار مورد منتخب خواهیم پرداخت.

## ۱- جذابیت و کیفیت بالایی را داشته باشید

در ابتدا لازم است تا به دنبال حداقل یک خلاقیت، برای ایجاد تمایز با سایرین باشید. در واقع ممکن است شما قادر به عقد قرار دادن با بهترین تیم فیلم‌برداری و عکاسی نباشید، به همین خاطر در راستای رقابت، لازم است تا به دنبال ارائه خلاقیت‌هایی جذاب باشید. فراموش نکنید که یک اقدام جدید حتی اگر جذابیت بصری فوق‌العاده‌ای را نیز به همراه نداشته باشد، بدون شک با مخاطبان خوبی همراه خواهد بود. به همین خاطر حتی اگر قادر به پیدا کردن یک نوآوری جدید نیستید، لازم است تا در شیوه انجام یک کار تکراری، خلاقیت‌هایی را داشته باشید. در نهایت فراموش نکنید که امروزه دیگر تبلیغات مستقیم تأثیر لازم را به همراه نداشته و لازم است تا به صورت غیرمستقیم برند و محصولات خود را معرفی و تبلیغ کنید. در این رابطه تولید و یا ترجمه محتوای ارزشمند در کنار ارسال مطالب

گفت‌وگو با مانوئل اوهاجنیانس

## نقش پلتفرم‌های ایرانی در دیجیتال مارکتینگ

بیزینس مدلشون هستن و در این بین کمترین توجه به برنامه‌ریزی اصولی روی بازاریابی دارند با این حال برای استارت‌آپ‌ها در استیج‌های رشد، این برنامه‌ریزی جدی‌تر میشه.

یه نکته هم که باید اشاره کنم اینه برای استارت‌آپ‌ها اکثراً شاخص‌های عملکردی بازاریابی و پرفورمنس مارکتینگ بسیار مهمه. شاخص‌های رشد استارت‌آپ‌ها اکثراً به جریان‌های درآمدی اونها برمیگرده بنابراین حائز اهمیت میشه.

• ممنون می‌شم روش‌های اصولی برنامه‌ریزی و نظارت در بازاریابی را برای مدیران شرح دهید

من به نکته رو اینجا متذکر بشم، من متخصص مارکتینگ نیستم و هر چیزی که دارم می‌گم فقط و فقط تجربه خودم به عنوان فاندرو مدیر یک استارت‌آپ هست و دوستان با این دید بهش نگاه کنند، در جواب این سوال ما معمولاً تو ایسمینار یه داشبورد مدیریتی داریم که به سری شاخص‌های مهم‌هم که عمدتاً مرتبط با بیزینس و مارکتینگ میشه رو توش پایش می‌کنیم، همچنین تیم مارکتینگ یه سری گوگل شیت دارن که با من به اشتراک گذاشته شده که توش براساس هر کانال بازاریابی میان و شاخص‌های مرتبط رو بررسی می‌کنن، معمولاً هدف‌گذاری داریم و براساس اون اهداف شاخص‌ها هم تعیین می‌شن، اگه بخوام به چن تا از این شاخص‌ها اشاره کنم می‌تونم به CPO، CAC، CPA (هزینه به ازای هر جذب) یا CPC اشاره کنم.

• چه ابزاری و یا پلتفرم‌هایی را برای شاخه‌های مختلف بازاریابی توصیه می‌کنید؟ ما تو ایسمینار اکثراً از گوگل آنالیتیکس، گوگل تگ منیجر، هات جی، از ابزارهای تحلیل کلیدواژه... استفاده می‌کنیم که هر کدوم براساس کانال و اهداف و شاخص‌هایی که به صورت ماهانه یا فصلی تعریف می‌کنیم، می‌تونن کاربرد متفاوتی داشته باشند.

• کدام ابزارهای ایرانی را می‌توان هم‌سطح تو‌لزا و پلتفرم‌های خارجی معرفی کرد؟

ممنون می‌شم کمی از سابقه کاری خودتون برای دوستان توضیح بدید: من مانوئل اوهاجنیانس هستم، متولد ۲۷ اردیبهشت ۱۳۶۷، کارشناسی مهندسی صنایع و ارشد مدیریت اجرایی گرایش مدیریت استراتژیک دانشگاه تهران. از سال ۱۳۸۲ به دنیای بلاگ‌نویسی وارد شدم، در بازه زمانی سال‌های ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۶ به عنوان مشاور مدیریت در پروژه‌های مختلف سازمانی برای تدوین و اجرای برنامه کلان استراتژیک، مدیریت فرآیندها و مدیریت منابع انسانی حضور داشتم. از مهر ۱۳۹۶ (بعد از حدوداً چهار سال کار غیرمتمرکز روی ایده استارت‌آپی خودم که وب‌سایت ایسمینار هست)، به صورت متمرکز با تشکیل تیم، سعی در توسعه ایسمینار دارم. از سال ۱۳۹۵ هم ورود جدی به اکوسیستم کارآفرینی و استارت‌آپی ایران داشته و در صدا رویداد و کارگاه و ده‌ها مرکز نوآوری و شتاب‌دهنده به عنوان منتور، مشاور افتخار حضور داشتم.

• بهترین پروژه‌های که داشتید کدام پروژه بود و چرا؟

اگر منظور از پروژه یک بیزینس هست، بهترین پروژه من ایسمینار هست، چون هم خودم حال خوبی باهاش دارم و هم مشتریان و کاربرنمون حال خوبی باهاش دارن. همیشه دوست داشتم برای خودم و اطرافیانم مفید باشم و سعی کنم اثر مثبتی روی جامعه و اکوسیستمی که در آن فعال هستم داشته باشم. ایسمینار ازون جنبس پروژه‌ها و بیزینس‌هاست که فوق‌العاده می‌تونه تو آینده انسان‌ها اثر مثبت بذار.

• چرا صاحبین کسب و کار و استارت‌آپ‌ها کمتر به سراغ برنامه‌ریزی اصولی برای بازاریابی می‌روند؟

اگه برگردیم به تعریف استارت‌آپ، استارت‌آپ‌ها سازمان‌های موقتی هستن که تو شرایط عدم قطعیت و ریسک بالا دنبال به بیزینس مدل پایدار، تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر و در نهایت به رشد بسیار سریع هستن. با این تعریف، استارت‌آپ‌ها تو ابتدای شکل‌گیری‌شون تا مراحل اولیه ورود جدی‌شون به بازار، همچنان دنبال

## ۱۳ کتاب برای هر کار آفرینی که خواهان موفقیت نامحدود است (۱)

مترجم: امیر آل علی

بدون شک مطالعه، یکی از الزامی ترین مواردی است که هر فردی برای موفقیت به آن نیاز خواهد داشت. در هر زمینه‌ای می‌توان تعداد بی‌شماری کتاب را پیدا کرد، با این حال کارآفرین‌ها به علت مشغله‌ای که دارند، همواره به دنبال بهترین گزینه‌های موجود هستند. به همین خاطر در این مقاله به بررسی کتاب‌هایی خواهیم پرداخت که منجر به افزایش چشمگیر سطح هر کارآفرینی خواهد شد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۳ مورد منتخب، خواهیم پرداخت.

### ۱- هفت عادت مردمان موثر (استفان کاوی)

بدون شک این کتاب نیازی به معرفی نداشته و هر فردی حداقل یکبار نام آن را شنیده است. استفان کاوی سخنران، مربی و نویسنده حوزه موفقیت است که در اثر فوق‌العاده خود به بررسی هفت عادت پرداخته است که هر فردی را به سمت موفقیت سوق خواهد داد. از نگاه وی این عادت‌ها شامل: ۱- عامل باشید ۲- به صورت ذهنی از پایان هر چیز شروع کنید ۳- در ابتدا به اولین‌ها بپردازید ۴- تفکر برد داشته باشید ۵- در ابتدا گوش دهید ۶- هم‌افزایی یا سینرژی را جدی بگیرید ۷- ااره خود را تیز کنید. تمامی این موارد با یکدیگر ارتباط داشته و برای موفقیت لازم است تا تمامی آنها را مورد توجه قرار دهید. از دیگر نکات بارز این کتاب، قرار گرفتن در فهرست پر فروش-ترین کتاب‌های جهان به مدت ۱۰ سال است که یک رکورد محسوب شده و همواره به عنوان یکی از ۱۰ کتاب برتر تاریخ در زمینه مدیریت معرفی می‌شود. به عنوان نکته پایانی، ذکر این امر ضروری است که موارد معرفی شده به ترتیب اولویت بوده و لازم است تا از مورد یک به هفت بروید.

