

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



## مجلس افزایش قیمت بنزین را تصویب نخواهد کرد

یک عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی گفت هم‌اکنون با این مشکلاتی که در کشور داریم و مردم از نظر معیشتی با مشکل روبه‌رو هستند...

۷

### یادداشت

#### ۳ نکته درباره ارز بورس و صادرات



اسدالله عسگرآولادی  
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

۱- نرخ ارز در بودجه سال ۹۷، ۳ هزار و ۵۰۰ تومان در نظر گرفته شده است درحالی‌که بر اساس واقعیت‌های اقتصاد ایران این نرخ باید از ۳ هزار و ۹۰۰ تا ۴ هزار تومان تعیین می‌شد. هم مجلس شورای اسلامی و هم دولت به عنوان نویسنده لایحه بودجه و البته هم بانک مرکزی می‌دانند که رقم تعیین شده در لایحه هیچ همخوانی با وضعیت فعلی اقتصاد ایران ندارد. دولت‌ها به طور معمول با تعیین نرخ‌های غیرواقعی برای ارز در بودجه‌ها به دنبال کمتر نشان دادن کسری بودجه‌اند درحالی‌که کسری بودجه دولت بیش از این حرف‌هاست و امید است که هرچه زودتر نرخ دلار در لایحه اصلاح شود و البته این انتظار از کمیسیون تلفیق است که نرخ را سروسامان دهد. افزایش نرخ دلار مبادله‌ای و گران‌شدن ارز در بازار آزاد نوید این را می‌دهد که دولت می‌خواهد قیمت ارز را واقعی کند اما هنوز فاصله بین ارز آزاد و...

### مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی گزارش داد

# ۴۰۸ هزار تومان سهم هر ایرانی از بودجه

دولت در حالی لایحه بودجه سال آینده را تقدیم مجلس شورای اسلامی کرده است که سهم هر ایرانی از هزینه‌های بودجه ۴۰۸ هزار تومان برآورد می‌شود. بر اساس ارقامی که مرکز پژوهش‌های مجلس محاسبه کرده است، هر ایرانی به‌طور متوسط در سال حدود یک میلیون و ۵۹۸ هزار تومان مالیات می‌دهد و در قبال آن سالانه نزدیک ۴ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان خدمات دریافت می‌کند. مقدار بودجه عمومی دولت که به ازای هر ایرانی در ماه در سال ۹۷ هزینه می‌شود شامل قانونگذاری ۷۶۸ تومان، امور قضایی ۹۲۲۸ تومان...