### ۲- مدیر یک دقیقه‌ای (کن بلانچارد)

کن بلانچارد را باید نویسنده‌ای بسیار توانا دانست که تاکنون بیش از ۶۰ اثر را از خود به جای گذاشته است، با این حال مدیر یک دقیقه‌ای وی نسبت به سایر آثار از محبوبیت بالاتری برخوردار است. این کتاب در قالب داستان و به الزامات موفقیت یک مدیر را معرفی می‌کند. موارد و راهکارهای این کتاب کاملاً نوآورانه و موثر بوده و همین امر باعث فروش میلیونی آن در سرتاسر جهان شده است. از دیگر مزیت‌های این کتاب این است که تنها به معرفی موارد مدنظر نویسنده نپرداخته و تلاش کرده است تا دلیل ایده‌آل بودن الگوهای خود برای مدیریت را نیز به اثبات برساند.

### ۳- آیین دوست‌یابی (دیل کارنگی)

بدون شک دیل کارنگی یکی از نوابغ حوزه موفقیت محسوب می‌شد. وی در زمینه نگارش کتاب، مشاوره و سخنرانی اقدامات بسیار بزرگی را انجام داده است. از جمله ایده‌های بسیار جذاب وی که منجر به تحولی عظیم در روابط افراد با یکدیگر شده است، عقیده به این باور بوده که برای تغییر رفتار سایرین با خود، لازم است تا تغییراتی را خودمان اعمال کنیم. این امر در حالی است که تا آن زمان تصور می‌شد که برای این امر باید در تلاش برای تغییر سایرین باشیم. اگرچه این کتاب در سال ۱۹۳۶ تالیف شده و جزو نخستین‌ها در زمینه خودیاری محسوب می‌شود، با این حال به علت جامعیت محتوای آن، هنوز هم برای هر فردی کارآمد خواهد بود. بدون شک در زمینه کاری نیز روابط، یکی از الزامات موفقیت محسوب می‌شود که این کتاب شما را به تمامی موارد لازم در این زمینه خواهد رساند.

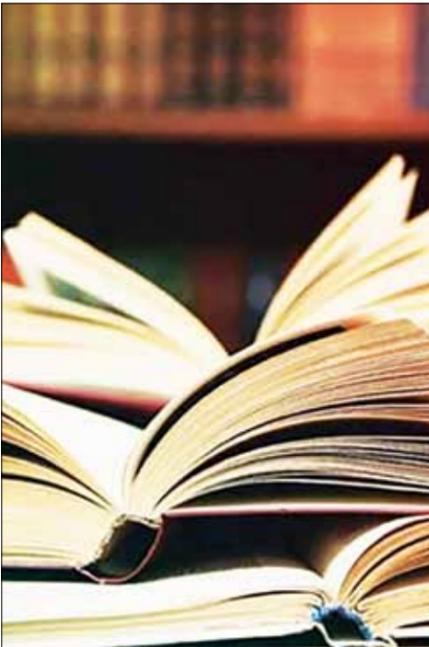
### ۴- خودتان را انتخاب کنید (جیمز آلتوچر)

در این کتاب نویسنده به خوبی اهمیت سرمایه‌گذاری بر خود را نشان داده و بیان می‌کند که هر فرد باید به دنبال تحقق رویای خود باشد. به همین خاطر کارمندی مطلق را باید فراموش کرده و آن را تنها یکی از مراحل در مسیر رسیدن به هدف اصلی تلقی کنید. نویسنده این اثر تنها به تحریک شما برای ایجاد تحول در زندگی پرداخته و راهکارهای کاملاً کارآمدی را نیز معرفی می‌کند. استفاده از تجربیات شخصی آقای آلتوچر، از دیگر مزیت‌های این کتاب محسوب می‌شود که مخاطب را به اعتماد لازم در رابطه با درستی گفته‌های وی خواهد رساند.

### ۵- سختی کارهای سخت (بن هورویتز)

نویسنده این کتاب را کاملاً براساس تجربیات کارآفرینی خود نوشته و همین امر باعث می‌شود تا موارد معرفی‌شده وی، کاملاً عملی باشد. وی در این کتاب به زندگی خود پرداخته و نکاتی را معرفی می‌کند که به عقیده خود وی در هیچ مدرسه و دانشگاهی یافت نخواهد شد. وی به خوبی سختی‌های کارآفرینی را معرفی کرده و راهکارهای خود برای هر یک از آنها را معرفی می‌کند. وی در فصل پایانی کتاب خود، تیترا قانون اول کارآفرینی: هیچ قانونی وجود ندارد را انتخاب کرده است. در واقع وی عقیده دارد که قوانین رایج براساس نیاز زمانه خود نوشته شده و اگر مدیری بخواهد بر طبق آنها رفتار کند، تنها زمینه رشد خود را محدود خواهد کرد. به همین خاطر یک مدیر و کارآفرین، باید قدرت در هم شکستن هر قانون محدودکننده‌ای را داشته باشد.

منبع: businesscollective ...  
ادامه دارد ...



چگونه مهارت کارمندان را افزایش دهیم؟

# موفقیت در کسب و کار با برگزاری دوره‌های مهارت‌افزایی



همیشه خطر افزایش ریسک‌های جاری پیرامون کسب و کارمان را در پی خواهد داشت.

مهارت‌های تکنیکی همیشه نقش کاربردی در مدیریت کسب و کار ایفا می‌کنند. این امر به طور خلاصه به توانایی اعضای شرکت در زمینه استفاده درست از امکانات موجود برای پیشبرد اهداف و ارائه خدمات به مشتریان اشاره دارد. دلیل اصلی موفقیت برندهای بزرگ در زمینه فروش محصولاتشان استفاده از نیروی کار ماهر است. این امر فقط در حوزه تولید و فروش اهمیت ندارد. در زمینه بازاریابی و حتی مدیریت کلی کسب و کار نیز بهره‌مندی از آخرین مهارت‌های کاربردی تاثیرگذار خواهد بود. زمان مناسب برای برگزاری کارگاه‌های مربوط به مهارت‌افزایی در زمینه مهارت‌های تکنیکی کدام است؟ این پرسش یکی از پیچیده‌ترین چالش‌ها در زمینه مدیریت کسب و کار به حساب می‌آید. بسیاری از کارآفرینان در عمل توانایی پاسخگویی به این پرسش را ندارند. به همین خاطر در عمل به هنگام مدیریت شرکت‌شان با مشکلات حل‌ناشدنی مواجه می‌شوند. توصیه من در اینجا توجه به پیشنهادها و ارزیابی وضعیت عملکرد کارمندان است. وقتی کارمندان ما در زمینه فعالیت‌شان با مشکلات زیادی مواجه می‌شوند، زمان مناسب برای برگزاری دوره‌های آموزشی فرا رسیده است. خوشبختانه در اغلب موارد کارمندان نیز به صورت خودجوش اقدام به درخواست برگزاری دوره‌های آموزشی می‌کنند. در این صورت به عنوان مدیر شرکت وظیفه شما تایید برگزاری چنین دوره‌هایی خواهد بود.

### آموزش‌های حوزه اطلاعات محصولات و خدمات

کارمندان باید آگاهی دقیق و عمیقی از محصولات و خدمات شرکت متنوع‌شان داشته باشند. این امر به هنگام تلاش برای فروش محصولات بسیار راهگشا خواهد بود. در غیر این صورت فرآیند فروش شرکت با مشکلات عمده‌ای مواجه می‌شود. امروزه مشتریان به هنگام خرید بیش از هر زمان دیگری سختگیری می‌کنند. به همین خاطر بدون اطلاع دقیق از ویژگی‌های محصولات و خدمات امکان جلب نظرشان وجود نخواهد داشت.

در اغلب موارد از نحوه صحبت فروشندگان با مشتریان امکان فهم میزان آگاهی دقیق‌شان از محصولات و خدمات وجود دارد. متأسفانه فروشندگان بسیاری از برندها تسلط کافی به هنگام گفت‌وگو با مخاطب را ندارند. آموزش‌های این بخش باید در دو قالب کلی ارائه شود. در مرحله نخست باید اطلاعات موردنیاز پیرامون محصولات و خدمات مورد تاکید قرار گیرد. در مرحله بعد ارائه اطلاعات دقیق در مورد نحوه ایجاد ارتباط کلایی، چشمی و زبان بدن اهمیت خواهد داشت. به نظر من حتی بهترین فروشندگان از نظر دانش و اطلاعات پیرامون محصولات نیز بدون تکنیک‌های رفتاری در زمینه جلب اعتماد مشتریان ضعیف عمل خواهند کرد.

درست مانند آموزش‌های حوزه تکنیکی، در اینجا نیز ارزیابی وضعیت فعالیت کارمندان اهمیت دارد. آیا آنها ارتباط مطلوبی با مشتریان دارند؟ وضعیت نرخ فروش شرکت در طول چند ماه گذشته افول یافته است؟ در صورت مشاهده کاهش کیفیت کاری کارمندان باید کلاس‌های مربوط به تعامل با مشتریان و به‌روز رسانی اطلاعات محصولات و خدمات در دستور کار قرار گیرد. به این ترتیب امکان حفظ روند رو به رشد برندگان در زمینه فروش وجود خواهد داشت.

نکته مهم درخصوص برگزاری کلاس‌های آموزشی تلاش برندگان در راستای اجرای چنین طرح‌هایی به صورت داخلی است. خوشبختانه

امروزه آژانس‌های متعددی در زمینه برگزاری چنین دوره‌هایی مشغول به فعالیتند. در صورت علاقه و داشتن بودجه مناسب همکاری با چنین آژانس‌هایی بهترین گزینه محسوب می‌شود. در صورتی که به هر دلیل امکان همکاری برای شما فراهم نیست، اقدام به برگزاری کلاس‌ها به صورت درون شرکتی کنید. نکته مهم در این میان بهره‌مندی از یک مربی یا معلم با سطح اطلاعات بالاست. بدون تردید با اندکی جست‌وجو امکان یافتن معلم موردنظر وجود خواهد داشت. به این ترتیب کلاس‌های شما آماده برگزاری خواهد بود.

ارزیابی وضعیت فروش شرکت براساس معیارهای عددی همیشه مورد علاقه مدیران بوده است. در اینجا نیز من خود را از بیان معیار عددی ناگزیر می‌دانم. پیشنهاد من در اینجا توجه به میزان فروش کارمندان بخش فروش است. اگر آنها در روز کمتر از دو محصول به فروش می‌رسانند، رنگ خطر برای ما به صدا درآمده است. به این ترتیب برگزاری دوره‌های آموزشی ویژه باید مدنظر قرار گیرد.

### آموزش مهارت‌های نرم

شاید در نگاه نخست مهارت‌های نرم از مهارت‌های قبلی کم‌اهمیت‌تر به نظر برسد، با این حال چنین امری از تاثیرگذاری آنها چیزی کم نمی‌کند. به طور کلی مهارت‌های نرم به شیوه‌های ارتباطی ما با مشتریان اشاره دارد. البته در تعریف‌های تازه‌تر نحوه ساماندهی ارتباطات درون شرکتی نیز مدنظر قرار می‌گیرد. به این ترتیب آموزش مهارت‌های نرم به ایجاد ارتباط پایدار و عمیق میان برندگان ما و مشتریان کمک خواهد کرد.

براساس مطالعه‌ای از سوی پلتفرم لینکدین، ۷۵ درصد از موفقیت‌های بلندمدت در کارها ناشی از تقویت مهارت در حوزه رفتاری و توانایی‌های نرم است. در گزارشی دیگر از سوی همین پلتفرم میزان رضایت بسیار پایین کارمندان در اروپا نسبت به آموزش‌های حوزه مهارت‌های نرم در شرکت‌ها ارائه شده است. بر این اساس فقط یک چهارم شرکت‌های فعال در اروپا و آمریکای شمالی از نظر برگزاری چنین دوره‌هایی رضایت کارمندان را جلب می‌کنند. سایر شرکت‌ها به طور کامل نسبت به برگزاری به موقع دوره‌های مذکور بی‌توجه هستند.

وقتی نوبت به بررسی وضعیت تمرین‌های حوزه مهارت‌های نرم می‌شود، اغلب کارشناس‌ها بدان به چشم مهارتی کاربردی نمی‌نگرند. به همین خاطر آن را موکول به لحظه آخر و در صورت باقی ماندن مقدار بودجه مناسب می‌کنند. در اغلب موارد نیز بودجه موردنظر هیچ‌گاه تامین نمی‌شود، بنابراین مهارت‌های حوزه نرم مورد بی‌توجهی گسترده قرار خواهد گرفت. به نظر من مهارت‌های حوزه نرم به اندازه سایر مهارت‌های اهمیت حیاتی ندارد، با این حال توجه به آنها ضروری است. باید مقدار توجه مناسبی به آنها نشان داد. در غیر این صورت سرمایه‌گذاری برندگان بر روی سایر حوزه‌ها بی‌نتیجه باقی می‌ماند. در اینجا برگزاری دوره‌ها به صورت هر شش ماه یکبار مناسب به نظر می‌رسد. به این ترتیب همیشه امکان اطمینان از کیفیت بالای کارمندان در زمینه برقراری ارتباط با دیگران وجود خواهد داشت.

امروزه مهارت‌افزایی بدل به ضرورت اصلی کسب و کارها شده است. در این مقاله برخی از مهم‌ترین گام‌ها مورد بررسی قرار گرفت. با این حال این امر پایان کار نیست. به عنوان مدیر یک شرکت باید به فکر شیوه‌های هرچه بهتر برای مهارت‌افزایی کارمندان و از همه مهم‌تر مهارت‌افزایی خودتان باشید.

منبع: noobpreneur

## اردوهای دوستی سازمان جوانان هلال احمر به همدان رسید

**همدان** -فاطمه صنیعی وحید: چهارمین دوره اردوهای دوستی سازمان جوانان جمعیت هلال احمر کشور به میزبانی هلال احمرهمدان آغاز شد. ۱۵۰ دانش آموز از استانهای غرب و جنوب غرب به همدان آمدند تا با شرکت در چهارمین مرحله اردوهای دوستی سازمان جوانان جمعیت هلال احمر کشور، صلح و دوستی را با تکیه بر گفتگو ترویج کنند. دانش آموزان دختر شرکت کننده در این اردو با همراهی سرپرستان خود که از سوی جمعیت های هلال احمر و اداره آموزش و پرورش استانها معرفی شده اند، وارد اردوگاه فرهنگی تربیتی ابوذر شدند و مورد استقبال جوانان و کادر اجرایی معاونت جوانان هلال احمر همدان قرار گرفتند. مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان همدان با حضور در محل این اردو، به اعضای شرکت کننده خدا قوت گفت و برای میهمانان سفر آموزشی و تفریحی مفید و لذتبخشی را آرزو کرد. بهروز کارخانه ای همچنین از حسینقلی شوندی همدانی به عنوان افضل الکلمات نام برد و افزود: این فقیه عارف بیش از ۳۰۰ شاگرد داشته که یکی از برجسته ترین آنها شیخ محمد بهاری همدانی است که او هم مقام والایی در عرفان دارد و با تالیف تذکره المتقین خدمت بزرگی به بشریت کرد.

وی در بخش دیگری از سخنانش خود به میراث فرهنگی و تاریخی به یادگار مانده از هزاره های پیشین در همدان اشاره کرد و به عنوان مثال از کتیبه های گنجانده نام برد که نوشته هایش نماد صلح، دوستی، وحدانیت و بندگی است. غار شگفت انگیزعلیصدر، دیگر جاذبه گردشگری همدان بود که کارخانه ای از آن به عنوان نماد عینی عظمت پروردگار نام برد و ابراز امیدواری کرد: دانش آموزان با بازدید از این اماکن تاریخی و جاذبه های گردشگری، بیشتر با داشته های ارزشمند ایران زمین آشنا شده و آنها را قدر بدانند.