۳

جزئیات اضافه برداشت از بانک مرکزی

## بدهی ۱۱۲ هزار میلیاردی ۳ گروه بانکی

۴

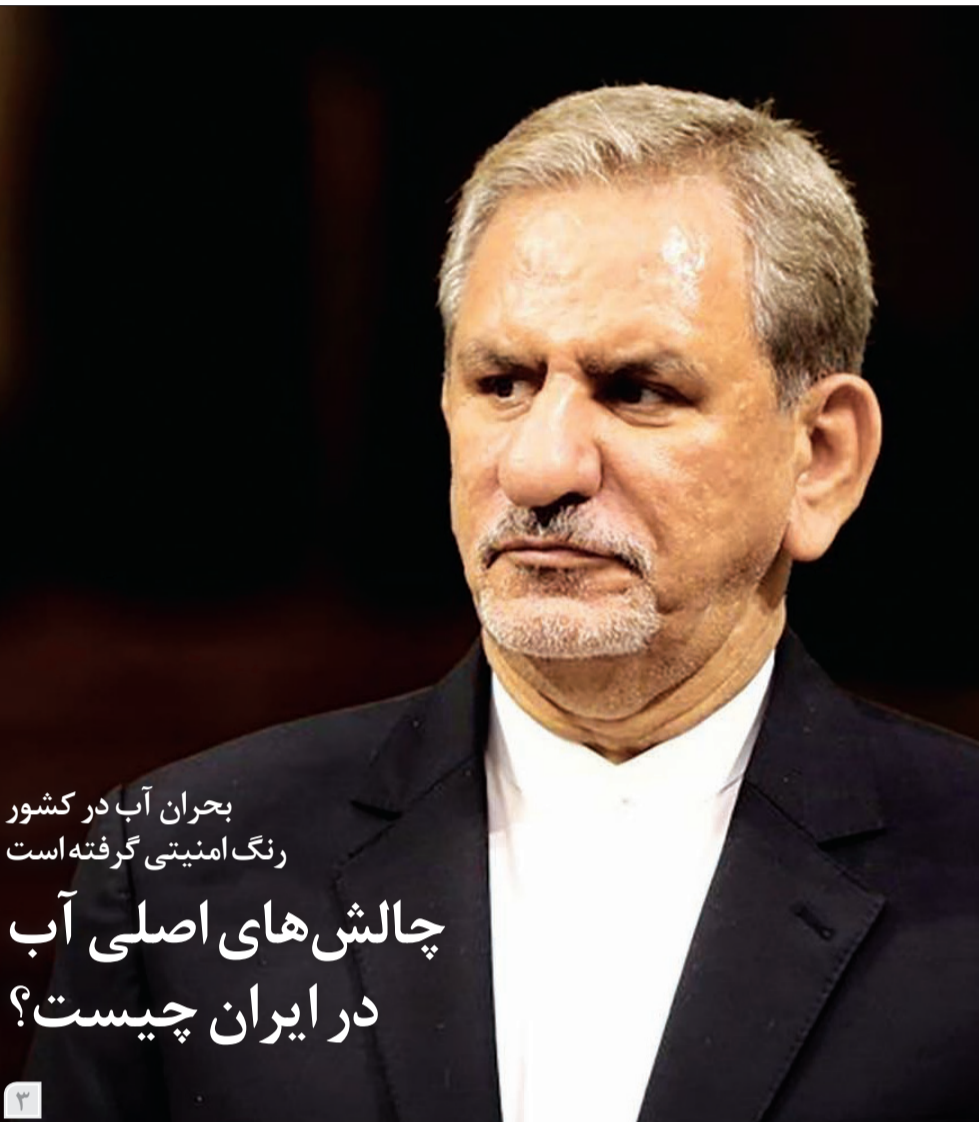
### مدیریت و کسب‌وکار



نگاه نزدیک به مرسدس بنز مدل ۲۰۱۹

- ۸ گام شادکامی در محل کار
- بهترین راهکارها برای غلبه بر «تعویق»
- بازاریابی سنتی در قالبی جدید
- تبلیغات محلی در برابر بازاریابی محتوایی
- هر فرد یک برند
- تحلیل کمپین تبلیغاتی آبمیوه‌سانی نس

۸ تا ۱۶



### بحران آب در کشور رنگ امنیتی گرفته است

## چالش‌های اصلی آب در ایران چیست؟

۳

وزیر ارتباطات از افزایش ۳۵ درصدی مکالمه تلفنی در زمان زلزله تهران خبر داد

### اپراتور بی‌جا می‌کند اطلاعات مشتریان را در اختیار دیگران بگذارد

موظفند با مدیران ICT به عنوان ارشدشان هماهنگی لازم را داشته باشند. وی با اشاره به طرح مشترک با وزارت کار برای ایجاد اشتغال در استان‌ها، اظهار کرد: در طرح تکلیف دو عرصه پارک فناوری سجاد و کریدوری جدید در منطقه ویژه اقتصادی پیام فعالیت‌هایی را در دست انجام داریم. مدیران استانی باید جوانان نخبه این حوزه را دریابند و حمایت کنند.

آذری‌جهری می‌افزاید که ما در حوزه کسب‌وکارهای نوپا باید مراکز حمایت از کسب‌وکارها را در همه استان‌ها ایجاد کنیم و مشاوره حقوقی و کسب‌وکاری به آنها بدهیم تا بتوانیم اتصال سرمایه‌گذاران و خلاقیت‌ها را به وجود بیاوریم.

در ادامه این مراسم که با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات برگزار شد از مسئولان و مدیران پیشین این وزارتخانه تقدیر و تشکر به عمل آمد و احکام مسئولان جدید در حوزه‌های مختلف مدیریتی و معاونتی این وزارت ارائه شد.

**زلزله تهران مکالمه تلفنی را ۳۵ درصد افزایش داد**  
وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین گفت: مکالمه تلفنی در زمان بروز زلزله تهران ۳۵ درصد افزایش و میزان مصرف داده در آن زمان ۳۵ درصد کاهش یافت.

به گزارش ایرنا، محمدجواد آذری‌جهری در حاشیه همایش مدیران وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات افزود: این امر نشان می‌دهد مردم در زمان وقوع حادثه بیشتر تمایل دارند مکالمه داشته باشند.

وی ادامه داد: زمان بروز زلزله تهران شبکه تلفن همراه چهار برابر بیش از ظرفیت استاندارد تعریف شده خود را پاسخ گفت؛ بنابراین اگر بیش از این میزان در نظر باشد، باید در کمیته بحران وزارت ارتباطات بررسی شود. وزارت ارتباطات در این حادثه با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و رسانه ملی از مردم خواست مکالمه کوتاهی داشته باشند تا شبکه مختل نشود.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اطلاع‌رسانی صدا و سیما در زلزله اخیر تهران را «خوب و دقیق» توصیف و پیشنهاد کرد دستورالعملی در رسانه ملی تدوین شود تا در زمان وقوع این اتفاق‌ها ستاد بحران صدا و سیما اخبار رسمی را از آن طریق منعکس کند.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات افزود: باید پنجره‌های خود را پاسخ گفت؛ بنابراین اگر بیش از این میزان در نظر باشد، باید در کمیته بحران وزارت ارتباطات بررسی شود. وزارت ارتباطات در این حادثه با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و رسانه ملی از مردم خواست مکالمه کوتاهی داشته باشند تا شبکه مختل نشود. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات افزود: باید پنجره‌های خود را پاسخ گفت؛ بنابراین اگر بیش از این میزان در نظر باشد، باید در کمیته بحران وزارت ارتباطات بررسی شود. وزارت ارتباطات در این حادثه با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و رسانه ملی از مردم خواست مکالمه کوتاهی داشته باشند تا شبکه مختل نشود.

قضایه هم همراهی می‌کند، اظهار کرد: چرا نباید وقتی یک اپراتور تخلف می‌کند، پرونده‌شان را به قوه قضاییه ارجاع دهیم.

وی همچنین با بیان اینکه ما می‌خواهیم تا برنامه ششم به اهدافی که تعیین کرده‌ایم برسیم، ادامه داد: اینکه هر کسی از شبکه ملی اطلاعات تفسیری داشته باشد، برای ما قابل قبول نیست، چراکه در این حوزه قوه مجریه اهدافی را با عنوان سند تبیین الزامات شبکه ملی اطلاعات تدوین و تعیین کرده است که ما طبق این سند پیش می‌رویم.



وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه شبکه ملی اطلاعات زیرساخت اقتصاد دیجیتال و ایجاد اشتغال خواهد بود، گفت که زیربنای توسعه آینده صنعت ICT در کشور همچنین شبکه ملی اطلاعات خواهد بود. وی افزود: تلاش سازمان تنظیم مقررات ارتباطات این است که تا پایان دهه فجر تمام شهرهای ما به نسل سه و چهار اینترنت متصل بشوند. نیاز مردم از ارتباط به اتصال تبدیل شده است که این نیاز برای همه مردم یکسان است.

آذری‌جهری با اشاره به مدل خصوصی توسعه ارتباطات در مناطق روستایی که توسط وزارت ارتباطات پیگیری شده است، بیان کرد: مردم از این خدمات رضایت ندارند و ما مکلفیم بنابر برنامه ششم توسعه برای روستاهای بالای ۲۰ خانوار، چهار سرویس اساسی از جمله سلامت و دولت الکترونیکی را فراهم کنیم. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه مدیران ICT از این به بعد نماینده وزیر در استان‌ها هستند، گفت: مدیران ما در استان‌ها باید پاسخگوی مردم باشند. اینکه مخابرات خصوصی شده و دیگر در اختیار دولت نیست، نباید اینگونه تلقی شود که ما ابزارهای نظارتی و قانونی را برای کنترل آن نداریم. اینها باید امکانات را برای مردم فراهم کنند. مخابرات استان‌ها

وزیر ارتباطات با تاکید بر ضرورت حفظ اطلاعات شخصی کاربران توسط اپراتورها گفت که اپراتور بی‌جا می‌کند اطلاعات مشتریان را در اختیار دیگران می‌گذارد؛ حتی خودشان هم نباید از این اطلاعات استفاده کنند.

به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری‌جهری وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات روز یکشنبه در همایش سراسری مدیران وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و شرکت‌های تابعه با تجلیل از مدیران این وزارتخانه در دوره چهار ساله دولت یازدهم اظهار کرد: در این دوره شاخص‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات رشد بی‌نظیری در حوزه‌های پهن‌بند، ایجاد اشتغال، تسهیل مقررات، تثبیت ساختار وزارت ارتباطات داشتند که توسط مدیران توانمند این وزارت رقم خورد.

او با بیان اینکه هر زمانی ضرورت‌های خود را دارد، گفت: در چهار سال دوم دولت تیم جدیدی برای توسعه حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات لازم بود و نیازمندیم در این عرصه مدیرپروری انجام شود تا در دوره بعدی کار را به جوانان بسپاریم.

وی ادامه داد: بنا داریم از معاونان و مدیران مجموعه وزارت ارتباطات برای انجام امور استفاده کنیم. همچنین استفاده از ظرفیت جوانان و بانوان را در برنامه داریم. آذری‌جهری با انتقاد از برخی اقدامات اپراتورها در زمینه در اختیار گذاشتن اطلاعات کاربران در اختیار شرکت‌های تبلیغاتی گفت: اپراتور بی‌جا می‌کند اطلاعات مشتریان را در اختیار دیگران می‌گذارد. حتی خودشان هم نباید از این اطلاعات استفاده کنند.

آذری‌جهری با اشاره به ضرورت حفظ حقوق مصرف‌کنندگان در عرصه ارتباطات و فناوری اطلاعات، اظهار کرد: باید به خواسته‌های مردم توجه شود. مردم دسترسی ارزان، پرسرعت و امن را نیاز دارند که ما موظفیم کیفیت آن را تضمین کنیم. اولین ابزار ما برای تضمین کیفیت افکار عمومی است.

وی همچنین با بیان اینکه حق الناس بر گردن ما است، گفت: به رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی دستور دادم، سرمشاوره‌های اصلی یک اپراتور را که برای مردم از طریق ارسال پیامک‌های زیاد ایجاد مزاحمت می‌کرد متوقف کند.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به قضیه لو رفتن دیتابیس یک اپراتور و اینکه قضایا را گردن همدیگر می‌انداختند، گفت: اگر در هر کجای دنیا این اتفاق می‌افتاد، مطمئناً به تبع آن اتفاقات بدی برای مسئولان مربوطه می‌افتاد. ما در عرصه حریم خصوصی مردم شرعا و قانوناً مدیونیم. در این حوزه هیچ گذشت و کوتاهی قابل قبول نیست.

آذری‌جهری با بیان اینکه در برخورد با تخلفات، قوه

### سرعت تضمینی اینترنت از حرف تا عمل

۲۶۶ کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات سرعت هر سرویس باید رعایت شود. مدل اقتصادی این مصوبه فروش سرعت است و منطق اقتصادی ارائه سرعت بیشتر مجانی توجیه اقتصادی ندارد. اما به نظر می‌رسد سرعت بیشتر هم می‌تواند یکی از روش‌های رقابتی شرکت‌ها برای جذب کاربر باشد.

با توجه به اهمیت موضوع سنجش سرعت و کیفیت اینترنت پرسرعت، سامانه‌های ایجادشده توسط اپراتورها در بخش خدمات الکترونیکی و وب‌سایت سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به صورت متمرکز و سامانه‌ای آورده شده است. مشترکین به منظور سنجش سرعت و کیفیت، می‌توانند اپراتور سرویس‌دهنده خود را در این بخش انتخاب و نسبت به سنجش پارامترهای سرویس خود اقدام کنند.

مشترکین شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات انتقال داده می‌توانند از طریق لینک‌های معرفی‌شده نسبت به سنجش شاخص‌های کیفیت سرویس دریافتی خود از قبیل latency, packet loss، سرعت دانلود و آپلود اقدام کرده و در صورت عدم تطبیق موارد فوق‌الذکر با مقادیر مندرج در قرارداد سرویس نسبت به درج شکایت براساس کد رهگیری تخصیص‌یافته توسط سامانه اپراتور اقدام کنند.

با وجود این به نظر می‌رسد این سرعت تضمینی که وزیر و معاونانش بر آن تاکید دارند هنوز توسط همه کاربران حسن نشده است. پیش از این هم درباره تفاوت سرعت اینترنت خریداری‌شده مشترک و سرعتی که دریافت می‌کرد اعتراضاتی وجود داشت و کاربران شاکی غالباً اظهار می‌کردند که سرعت آنها با آنچه در قراردادشان مطرح شده، تطابق ندارد.

اکنون هم با ارائه تعرفه‌های جدید اینترنت ثابت و ممنوعیت فروش تعرفه‌های قبلی پس از پایان قرارداد، کاربران اعتراضات خود را از طریق اعلام نظرانی در صفحه‌های اجتماعی وزیر ارتباطات و با نظراتی که در واکنش به اخبار تعرفه‌ها منتشر می‌شود، اعلام می‌کنند و حتی برخی از این موضوع شکایت دارند که تعرفه‌های جدید راهی برای اجبار خرید سرعت‌های بالاتر است.

اگرچه به نظر می‌رسد سرعت‌های پایین حتی یک مگابیتی در کشورهای توسعه‌یافته دیگر جایی ندارند، اما ارائه و تضمین سرعت‌های مگابیتی واقعی اینترنت هم برای کاربران ایرانی به آرزویی محال بدل شده است. در نهایت این کاربران هستند که باید نتیجه راستی‌آزمایی اینترنت ارائه‌شده توسط شرکت‌ها را بررسی کنند. بنابراین توصیه می‌شود ابتدا سرعت حجم و طبق مصرف منصفانه ارائه کنند. رگولاتوری نیز در این زمینه نظارت خواهد داشت.

البته جهری درباره ممنوعیت خروج از سقف سرعت مشخص‌شده، اظهار کرده است: «طبق مصوبه

تفاوت تعرفه‌های جدید غیرحجمی اینترنت ثابت به گفته مسئولان، تضمین سرعت ارائه‌شده است. با این وجود کاربران هنوز از این سرعت‌ها قانع نشده و می‌گویند تغییر در سرعت پینگ و بازکردن صفحات، دانلود و آپلود احساس نمی‌شود. اگرچه سرعت‌های پایین در کشورهای توسعه‌یافته دیگر جایی ندارند، اما ارائه سرعت‌های مگابیتی واقعی برای کاربران ایرانی به آرزو بدل شده است.

به گزارش ایسنا، درحالی‌که اعمال تعرفه‌های جدید اینترنت ثابت تحت عنوان نامحدود در پایان دولت یازدهم به دلیل اعتراضاتی که در ابتدا به تعرفه‌ها و حجم‌های پیشنهادی وارد شده بود، توسط محمود واعظی، وزیر سابق ارتباطات و فناوری اطلاعات به تعویق افتاد، در نهایت محمدجواد آذری‌جهری، وزیر ارتباطات دولت یازدهم به گفته خود اینترنت غیرحجمی را جایگزین و تعرفه‌های جدیدی بر مبنای سرعت ارائه کرد.

در تعرفه‌های جدید اینترنت ثابت نامحدود که مقرر شد توسط شرکت‌ها از ۱۲ آذرماه اجرایی شود، حداقل سرعت ۵۱۲ کیلوبیت بر ثانیه بوده و حداکثر سرعت ۱۶ مگابیت در ADSL و یا ۵۰ مگ در اینترنت مبتنی بر فیبر نوری است. همچنین حجم بسته‌های ارائه‌شده نیز متناسب با افزایش سرعت، بیشتر می‌شود. بدین صورت که اگر برای سرعت ۵۱۲، حجم ۱۰ گیگابایتی پیشنهاد شده، این عدد برای سرعت‌های ۵۰ مگی تا سقف ۳۰۰ گیگابایت هم وجود دارد.

صرف نظر از اعتراض کاربران کم‌مصرف نسبت به همین افزایش تدریجی حجم متناسب با سرعت که موجب شد وزیر ارتباطات اعلام کند برای آن دسته از مشترکین که نیاز به سرعت بالای اینترنت دارند، شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات ثابت ارائه بسته‌های رقابتی برای این گروه را آغاز کرده‌اند، نکته دیگر تضمین سرعت اینترنت بود که مسئولان ارتباطی و رگولاتوری از ابتدا بر آن تاکید کردند و جهری نیز در این باره گفته بود: در مدل جدید، شرکت‌های ارائه‌دهنده موظف به تضمین سرعت خریداری‌شده به مشترکین خود هستند.

حسین فلاح جوشقانی - رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی - نیز با تاکید بر تضمین کیفیت سرعت در ۹۵ درصد زمان‌ها در تعرفه‌های جدید توسط اپراتورها، گفته بود: در این مصوبه ما کف سرعت را تعیین کرده‌ایم اما محدودیتی برای سقف سرعت نیست. از اپراتورها نیز اینترنت خواسته‌ایم که براساس این سرعت، اینترنت را بدون در نظر گرفتن حجم و طبق مصرف منصفانه ارائه کنند. رگولاتوری نیز در این زمینه نظارت خواهد داشت.