معاونت جوانان جمعیت هلال احمر استان همدان نیز در نشست توجیهی سرپرستان این اردو با بیان اینکه سعی کرده ایم برنامه های متنوعی را برای دانش آموزان شرکت کننده در اردو در نظر بگیریم، از برگزاری سه کارگاه همدانشناسی، آشنایی باتاریخچه نهضت بین المللی هلال احمر وصلیب سرخ مخاطرات زیست محیطی برای این دانش آموزان خبر داد. مریم پاک بین با بیان اینکه تقویت مهارت های فردی و فعالیت های گروهی نیز دو هدفی هستند که در این اردو دنبال می کنیم، از پخت دو وعده غذایی به وسیله خود دانش آموزان و با نظارت وهمراهی مربیان و مسابقه گنج یابی به عنوان نمونه نام برد. رئیس اداره دانش آموزی سازمان جوانان جمعیت هلال احمر کشور نیز که همزمان با آغاز پذیرش دانش آموزان در محل این اردو حاضر شده، با تقدیر از مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان همدان برای قبول این میزبانی، خطاب به سرپرستان گفت: مسئولیتی که شما برعهده گرفته اید مسؤلیت بسیار سنگینی است و لازم است سرحد توان خود را به کار بگیرید تا ضمن کمک به برگزارکنندگان اردو در بهره مندی دانش آموزان از برنامه های پیش بینی شده، حافظ سلامت و امنیت آنها باشید. سمیه شیخ محمدی همچنین از انتخاب یک تیم و یک دانش آموز به عنوان تیم و فرد بشردوست این مرحله از اردوها خبر داد و افزود: با هدف ترویج بشردوستی در میان دانش آموزان و با در نظر گرفتن شاخص هایی، به یک تیم و یک فرد منتخب جوایزی اهدا خواهد شد.

## برگزاری تور رسانه ای استان گلستان از پروژه های آبخیزداری اعتبارات

### صندوق توسعه ملی

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز:** برگزاری تور رسانه ای از پروژه های آبخیزداری اعتبارات صندوق توسعه ملی و پروژه مدیریت مشارکتی منابع طبیعی و توسعه پایدار روستایی استان گلستان (ترسیب کرین) به گزارش روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان تور رسانه ای معاونت توسعه روستایی و مناطق محروم ریاست جمهوری از پروژه های ترسیب کرین و پروژه های آبخیزداری در شهرستان آزادشهر که از محل اعتبار صندوق توسعه ملی است برگزار شد. این تور که با حضور خبرنگاران عکاسان و تصویر برداران در بخش چشمه ساران شهرستان آزادشهر اجرا شد. از فعالیت های این تور بازدید از پروژه های آبخیزداری و ترسیب کرین و روستاهای این بخش و بررسی فعالیت های انجام شده در راستای پیشبرد اهداف توسعه محور و ظرفیت های این مناطق، جمع آوری اطلاعات از موانع و چالش های موجود در روستاها و انعکاس دستاوردها و فعالیت های عمرانی و اقتصادی (اشغالزایی) میتوان ذکر کرد.این تور با حضور خبرنگاران کشوری خبرگزاری های ایرنا، ایلنا، تسنیم، فارس و باشگاه خبرنگاران جوان،همچنین خبرنگاران استانی برگزار شد.

## آغاز اجرای طرح آبخیزداری از محل صندوق توسعه ملی در علی آباد کتول

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز:** محمد پرتوی گفت: طرح آبخیزداری از محل صندوق توسعه ملی در حوزه آبخیز محمد آباد علی آباد اجرا می شود. به گزارش روابط عمومی اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان علی آباد، رییس این شهرستان اظهار کرد: دو پروژه سنگ و ملات ساه مرزکوه و استان برای حوزه آبخیز محمد آباد شهرستان علی آباد تعریف شده و در حال حاضر ۵ الی ۱۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. وی با اشاره به اینکه پروژه های مذکور از محل صندوق توسعه ملی اجرا می شود، افزود: هدف از اجرای این پروژه ها بهره روری از رواناب های سطحی، کنترل سیلاب، افزایش و تقویت سفره های آب زیرزمینی، پیشگیری و کاهش اثرات خشکسالی، کنترل فرسایش خاک، تثبیت خاک و بهبود پوشش گیاهی است.

## ستاره خلیج فارس از زیرساخت های استراتژیک کشور است

**بندرعباس** - **خبرنگار فرصت امروز:** رئیس سازمان پدافند غیرعامل در حاشیه بازدید از پالایشگاه ستاره خلیج فارس، این پالایشگاه را در زمره زیرساخت های استراتژیک کشور قرار داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت نفت ستاره خلیج فارس، سردار «غلامرضا جلالی» به همراه جمعی از کارشناسان حوزه ی پدافند غیرعامل و مسئولان استانی از پالایشگاه ستاره خلیج فارس بازدید کرد. رئیس سازمان پدافند غیرعامل کشور ضمن باعظمت خواندن ابرپالایشگاه ستاره خلیج فارس و تاکید

بر نقش ویژه آن در توازن انرژی منطقه، بیان داشت: با توجه به اهمیت پالایشگاه ها به عنوان زیرساخت های استراتژیک کشور اجرای مانورهای منظم برای ارتقای پایداری و تاب آوری یک ضرورت اجتناب ناپذیر است. وی اضافه کرد: برگزاری مانورهای منظم ارزیابی وضعیت در پالایشگاه ها از منظر پدافند غیرعامل امری اساسی و ضروری است که حتما باید در برنامه های سالانه در نظر گرفته شود. جلالی در پایان ضمن ارائه پیشنهاد برگزاری آزمایش سایبری در پالایشگاه ستاره خلیج فارس، آمادگی این پالایشگاه در مقابله با مخاطرات را مورد ستایش قرار داد و گفت: نکته ای که بسیار اهمیت دارد آمادگی کارکنان در پاسخ گویی به حوادث و حفظ کارکرد پالایشگاه است که این کار با آموزش، تمرین و تکرار در قالب رزمایش محقق می شود.

## بهبود مدیریت توزیع و کیفیت آب در شهر رازقان استان مرکزی

**اراک** - **مینو رستمی:** در راستای بهسازی و نوسازی شبکه آبرسانی وهمچنین مدیریت درست توزیع آب در شهر رازقان ، امورآب وفاضلاب شهرستان زرنديه اقدام به تعویض ۲دستگاه شرف فلکه شبکه توزیع آب با اقطار ۱۵۰ و ۲۰۰میلیمتر در این شهر نمود. به گزارش روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب استان مرکزی مهندس بابک غفاری مدیرامورآب و فاضلاب شهرستان زرنديه با اعلام خبر فوق اظهار داشت : با خارج نمودن شیرهای معیوب شبکه ازمدار بهره برداری و تعویض آنها با شیرهای جدید ، توزیع آب و فشارشبكة به نحو مطلوب تری مدیریت و هنگام حوادث احتمالی اقدامات لازم با سرعت و در شرایط بهتری انجام می شود. وی از شستشوی بیش از ۱۵۰۰ متر شبکه توزیع آب شهر رازقان در راستای بهبود کیفیت و افزایش ضرب بهداشت آب شرب شهر رازقان یاد نمود و تصریح عملیات فوق با هزینه ای بالغ بر ۱۲۰ میلیون ریال و در حداقل زمان ممکن انجام شده است.

## سومین جلسه رسیدگی به شکایات شرکت گاز استان گیلان برگزار شد

**رشت** - **زینب قلیپور** : در ابتدای این جلسه مدیر عامل شرکت گاز استان گیلان، ضمن عرض تسلیت به مناسبت ایام سوگواری حضرت امام حسین (ع)، با اشاره به حذف صورتحساب کاذبی گاز، بر جایگزین نمودن روش جدید (ارسال پیامک) و اطلاع رسانی بیشتر در خصوص نرم افزار موبایلی خدمات الکترونیک شرکت گاز استان گیلان برای مشتریان و کارکنان شرکت تاکید کرد.

در ادامه گزارش خروجی شکایات مراد ماه ۹۸ به سمع و نظر اعضای کمیته رسیدگی به شکایات رسانده شد و مقرر گردید برنامه ریزی لازم در خصوص وارد نمودن شماره موبایل های مشترکین جهت تسهیل در استفاده از خدمات الکترونیک در آینده صورت گیرد.ارسال پیام صوتی به تلفن ثابت مشترکین جهت اعلام شماره موبایل به شرکت گاز، جمع آوری و به روزرسانی شماره موبایل مشترکین توسط کنترلرخوان ها و گازبان ها و به روزرسانی تابلوی اسسم و سمت کارکنان و قرار گرفتن در معرض دید ارباب رجوع از دیگر مصوبات این جلسه بود.

## درخشش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل هرمزگان در چهاردهمین جشنواره انتشارات روابط عمومی ایران

فرآیند انتشارات،دستیابی به راهکارهای مناسب برای اعتلا و ارتقای نشر الکترونیک و مکتوب در روابط عمومی ها ، ایجاد فضای رقابتی سالم و شسور و نشاط علمی و تعامل بین متخصصان و کارشناسان این عرصه، فراهم شدن بستر مناسب جهت عرضه فعالیت های برتر و شاخص و تحرک بخشیدن به فعالیت های انتشاراتی به لحاظ کیفی و کمی بر گزار شده که روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان موفق گردید رتبه اول پژوهش کشوری را از آن خود کند روابط عمومی این اداره کل در محور انتشارات در دو رشته گزارش ، تبلیغات مکتوب حائز رتبه اول ، در محور انتشارات اصلی در دو رشته کتاب و تبلیغات خلاقانه حائز رتبه دوم وهمچنین در شاخه رسانه های دیداری و شنیداری در دو رشته فیلم ومستند ، موشن گرافی حائز رتبه سوم کشوری گردید .