البته جهری درباره ممنوعیت خروج از سقف سرعت مشخص‌شده، اظهار کرده است: «طبق مصوبه

## یادداشت

## سال دوم ترامپ بدتر است

مگان مک‌آرڈل

مقاله‌نویس بلومبرگ

مگان مک‌آرڈل، مقاله‌نویس بلومبرگ در یادداشتی به بررسی عملکرد اولین سال ریاست‌جمهوری دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا پرداخته و معتقد است مسئله اینجاست که اصلاً نمی‌توانیم بحران بعدی‌ای را که احتمالاً ترامپ به وجود بیاورد پیش‌بینی کنیم. هر لحظه و هر فرصت و تهدیدی می‌تواند به سرعت تبدیل به بحرانی جدی شود.

در یادداشت مک‌آرڈل به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم: در چهارم آوریل ۱۸۴۱ ویلیام هنری هریسون، رئیس‌جمهور آمریکا بعد از یک دوره ۹۰روزه بیماری که از سرماخوردگی به ظاهر ساده‌ای شروع شده بود درگذشت. او فقط یک ماه بود که به قدرت رسیده بود و مورخان سال اول ریاست‌جمهوری او را بدترین و تلخ‌ترین سال اول در میان رؤسای جمهور آمریکا می‌دانند. دونالد ترامپ البته نمی‌تواند با هریسون رقابت کند، اما نامزد خوبی برای رتبه دومی است. ترامپ برای دوم شدن سه رقیب دارد: رونالد ریگان که سال اول ریاست‌جمهوری‌اش ترور شد و زنده ماند، جیمز گارفیلد که ترور شد و مرد و بالاخره آبراهام لینکلن که در سال اول به قدرت رسیدنش آمریکا وارد جنگ داخلی شد.

ترامپ در سال اول ریاست‌جمهوری‌اش نتوانست سیستم خدمات درمانی اوپاما را لغو و سیستمی تازه جایگزینش کند، نتوانست افراد کافی برای سمت‌های اجرایی در دولت معرفی کند (از ۶۱۵ سمت اجرایی کلیدی که نیازمند تأیید سنا هستند ۲۰۳ نفر تأیید شده‌اند، ۱۵۰ نفر منتظر تأیید هستند و نامزدهای ۲۵۰ پست اصلاً معرفی نشده‌اند)، افراد مهمی از دستیارانش استعفا دادند، تیم انتخابی‌اش منتهم به همکاری با روسیه است و افراد نزدیک به ترامپ تحت بازرسی قرار گرفته‌اند. ترامپ برخلاف وعده‌هایش سیاستمداران درجه‌یک‌تری را دور خود جمع نکرد، در مرز با مکزیک دیوار نساخت و هیچ طرح عظیم زیرساختی‌ای را آغاز نکرد. البته ترامپ به بعضی وعده‌هایش عمل کرد: قاضی جدید دیوان عالی را منصوب و بعضی از مقررات دست و پاگیر برای اول‌الاستریت را لغو کرد. نتایج آخرین نظرسنجی مؤسسه گالوپ نشان می‌دهد که فقط یک‌سوم جمعیت کشور از آنچه او انجام می‌دهد رضایت دارند. این آمار می‌تواند با آغاز دادگاه اعضای تیم انتخاباتی‌اش به اتهام ارتباط با روسیه بدتر شود.

ترامپ نااماده انتخاب شد و سال اول ریاست‌جمهوری‌اش را هدر داد. اشتباهات سال اول گریبانش را در سال دوم خواهد گرفت. اگر حتی برنامه جامعی برای کشور داشته باشد، هنوز تیم اجرایی خود را برای اجرای آن جمع نکرده است. او متحدانش را در کنگره از دست داده است و آنها فقط به خاطر از دست ندادن رأی جمهوری‌خواهان تندرو است که با او مخالفت نمی‌کنند. با این‌همه باز هم شاهد استعفا و فاصله‌گیری تعدادی از جمهوری‌خواهان کنگره از او بوده‌ایم.

آنها که کنار ترامپ می‌مانند به او کمک خواهند کرد طرح اصلاح سیستم مالیات و معافیت‌های مالیاتی‌اش را پیش ببرند؛ این یکی از معدود نکاتی است که ترامپ و جمهوری‌خواهان کنگره روی آن اتفاق نظر دارند. تصویب طرح کاهش مالیات‌ها همان دستاوردی است که جمهوری‌خواهان برای پیروزی در انتخابات میان‌دوره سال ۲۰۱۸، روی حساب باز کرده‌اند. بعد از آن چه؟ شاید تیم تحقیق ماجرای ارتباط با روسیه نتوانند نزدیکان ترامپ را به دردسر بیندازد. شاید جمهوری‌خواهان از موفقیت در طرح کاهش مالیات جانی دوباره بگیرند و تلاش کنند طرح‌های جدی دیگری را هم پیش ببرند؛ مثل طرح سرمایه‌گذاری عظیم در زیرساخت‌ها یا اصلاح جدی قوانین مهاجرتی. حتی می‌شود سناریویی را طراحی کرد که در آن ترامپ از اشتباهاتش در سال اول درس خواهد گرفت و کشور را با برنامه اداره خواهد کرد. اما آیا واقعاً می‌شود چنین سناریویی را باور کرد؟ سناریوی محتمل‌تر این است

که سال دوم ریاست‌جمهوری ترامپ شبیه سال اولش به نظر خواهد رسید: کاخ سفید با تنبلی و سلطنتی به حرکت خود ادامه خواهد داد، هیچ سیاست‌متم‌کزی را پیش نخواهد برد و بیشتر تصمیماتی واکنشی اتخاذ خواهد کرد. این در حوزه سیاست داخلی دردسرافزین خواهد بود اما در حوزه سیاست خارجی عواقب ترسناکی خواهد داشت. اینجا نقاط ضعف شخصیتی ترامپ - ناگهانی تصمیم‌گرفتنش، آماده نبودن پیش از مذاکرات و گوش ندادنش به مشاوران - بزرگ‌ترین ریسک را در روابط بین‌المللی به وجود می‌آورد. به همین خاطر اصلاً نمی‌توانیم بحران بعدی‌ای را که ترامپ به وجود بیاورد پیش‌بینی کنیم. هر لحظه و هر فرصت و تهدیدی می‌تواند تبدیل به بحران شود: همه ما به خاطر ریاست‌جمهوری او و شب‌های بی‌خوابی فراوانی در پیش خواهیم داشت.

نیلز بور، فیزیکدان مشهور دانمارکی یک بار به شوخی گفته بود: «پیش‌بینی کردن سخت است به‌خصوص وقتی درباره آینده باشد.» حالا می‌توانیم بگوییم پیش‌بینی کردن غیرممکن است به‌خصوص وقتی ترامپ رئیس‌جمهور باشد. کوتاه‌بینی او و ناآماده بودنش کشور را در وضعیت دلهره دائم قرار داده است. تنها چیزی که مطمئناً می‌توانیم از ۲۰۱۸ انتظار داشته باشیم مقادیر فراوانی بلاتکلیفی است و البته شب‌های بی‌خوابی.

بررسی سهم بخش‌های مختلف اقتصاد از اشتغال نشان می‌دهد در یک دهه گذشته، بخش خدمات بیشترین رشد را در ایجاد شغل داشته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد سهم بخش خدمات در حالی به ۵۰ درصد رسیده است که پیش از این یعنی در سال ۱۳۸۴ این بخش ۴۵ درصد از اشتغال کشور را در خود جای داده بود. این تغییر معنادار نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری در این حوزه طی یک دهه گذشته بیشترین بازدهی را داشته است.

بر این اساس درحالی‌که در سال ۱۳۸۴ برابر ۹ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر در بخش خدمات ایران مشغول به کار بوده‌اند، شمار کارکنان این

بخش در پایان سال گذشته به ۱۱ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر رسیده است. به این ترتیب، ۲ میلیون نفر از کسانی که وارد بازار کار شده‌اند، در این بخش اشتغال به کار را برگزیده‌اند.

در این دوره زمانی، سهم بخش صنایع و معادن نیز از بازار کار ایران رشدی در حدود ۲ درصد را شاهد بوده است. در سال ۱۳۸۴ برابر ۳۰ درصد از بازار کار ایران به بخش صنایع و معادن اختصاص داشت، اما در پایان سال گذشته این رقم به ۳۲درصد افزایش یافت. به این ترتیب، شمار کارکنان بخش صنایع و معادن از ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر به ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر افزایش یافته است.

این بررسی نشان می‌دهد در عین افزایش سهم بخش صنایع و معادن و خدمات از بازار کار ایران، سهم بخش کشاورزی با کاهش روبه‌رو شده است. درحالی‌که در سال ۱۳۸۴ حدود ۵ میلیون و یکصد هزار نفر در بخش کشاورزی مشغول به کار بوده‌اند، اما این رقم در پایان سال گذشته به ۴ میلیون و یکصد هزار نفر رسیده است. به این ترتیب، سهم بخش کشاورزی از بازار کار ایران از ۲۵ درصد به ۱۸ درصد کاهش یافته است.

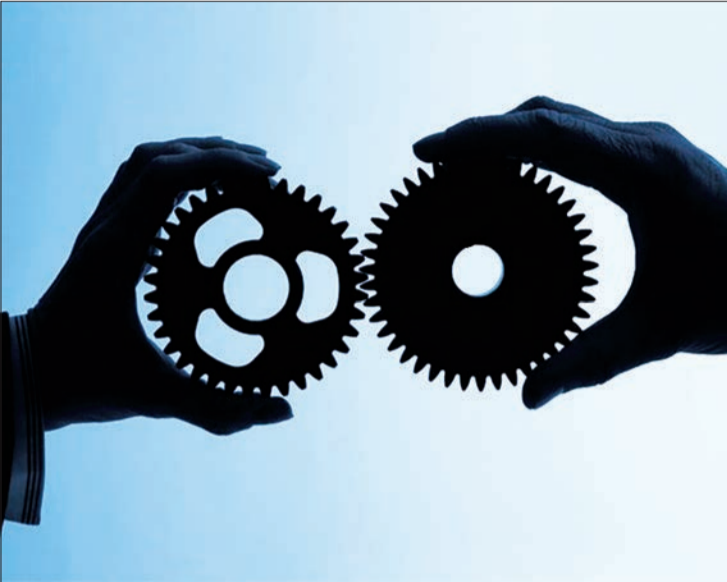
با این همه بیکاری یکی از مهم‌ترین مضللات اقتصاد ایران در دهه‌های گذشته و آینده پیش‌رو است و در حال

## گزارش ۲

در روزهای گذشته که شایعه افزایش ۷۰درصدی حقوق نمایندگان مجلس خبرساز شد، بار دیگر بحث پیگیری پرونده نجومی‌بگیران نیز بالا گرفت و به مرکز توجهات بازگشت. در واقع بیشتر از یک سال پیش بود که انتشار فیش حقوقی برخی مدیران جنجال‌افزین شد و تا ماه‌ها کشور را دچار حاشیه کرد. هرچند از آن موقع زمان زیادی می‌گذرد، اما هنوز پرونده حقوق‌های نجومی روزهای داغی را پشت سر می‌گذارد و هر بار با هر موضوع مرتبط دیگری به صدر خبرها بازمی‌گردد. کما اینکه عادل آذر، رئیس دیوان محاسبات اخیراً از سرانجام مازاد حقوق‌هایی که از خزانه دولت پرداخت شده بود، خبر داد.