مدیران و کارشناسان روابط عمومی در حوزه فعالیت های انتشاراتی ، فرهنگ سازی مناسب و تکریم و معرفی نخبگان و الگوهای برتر در حوزه انتشارات،تبیین نقش تکنولوژی های نوین ارتباطی و آموزشی در

معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی:

## توسعه فعالیت سازمان های مردم نهاد از اهداف اصلی دولت است

گردآوری شده و برنامه ریزی های خوبی در جهت سامان دهی و رفع مشکلات در حال انجام است وی به موضوع زباله گردی در سطح شهر تبریز و ضرورت بررسی علل این معضل اجتماعی توسط کارشناسان امر تاکید کرد و ادامه داد: شهرداری تبریز روزانه بیش از یک هزار و ۲۰۰ تن زباله از سطح شهر تبریز جمع آوری می کند و اقدامات بسیار خوبی هم در زمینه بازیافت زباله انجام شده و باید متناسب با تکنولوژی های روز بتوانیم میزان بازیافت زباله ها به عنوان طلای کثیف را افزایش دهیم. بدر شکوهی، مدیر کل امور اجتماعی و فرهنگی استانداری نیز در این جلسه با اشاره به نبود قانون شفاف و مصوب مجلس در مورد فعالیت سازمان های مردم نهاد ادامه داد: بر همین اساس و به دلیل فقدان مجوز فعالیت اکثر سازمان های مردم نهاد، دستور العمل اجرایی این در تقاضای نامه مشترک وزارت کشور و وزارت ورزش و جوانان، مورد توجه قرار گرفته است. به گفته وی پس از تایید و تصویب صلاحیت سازمان های مردم نهاد در هیات نظارت استان، مراحل صدور پروانه و شناسه فعالیت با امضای شخص استاندار به سازمان های مردم نهاد انجام می شود.



کامل در بخش های فرهنگی و اجتماعی در مناطق محروم توسط این دفتر

با حکمی از سوی شهردار تبریز:

## شهردار جدید منطقه ۸ تبریز منصوب شد



۸ تبریز به عنوان مهمترین نقطه کلاشهر تبریز و اتاق پذیرایی شهر یاد کرد و افزود: مدیریت در شهرداری منطقه تاریخی فرهنگی شهر، روحیه خباص و همتی مضاعف نیاز دارد، چرا که کار کردن در این منطقه نیازمند تجربه و خوشفکری در راستای قائم مقام شهردار تبریز و کاشتکار مدیرکل بررسی شهرداری تبریز برگزار شد. قائم مقام شهردار تبریز در این مراسم تغییرات سازمانی را در راستای افزایش بهره وری سازمانی، لازم و ضروری دانست و اعلام کرد: تغییر و تحولات سازمانی نشان ضعف یک مدیر یا نشان قوت مدیر دیگر نیست بلکه تغییرات لازمه هر سازمانی است تا با انرژی جدید و مضاعف در راستای بهبود عملکرد سازمانی قدم هایی برداشته شود.او از شهرداری منطقه

مدیر با تجربه و خوش فکر، شهردار تبریز تصمیم گرفت علی ممبر که سالیان سال تجربه مدیریت این منطقه را در سوابق خود داشت و علاوه بر شناخت عالی از منطقه، تعامل خوبی با بازاریبان و ساکنین منطقه دارد را به عنوان سرپرست جدید منطقه تاریخی فرهنگی شهر انتخاب کنند.

او از مدیر به عنوان یکی از خلاق ترین و فعال ترین شهرداران تاریخ شهرداری منطقه ۸ نام برد و اقدامات وی در طول دوران شهرداری اسبق خود در این منطقه را بسیار ارزنده و به یادگار ماندنی توصیف کرد. موسایی همچنان از زحمات چند ماهه سرپرست موقت منطقه ۸، عبداللهی تقدیر و تشکر و عملکرد چند ماهه وی را در حوزه شهرسازی ارزشمند عنوان کرد. مدیر دفتر نمایندگی و سرپرستی روزنامه در استان آذربایجان شرقی پذیرش مسؤلیت شهرداری منطقه ۸ کلانشهر تبریز را به علی ممبر تبریک و تهنیت عرض می کند.

## پیام تبریک استاندار قم به مناسبت کسب سهمیه المپیک ۲۰۲۰ ژاپن توسط قهرمان کشتی استان قم

مایه مباهات و افتخار مردم ورزش دوست استان قم و خانواده بزرگ کشتی گردیده است. اینجانب ضمن تبریک درخشش روز افزون و غرورآفرین جوانان در میادین ورزشی ملی و بین المللی که حاکی از اراده پولادین ، تلاش و همت خستگی ناپذیر ورزشکاران و مربیان ورزشی است پیشاپیش برای آقای علیرضا نجاتی و دیگر ورزشکاران کشورمان در المپیک ۲۰۲۰ آرزوی موفقیت دارم .



با حضور دکتر یحکشی مدیرعامل آب مازندران انجام شد :

## بازدید رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی از تصفیه خانه آب شرب ساری، نیروگاه برقابی و سد شهید رجایی



شرب این مجتمع های بزرگ آبرسانی از سدها تامین می شود. دکتر یحکشی در ادامه با بیان وضعیت منابع ملی طرح های آبرسانی و تنوع بخشی به منابع مورد نیاز تصریح کرد: شرکت جهت سرعت بخشیدن به اجرای این طرح ها پیگیر تامین منابع مالی به مبلغ ۱۰۰ میلیون یورو از محل بانک توسعه آسیایی

در راستای نظارت بر عملکرد شعب تابعه انجام شد

## بازدید مدیر کل تأمین اجتماعی استان خوزستان از شعبه مسجد سلیمان



برشمرده افزود: بهبود روند اجرایی امور، بویژه تسهیل و تسریع در انجام امور محوله و مرتبط با آنان را از اهمیتی فوق العاده ای خواند که با اجرای آن شاهد ارتقاء این رضایتمندی خواهیم بود.همچنین علیرضا فرجی

رئیس تأمین اجتماعی شعبه مسجد سلیمان با اشاره به وقوع زلزله اخیر در شهرستان مسجد سلیمان گفت: با هماهنگی و مساعدت ستاد اداره استان و با برنامه ریزی های بعمل آمده بایگانی های چهارگانه امور بیمه شدگان ، مستمرها ، درآمد ، لیست ها و پرونده های ارکد با موفقیت انجام پذیرفت که با کارشناسی های اعمال شده توانستیم زیر ساخت های اساسی را در ایجاد شبکه کامپیوتر از لحاظ سخت افزاری و نرم افزاری تهیه و فراهم نماییم. فرجی همچنین تصریح کرد: خوشبختانه در سایه تعامل بسیار خوبی که میان مسئولین شهرستان وجود دارد توانسته ایم بهترین خدمات ارائه نماییم که می توان از آنان به تشکیل جلسات و تصمیم گیری در خصوص بدهی های کلان شرکت ها ، موسسات و کارگاه های بهداشتی به تأمین اجتماعی اشاره نمود.

# زنانی با دغدغه کار آفرینی



ریشه آن در وابستگی به نفت و کسری بودجه دولت و سیاست‌های پولی است. وی اضافه می‌کند: باید روی این عوامل اصلاحات جدی صورت گیرد چراکه به دلیل عدم ثبات بازار وقتی تسهیلات به دست فرد می‌آید انگیزه دیگری پیدا کرده و پول را در بخش دیگر هزینه می‌کند که این مشکل باید توسط نظارت نهادهای مربوطه حل شود.