## اشتغال‌زاترین بخش‌های اقتصاد ایران کدامند؟

## خدمات محبوب‌ترین؛ کشاورزی کم‌اثرترین



حاضر بیش از ۳ میلیون بیکار از یافتن شغل در بازار کار ایران بازمانده‌اند. بنابراین سؤال این است که پول سرمایه‌گذاری برای ایجاد هر شغل در اقتصاد ایران چطور تأمین می‌شود و آیا در سال‌های گذشته منابع کشور در پرزاده‌ترین بخش‌های اقتصاد سرمایه‌گذاری شده است یا خیر؟

اقتصاددانان معتقدند برای افزایش تولید کالا یا خدمات به ارزش یک میلیارد تومان به‌طور چشم‌انداز بلندمدت با رشد متوسط ۸درصد تولید ناخالص داخلی در سال را تحقق بخشد و از سویی بتواند نرخ بیکاری در کشور را هر سال ۲ درصد کاهش داده و تا پایان برنامه پنج‌ساله وضعیت دردناک کنونی بیکاری در کشور را به نحو چشمگیری بهبود بخشد. به سخن دیگر، اگر نرخ رشد بلندمدت تولید ناخالصی در ایران را ۴ درصد در نظر بگیریم با یک حساب سرانگشتی رشد اقتصادی بالاتر از ۴درصد در سال می‌تواند نرخ بیکاری را حدود یک دوم کاهش دهد.

به گزارش خبرنگاران، یکی از هدف‌های مهم برنامه ششم رشد اقتصادی ۸درصد است، اما سوال اینجاست که چطور می‌توان به این رشد دست یافت؟ حتماً اولین راهکاری

که پیش روی برنامه‌ریزان قرار می‌گیرد رشد سرمایه به تولید است، اما آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد این رقم در سال‌های اخیر روندی منفی داشته است. این موضوع نشان می‌دهد ورود منابع برای رونق بخش تولید چندان نبود که نیروی جدید کار جذب شود و از سویی به دلیل رکودی که در سال‌های قبل مانده، خروج نیروی کار هم اتفاق افتاده است.

کارشناسان اقتصادی معتقدند برای افزایش تولید کالا یا خدمات به ارزش یک میلیارد تومان به‌طور متوسط باید سرمایه ثابت به میزان ۳۵ میلیارد ریال افزایش یابد. این نسبت در سال‌های گذشته کاهش یافته است، اما واقع این نسبت سرمایه به تولید به ما می‌گوید که برای تحقق و تداوم یک رشد ۸درصدی در اقتصاد کشور لازم است سالانه حدود ۲۸درصد تولید ناخالص داخلی سرمایه‌گذاری صورت بگیرد.

پول سرمایه‌گذاری از کجا تأمین می‌شود؟

حالا صورت مسئله روشن است؛ اما چطور می‌توان پول

این سرمایه‌گذاری را تأمین کرد. برای تأمین سرمایه روش‌های مختلفی وجود دارد؛ در سال‌های گذشته دولت‌ها تلاش کردند با استفاده از منابع حاصل از فروش نفت، کارخانه‌های بزرگ بسازند و از این طریق اشتغال ایجاد کنند.

برخی دولت‌ها تلاش کردند که مستقیماً به مردم پول بدهند تا خودشان شغل ایجاد کنند؛ روش‌های دیگری هم وجود دارد؛ در واقع، پارانه انرژی علاوه بر آثاری مثل اتلاف منابع، قاچاق سوخت و افزایش آلودگی شهرهای بزرگ، آثار و تبعاتی بر دوش اقتصاد ایران گذاشته است.

نجومی‌بگیران نیز بالا گرفت و این بار پورمختار، عضو کمیسیون حقوقی و قضایی و رئیس سابق کمیسیون اصل ۹۰ می‌گوید نمایندگان از دیوان محاسبات درخواست کرده‌اند تا گزارشی در این رابطه ارائه کند. او به باشگاه خبرنگاران جوان گفته است: ما از دیوان محاسبات خواستیم اسامی متخلفان و نجومی‌بگیران را ارائه دهد تا به صورت مشخص بدانیم این افراد چه کسانی هستند و در کجا کار می‌کنند.

او با بیان اینکه دیوان محاسبات تا مدت‌ها طولانی این گزارش را به ما ارائه نداد، ادامه داد: وقتی انتقادات بالا گرفت، دیوان محاسبات مجبور به تهیه گزارش حقوق‌های نجومی شد.

بعد از توافق برجام بسیار زیاد بوده، اما هنوز هم موانعی بر سر راه وجود دارد که سبب شده این منابع در بلندمدت قابل دستیابی باشد. از همین رو نمی‌توان همه تخم مرغ‌های افزایش سرمایه تولید را در سبد جذب سرمایه خارجی چید.

اختلال در بازارها ریشه فقر سرمایه‌گذاری

بررسی‌ها نشان می‌دهد طی سال‌های گذشته منابع کشور در پرزاده‌ترین بخش‌ها سرمایه‌گذاری نشده و همچنین از سرمایه‌های تشکیل شده به کارآمدترین وجه در تولید کالاها و خدمات استفاده نشده است. چه آنکه با فرض نسبت تشکیل سرمایه به تولید در حد ۳۵درصد در سال اقتصاد ایران به‌طور بالقوه می‌توانست حتی بیش از ۸درصد در سال رشد کند. مهدی عسلی، اقتصاددان می‌گوید: «بازارهای مختلف اقتصادی شامل بازار کالا و خدمات، بازار پول و سرمایه و بازار کار از جمله مهم‌ترین نهادهای اقتصادی هستند که کیفیت و کارایی آنها تأثیر بسزایی در تخصیص بهینه منابع، ارتقای بازدهی کل عوامل تولید و رشد اقتصادی دارد.»