**اغلب تسهیلات مشاغل خانگی وارد چرخه تولید نمی‌شود**  
مرادی پویا می‌گوید: براساس شواهد موجود قریب به اتفاق دریافت‌کنندگان تسهیلات مشاغل خانگی با وام دریافتی طلا، یخچال و امثال آن خریداری می‌کنند و در حقیقت این تسهیلات وارد چرخه اشتغال نشده است و برای بانک‌ها نیز تنها دریافت اقساط مهم است؛ سال‌هاست که مسئولان به این شیوه کار می‌کنند؛ بنده اقتصاددان نیستم ولی اعطای تسهیلات به مشاغلی که به تولید منجر نمی‌شود این چرخه را با مشکل مواجه می‌کند. وی اضافه می‌کند: بسیاری از تولیدکنندگان ریسک نمی‌کنند و حتی چند نمونه اولیه از محصول خود را نیز تهیه نمی‌کنند چون از به فروش نرفتن آن واهمه دارند و حتی حاضر نیستند برای بازاریابی و جذب مشتری نمونه رایگان و با تخفیف ارائه دهند.

این کارآفرین بیان می‌کند: دیدگاه بسیاری از بانوان برای کار تغییر کرده است و بسیاری از آنان حاضر نیستند با مبلغ کمتر حتی در منزل فعالیت اقتصادی داشته باشند و همه به دنبال کار کمتر و با درآمد بالاتر همراه با بیمه هستند.

به گزارش ایسنا، مشکل فعالان اقتصادی به ویژه زنان در عرضه مشاغل خانگی تهیه مواد اولیه و فروش محصولات است؛ عدم نظارت بر اعطای تسهیلات نیز از دیگر مشکلات این‌گونه مشاغل است؛ افراد بسیاری برای دریافت وام تلاش می‌کنند ولی در نهایت موفق نمی‌شوند و معمولاً افرادی که موفق به اخذ تسهیلات می‌شوند این مبالغ را از چرخه تولید خارج می‌کنند که این امر به اقتصاد کشور آسیب وارد می‌کند.

ارگان‌های مرتبط با تولید، در سالی که از سوی رهبر معظم انقلاب به عنوان «رونق تولید» نام‌گذاری شده است می‌بایست نه فقط با پرداخت تسهیلات بلکه با ایجاد شرایط مناسب راه را برای زنان کارآفرین هموار کنند، زنانی که با وجود مشکلات متعدد همچنان در عرصه تولید فعالیت دارند.

## دولت می‌تواند نقش هدایتگری داشته باشد

خلج اشاره می‌کند: اگر صاحبان کارگاه‌ها با هم هماهنگ شوند و همگی نقشه متحد ببافند و مواد اولیه را از یک نفر خریداری کنند بسیاری از مشکلات کاسته شده و هزینه تمام‌شده نیز کاهش پیدا خواهد کرد؛ همچنین دولت می‌تواند نقش هدایتگری داشته باشد.

مرادی پویا به فروش اشاره می‌کند و ادامه می‌دهد: در سالیان گذشته استقبال از چرم بهتر بود ولی در یک سال اخیر به دلیل بروز مشکلات اقتصادی و کاهش قدرت خرید مردم از فروش نیز کاسته شده است.

وی تصریح می‌کند: قیمت مواد اولیه سه برابر افزایش پیدا کرده و دلیل آن عدم واردات است و مواد موجود در بازار نیز موجودی انبارهاست که اکنون وارد بازار شده است.

مرادی پویا می‌گوید: برای فروش و بازاریابی در ابتدا باید نمونه رایگان ارائه داد و یا اینکه محصول را با تخفیف عرضه کرد تا بخشی از بازار را به دست آورد که بنده نیز در ابتدا تنها هزینه مواد اولیه را دریافت و در حقیقت بدون اجرت تولید می‌کردم.

این کارآفرین خاطرنشان می‌کند: صداقت در فروش مهم‌ترین اصل است که یک فروشنده باید واقعیت‌ها را مطرح کرده و علاوه بر آن نیز خدمات پس از فروش را هم ارائه دهد.

وی با اشاره به تسهیلات عنوان می‌کند: اگر یک دریافت‌کننده تسهیلات مشاغل خانگی وام دریافت کند و نتواند اقساط آن را پرداخت کند تنها مقروض بانک خواهد شد و اگر بازار نداشته باشد چطور می‌تواند به تولید ادامه دهد. مرادی پویا اضافه می‌کند: در حال حاضر بسیاری از تولیدکنندگان وام دریافت می‌کنند و در آخر می‌گویند که محصول‌شان مشتری ندارد و توان بازپرداخت اقساط را ندارند.

## مشاغل خانگی تحت تأثیر اقتصاد کلان کشور است

علی حقیقت یک پژوهشگر اقتصادی به ایسنا، می‌گوید: آفت مشاغل خانگی آفت کلان است چراکه باید در سطح ملی ثبات نرخ ارز و تورم را داشته باشیم؛ مشکل اصلی در ثبات سیاست‌های ملی و متغیرهای کلان کشور است که اثرات آن به استان‌ها نیز القا می‌شود؛ شاید بتوان گفت که ۸۰ تا ۹۰ درصد بنگاه‌های کوچک و مشاغل خانگی تحت تأثیر شرایط اقتصاد کلان کشور قرار دارند و

هزار تا یک میلیون تومان درآمد دارد.

وی عنوان می‌کند: عمده مشکل بافندگان بیمه است که اگر تحت پوشش بیمه قرار گیرند برای فعالیت در این عرصه بیشتر مشتاق می‌شوند.

زهره مرادی پویا دیگر بانوی هنرمند از شهرستان آبیگ است که به ایسنا، می‌گوید: فعالیت هنری خود را از سال ۸۹ و با حضور در دوره‌های آموزشی کیف‌دوزی میراث فرهنگی آغاز کردم؛ در همین دوره آموزشی آثار خود را بدون دریافت اجرت به اطرافیان و بستگان به فروش می‌رساندم.

وی اضافه می‌کند: سال ۹۱ با توجه به اینکه صنعتگران صنایع دستی ملزومات خود را از دیگر شهرها تهیه می‌کردند بنا به پیشنهاد رئیس اداره میراث فرهنگی این شهرستان در داخل این اداره فروشگاه را راه‌اندازی کردم تا در آن مواد اولیه موردنیاز صنایع دستی در رشته‌هایی از قبیل چرم، گلیم و چوب را عرضه کنم.

مرادی پویا تصریح می‌کند: سال ۹۲ غرفه را به داخل شهر منتقل و یک تعاونی تأسیس کردم؛ با لکن شش متری فروشگاه را به کارگاه تبدیل کرده و با چند نفر اقدام به تولید کردیم؛ در این کارگاه پنج نفر به‌صورت مستقیم مشغول به کار هستند و ماهانه ۵۰۰ هزار تومان درآمد دارند.

## حمایت از مشاغل خانگی مطلوب نیست

عدم همکاری اداره صنعت و معدن و تجارت شهرستان بوئین‌زهره از جمله گله‌مندی‌های بانوان کارآفرین است، مرادی پویا در این باره می‌گوید: دولت از مشاغل خانگی و کوچک حمایت دارد ولی این حمایت مطلوب نبوده است؛ هر از چند گاهی نمایشگاه برپا می‌شود این در حالی است که برای استفاده مردم از صنایع دستی فرهنگ‌سازی صورت نمی‌گیرد به همین دلیل مشتری صنایع دستی اندک است و بسیاری از مشاغل مرتبط با آن از چرخه حذف می‌شوند.

وی ادامه می‌دهد: مردم هنوز به خرید کالای چینی بی‌کیفیت رغبت دارند؛ خیلی‌ها می‌گویند صنایع دستی گران است و با توجه به تورم، خانواده‌ها توان اقتصادی خرید دستنی را ندارند.

خلج از گرانی مواد اولیه شکایت می‌کند و ادامه می‌دهد: مواد اولیه گران است و در استان مکان و یا فروشگاه‌های وجود ندارد که این مواد را به‌صورت مستقیم تهیه کنیم، به همین دلیل سود بالایی نصیب واسطه‌ها می‌شود.

زنان در جوامع مختلف یکی از ارکان ارتقای خانواده‌ها و رشد و توسعه محسوب می‌شوند؛ در ایران نیز بانوان در کنار وظایف همسری و مادری در منزل، در اجتماع نیز حضوری جدی دارند؛ یکی از انواع حضور زنان در اجتماع امر کارآفرینی است؛ بانوانی که دغدغه اجتماعی آنها اقتصاد و اشتغال است و برای ایجاد رونق در اشتغال‌شان نیازمند حمایت دستگاه‌های دولتی هستند.

به گزارش ایسنا، بانوان ایران‌زمین همواره دوشادوش مردان فعالیت داشته و دارند، بعد از پیروزی انقلاب اسلامی حضور و فعالیت بانوان در عرصه‌های مختلف اقتصاد آسان‌تر شده است.

زنان زیادی به دلایل مختلف از جمله بیکاری، کاهش دستمزدها و نارضایتی از شغل قبلی، در امر کارآفرینی وارد می‌شوند و گاه با کمترین امکانات یک فعالیت اقتصادی برای خود و چند نفر دیگر ایجاد می‌کنند؛ بانوان فعالی که دغدغه‌ای به جز اقتصاد و اشتغال ندارند و برای ایجاد رونق در اشتغال‌شان نیازمند حمایت دستگاه‌های دولتی هستند.

یکی از عرصه‌های کارآفرینی صنایع دستی و بافندگی است و طی دهه‌های گذشته بسیاری از بانوان به این حوزه وارد شده و برخی با تأسیس تعاونی نسبت به گسترش مشاغل خود اقدام کرده‌اند.

حضور زنان در این مشاغل از شمال تا جنوب قزوین به وفور دیده می‌شود، برای مثال بانوان روستاهای طارم به گلیم‌بافی و فرش‌بافی، بانوان الموت نیز به چادرش‌بافی اشتغال دارند؛ در این گزارش به فرصت‌ها و تهدیدهای مشاغل خانگی زنان شهرستان‌های بوئین‌زهره و آبیگ از توابع استان قزوین می‌پردازیم.

## زنانی که با کمترین امکانات آغاز می‌کنند

مریم خلج، مدیر یک شرکت تعاونی در حوزه فرش‌بافی که کارآفرین برتر سال ۹۵ در شهرستان بوئین‌زهره است به ایسنا، می‌گوید: از کودکی به بافندگی علاقه داشتم و چند سالی است به‌صورت حرفه‌ای در آن اشتغال دارم و به علت تشویق اطرافیان و دریافت سفارش از اقوام و بستگان به این شغل ورود پیدا کردم؛ بعد از چند سال اقدام به تأسیس تعاونی کردم که در آن ۵۰ بافنده فرش به‌صورت مستمر و ۱۰ بافنده به‌صورت مقطعی مشغول به فعالیت هستند.

خلج می‌گوید: با حضور در نمایشگاه‌ها سفارش دریافت می‌کنیم و هر بافنده در منزل خود کارگاه قالی‌بافی را دایر می‌کند بدین ترتیب هر بافنده ماهانه ۶۰۰





تکنیک کاربردی برای افزایش کیفیت کار شرکت ها  
راه و چاه‌های افزایش کارآمدی کارمندان در دفتر شرکت

به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com  
ترجمه: علی آل‌علی

دفتر کار محل فعالیت اغلب کارمندان شرکت است. آنها بیشتر زمان کاری خود را در این محیط سپری می‌کنند. اگر کارمندان شرکت ما از محیط کار خود ناراضی باشند، فعالیت بهینه‌مان با خطر مواجه خواهد شد. بدون تردید هدف اصلی هر شرکتی ایجاد کارآمدی و افزایش میزان تولید است. این امر بدون بهره‌مندی از نیروی کار ماهر و دارای رضایت از محیط کار امکان‌پذیر نخواهد بود. محیط کار نامناسب نه تنها کیفیت کاری کارمندان را تحت تاثیر قرار می‌دهد، بلکه رابطه میان آنها و تیم مدیریتی را نیز دچار چالش می‌کند. کارمندان وقتی در محل کار حاضر می‌شوند، باید روحیه و انگیزه مناسبی داشته باشند. به عنوان مدیر یک شرکت تلاش برای تقویت انگیزه کارمندان کار چندان دشواری محسوب نمی‌شود. بی‌توجهی به این امر همیشه تبعات نامناسبی برای ما به همراه خواهد داشت. چالش اصلی در اینجا عدم آگاهی مدیران از شیوه‌های ایجاد فضای کاری بهتر است. اگر شما نیز با چنین مشکلی مواجه هستید، در این مقاله برخی از تکنیک‌های کاربردی برای افزایش کارآمدی کارمندان در محیط کار مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱. استفاده از ابزارهای زمان‌سنجی

اعطای جایزه و پاداش انگیزه هر فردی را برای کار بیشتر تقویت خواهد کرد. در اینجا نیازی به خرید آخرین محصول ایل برای شاد کردن کارمندان نیست، فقط باید کار و تلاش آنها را پیش چشم داشته باشیم. چنین امری با قدردانی از آنها در مواقع مناسب روی خواهد داد. در بسیاری از مواقع همین کار کوچک انگیزه کارمندان را به شدت افزایش می‌دهد. یکی از پیش‌نیازهای قدردانی از کارمندان برتر و پرتلاش شناسایی آنهاست. بدون انتخاب معیارهای مناسب امکان سنجش میزان کار کارمندان وجود نخواهد داشت. توصیه من در اینجا استفاده از نرم‌افزارهای زمان‌سنجی و برنامه‌ریزی میزان کار باقی مانده است. به این ترتیب کارمندان از مدت‌زمان کارشان در طول هفته و مقدار پیشبرد پروژه‌ها مطلع خواهند شد. خوشبختانه امروزه اپ‌های بسیار زیادی در زمینه نمایش وضعیت پروژه‌ها وجود دارد. مزیت چنین نرم‌افزارهایی علاوه بر نمایش یکپارچه اطلاعات به تمام اعضای شرکت، امکان نصب بر روی گوشی‌های همراه نیز هست. به این ترتیب دیگر نیازی به دسترسی به رایانه برای مشاهده وضعیت کاری نخواهد بود. هر چه ما فرآیند نمایش اطلاعات کاری را ساده‌تر سازیم، امکان برنامه‌ریزی بیشتر برای کارمندان فراهم خواهد شد. در نهایت نیز با ارزیابی وضعیت کاری هر کدام از کارمندان امکان انتخاب کارمند برتر ماه وجود خواهد داشت.

۲. اهمیت نظافت دفتر کار

بدون تردید وظیفه هر کارمندی تلاش برای تمیز نگه داشتن دفتر کار است. نکته مهم در این میان ضرورت اقدام مدیر شرکت برای ایجاد محیطی پاکیزه است. اگر ما محیط کثیفی در اختیار کارمندان قرار دهیم، آنها امکان تمیز نگه داشتنش را نخواهند داشت. مناسب‌سازی بسیاری از شرکت‌ها فقط به فکر نظافت محدوده دفترشان هستند. به این ترتیب در عمل از نمای ساختمان، راهروها و لابی غافل می‌شوند. استفاده از نیروی کار ماهر در زمینه نظافت محیط کار امری رایج در میان شرکت‌هاست. اگر زمان و بودجه کافی برای استخدام دائمی نیروی کار ندارید، همکاری با موسسه‌های نظافتی بهترین گزینه خواهد بود. امروزه شمار بالایی از این موسسه‌ها در نقاط مختلف مشغول به کار هستند. جالب اینکه در صورت عقد قرارداد بلندمدت امکان بهره‌مندی از مزیت‌های مختلف و تخفیف بیشتر نیز وجود خواهد داشت، بنابراین مشکل خاصی پیش روی مسیر ما در راستای ایجاد محیط کاری تمیز و پاکیزه نخواهد بود. وقتی ما محیط کار تمیزی در اختیار کارمندان قرار دهیم، انگیزه آنها برای تمیز نگه داشتن دفتر کار دوچندان خواهد شد. به علاوه این امر در روحیه کلی آنها نیز تاثیر دارد.

۳. طراحی برنامه کار همراه با استراحت

امروزه دنیای کسب و کار سرعت و فشرده‌گی زیادی پیدا کرده است. همین امر اغلب کارمندان را مجاب به صرف‌نظر از وعده ناهار می‌کند. به این ترتیب کارمندان به جای استراحت و صرف ناهار به ادامه فعالیت‌شان می‌پردازند. به عنوان یک مدیر نوآور توجه به سلامت و استراحت کارمندان ضروری است. بدون نیروی کار سالم و سر حال امکان فعالیت مفید وجود نخواهد داشت. شاید توصیه کنونی من اندکی عجیب به نظر برسد، با این حال باید کارمندان را موظف به ترک کار و صرف ناهار در کنار همدیگر کرد. در این میان تفاوتی میان فوریت و ضرورت رسیدگی به پروژه‌ها وجود ندارد. نکته مهم در اینجا فقط توجه به وعده ناهار نیست. کار پشت سر هم موجب خستگی مفرط می‌شود. به همین خاطر باید هر ۹۰ دقیقه یک استراحت کوتاه را پیش‌بینی کرد. این امر توان ادامه فعالیت مناسب کارمندان را افزایش می‌دهد. مشکل بسیاری از شرکت‌ها تمرکز صرف بر روی کار هر چه بیشتر و مداوم کارمندان است. به این ترتیب در عمل کیفیت کاری آنها کاهش چشمگیری خواهد یافت. کارآمدی کارمندان در محیط کار به معنای حضور آنها پشت میز برای هشت ساعت متمادی نیست. آنها در طول مدت‌زمان کار نیاز به اندکی استراحت نیز دارند. به این ترتیب پس از کاهش انگیزه و توان‌شان با استراحتی کوتاه دوباره سر حال خواهند شد.

۴. انجام کارهای هم‌زمان ممنوع

گاهی اوقات شرکت‌ها روزهای بسیار شلوغی را تجربه می‌کنند. در چنین شرایطی اغلب مدیران به سوی استفاده از کارمندان در چند پروژه هم‌زمان می‌روند. چنین کاری هیچ‌گاه نتیجه مطلوب در پی ندارد. کارمندان زمان انجام چند کار به صورت هم‌زمان همیشه دچار سردرگمی خواهند شد. به این ترتیب کیفیت کار پایین می‌آید. مشاهده کارهای بی‌سرانجام و شلختگی فراوان در ساماندهی به امور به هنگام کار هم‌زمان امری کاملا طبیعی خواهد بود. بدون شک همه شرکت‌ها روزهای شلوغ در برنامه‌شان دارند. هیچ راه فراری از چنین اتفاقی نیست، با این حال باید برنامه‌ریزی درستی برای رسیدگی به این امور داشته باشیم. اختصاص زمان مناسب به کارمندان برای رسیدگی به پروژه‌های اضافی و حتی ارائه حقوق بیشتر در روزهای اوج کاری گزینه مناسبی خواهد بود. توصیه من در اینجا ارائه کارهای آسان یا حتی مرخصی به کارمندان پس از روزهای پرفشار است. به این ترتیب آنها در طول روزهای پرفشار با فکر تعطیلات یا حقوق اضافه سر حال خواهند آمد. این امر برای برندهای جوای نام اهمیت بسیار بالایی دارد. بدون توجه به چنین نکته‌ای امکان موفقیت در عرصه مدیریت کسب و کار فراهم نمی‌شود.

۵. مراقبت دائمی از کارمندان

حفظ رابطه رئیس و کارمندی همیشه اهمیت دارد. بسیاری از مدیران این رابطه را به طور دائم بر هم می‌زنند. به این ترتیب یک روز با کارمندان بیش از حد صمیمی و روز دیگر کاملا سرد هستند. چنین رفتارهای پرنوسانی هر کارمندی را گیج خواهد کرد. پایداری و ثبات در رفتار مدیریتی با کارمندان کلید موفقیت در این حوزه است. به نظر من توجه به کارمندان فقط شامل وضعیت‌شان در محیط کار نیست. ما باید توجه ویژه‌ای به زندگی شخصی آنها نیز داشته باشیم. به این ترتیب امکان ایجاد رابطه‌ای صمیمی، منطقی و پایدار فراهم خواهد شد. نگاه صرفا تجاری به کارمندان همیشه موجب دل‌سردی‌شان می‌شود. بدون شک هدف همه ما از کار و تلاش سخت بهبود وضعیت زندگی‌مان است، بنابراین در حوزه مدیریت باید زندگی شخصی کارمندان را مدنظر داشت. بدون این امر آنها به سرعت از دور برندمان پرانده خواهند شد.

جمع‌بندی

افزایش کارآمدی کارمندان در دفتر شرکت کار چندان دشوار و پیچیده‌ای نیست. دلیل شکست اغلب مدیران در این زمینه بی‌توجهی به تکنیک‌های کاربردی است. با تلاش برای نگاه به مسائل از زاویه دید کارمندان امکان تقویت مهارت مدیریتی ما فراهم خواهد شد. در این مسیر توصیه‌های مورد بحث در مقاله کنونی گزینه مناسبی برای شروع مسرتان خواهد بود.

منبع: noobpreneur



۱۰ اشتباه ساده‌ای که شانس استخدام شما را به شدت کاهش خواهد داد(۱)

خاصی است. به همین خاطر لازم است تا در این زمینه مطالعه کافی را داشته و به نحوی رفتار کنید که بیانگر وجود اعتماد به نفس کافی و عدم استرس در شما است. برای مثال محکم و شمرده راه رفتن، محکم دست دادن و صاف نشستن از جمله مرسوم‌ترین مواردی است که بیانگر وجود اعتماد به نفس در شما است. در آخر فراموش نکنید که در این رابطه تنها یادگیری تئوری کافی نبوه و لازم است تا تمرین کافی را نیز داشته باشید تا این موارد به عادت رفتاری شما تبدیل شود.

۴-وقت‌شناس نبوده‌اید

شما باید زودتر از موعد مقرر در دفتر شرکت حاضر باشید. این اقدام شما بیانگر آن خواهد بود که در این زمینه هیچ‌گونه مشکلی وجود نداشته و شما برای زمان شرکت احترام قائل هستید. این امر بدون شک تصور اولیه خوبی را از شما ایجاد خواهد کرد. در نهایت زودتر رسیدن به شما این امکان را خواهد داد تا بتوانید استرس خود را کاهش داده و موارد مورد نظر خود را یکبار دیگر مورد بررسی قرار دهید. در نهایت فراموش نکنید که بیش از حد زود رسیدن نیز تاثیری منفی را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر صرفا ۲۰دقیقه زودتر، کافی خواهد بود.

ادامه دارد ...

و مهارت خود را در این زمینه به رخ بکشید. در نهایت فراموش نکنید که شما باید پاسخگوی سوالات در روز مصاحبه باشید. به همین خاطر ضروری است تا اجازه دهید افراد به شیوه مدنظر خود جلو بروند.

۲-لباسی نامناسب را به تن داشته‌اید

بدون شک یکی از مواردی که افراد بر طبق آن قضاوت می‌شوند، نوع لباس پوشیدن آنها است. در این رابطه توجه داشته باشید که هر مکانی، لباس مخصوص به خود را نیاز خواهد داشت. برای مثال هیچ فردی در یک مراسم عروسی، لباس ورزشی را به تن نخواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا به نحوی لباس بپوشید که قرار است در صورت قبولی، به آن صورت در شرکت ظاهر شوید. برای این امر استفاده از کت و شلوار، بهترین گزینه محسوب می‌شود. با این حال تنها نوع لباس مهم نبوده و لازم است تا تمامی نکات آراستگی و شیک‌پوشی را رعایت کنید. برای مثال استفاده از ساعت مچی و عطر، از جمله موارد کوچک ولی کاملا موثر محسوب می‌شود. به همین خاطر لازم است تا بهترین لباس خود را به تن کرده تا خود را حتی در زمینه انتخاب لباس نیز یک حرفه‌ای نشان دهید.

۳-تاثیر زبان بدن را جدی نگرفته‌اید

نوع راه رفتن، نشستن و برخی از حرکات بدن دارای معنای

مترجم: امیر آل‌علی

همواره با این جمله مواجه شده‌اید که افراد در روز مصاحبه عملا از استخدام شدن خود مطمئن بوده ولی با نتیجه‌های کاملا متفاوت مواجه شده‌اند. درواقع برخی از اقدامات به ظاهر ساده می‌تواند به راحتی شما را از لیست خارج کنند. آگاهی از این موارد باعث خواهد شد تا امکان رفع سریع آنها وجود داشته باشد. در همین راستا در ادامه به بررسی ۱۰ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-بیش از اندازه پرحرف بوده‌اید

برخی از افراد تصور می‌کنند که در روز استخدام خود، باید تا حد امکان صحبت کنند تا به نوعی اوضاع را در دست گرفته و فرد مصاحبه‌کننده را تحت تاثیر قرار دهند. با این حال واقعیت این است که شما باید طبق قوانین رفتار کنید. درواقع صحبت کردن شما تنها زمانی موثر خواهد بود که از شما سوالی پرسیده شود. حتی تحت این شرایط نیز پاسخ‌های شما باید به کوتاه‌ترین شکل ممکن داده شود. بدون شک در صورت نیاز به توضیحات بیشتر، افراد از شما آن را خواهند خواست. فراموش نکنید که شما قرار است تا در شرکت به عنوان یک کارمند فعالیت کنید. تحت این شرایط ضروری است تا شنونده بهتری باشید. به همین خاطر ضروری است تا به خوبی به طرف مقابل خود گوش داده