به گفته وی، اختلال در بازارها در طول زمان منجر به عدم ارتقای بازدهی کل عوامل تولید و کندی رشد اقتصادی می‌شود. این اختلال‌ها که مانع ارتقای کارایی نهاد بازار در اقتصاد کشور شده است عمدتاً ناشی از تعیین قیمت‌های غیرتعادلی در این بازارهاست. یکی از این اختلال‌ها عدم تعادل در بازار حامل‌های انرژی است که اگرچه در گذشته به دلیل برقراری سوبسید نامناسب برای حامل‌های انرژی که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.



## دریچه

پیش‌بینی پایان تاریخ بشری به روایت فوکویاما

## پایان تاریخ

فرانسسیس فوکویاما، اندیشمند و اقتصاددان آمریکایی از جمله کسانی است که تلاش کرده به این پرسش پاسخ بدهد: «پایان تاریخ بشر چه خواهد بود؟» او از منظر هگلی به این پرسش پاسخ می‌دهد و لیبرال‌دموکراسی را پایان کشمکش‌های بشر برای ایجاد حکومت می‌داند.

به گزارش آینده‌نگر، پایان تاریخ بشر چه خواهد بود؟ سال‌هاست که اندیشمندان مختلف از زاویه‌های متفاوتی به این پرسش پرداخته‌اند. یوشی‌هیرو فرانسسیس فوکویاما یکی از کسانی است که در کتاب «پایان تاریخ و آخرین انسان» به این پرسش پرداخته است. او متولد دوم اکتبر ۱۹۵۲ است و به عنوان اندیشمند علوم سیاسی و اقتصاد سیاسی در آمریکا شناخته می‌شود. بیشترین دلیل شهرت او کتاب «پایان تاریخ و آخرین انسان» است که در سال ۱۹۹۲ به چاپ رسید. او در شیکاگو بزرگ شده اما پدر و مادرش ژاپنی هستند. او از دانشگاه کرنل به دانشگاه ییل و سپس برای تحصیل در علوم سیاسی به دانشگاه هاروارد رفت. مدرک دکترای خود را در رشته علوم سیاسی دریافت کرد و سپس به صورت جدی مشغول به کار شد. او در کتاب معروف خود به این مسئله اساسی اشاره دارد که جنگ میان ایدئولوژی‌ها به پایان رسیده و در نهایت نیز دنیا به لیبرال‌دموکراسی خواهد رسید.

البته او پیش از این کتاب نیز همین سؤال را مطرح کرده بوده. در سال ۱۹۸۹ در مقاله‌ای با عنوان «پایان تاریخ؟» تلاش کرده بود به این مسئله بپردازد. او در کتابش می‌گوید: «آنچه شاهدش خواهیم بود تنها پایان جنگ سرد نیست یا حتی گذار از دوره تاریخی خاصی پس از جنگ؛ بلکه پایان تاریخ به گونه‌ای خاص خواهد بود. یعنی پایان تکامل ایدئولوژیکی بشر و جهانی شدن لیبرال‌دموکراسی غربی به عنوان آخرین نوع حکومت انسانی.»

اندیشه‌های فوکویاما متفاوت از کارل مارکس است که پیش‌بینی می‌کرد مصرف‌گرایی جای کاپیتالیسم را می‌گیرد. به هر حال او را با مارکس و به نوعی دیگر با هگل می‌شناسند. از نگاه اکثر افراد، فوکویاما فیلسوف سیاسی و اقتصاددانی محافظه‌کار است. او در دولت ریگان به لحاظ سیاسی فعال بود و همین فعالیت‌ها باعث شد به سیاست خارجی علاقه‌مند شود. او در جست‌وجوی راه‌حلی برای مشکلات جهانی بود که به کتاب «پایان تاریخ و آخرین انسان» رسید.

فوکویاما در مقاله‌اش با عنوان «پایان تاریخ» اشاره می‌کند که سنت‌های لیبرال‌دموکراسی غربی در سال‌های اخیر جایگاهی ویژه در دنیای سیاست پیدا کرده‌است. دولت‌های لیبرال‌دموکرات از پادشاهی، فاشیسم و مصرف‌گرایی پیشی گرفته‌است. در واقع لیبرال‌دموکراسی تنها گونه‌ای از نظام سیاسی بوده که دوام آورده و زنده مانده تا به انتخاب سیاسی ملت‌ها و کشورها تبدیل شده‌است. فوکویاما اصرار دارد که تاریخ بشر به سوی نوعی هماهنگی ایدئال از طریق مکانیزم‌های لیبرال‌دموکراسی حرکت می‌کند.

## عصر لیبرال‌دموکراسی

آنچه در آمریکا حاکم است الزاماً به معنای لیبرال‌دموکراسی نیست. این شکل از حکومت می‌تواند به شیوه‌های گوناگونی بروز پیدا کند. ویژگی‌های آن نیز آزادی بیان، آزادی انتخابات و انتخابات عادلانه و جدایی قدرت‌ها خواهد بود. به این ترتیب دیگر هیچ گزینه‌ای در زمینه ساختار سیاسی و اقتصادی وجود ندارد که بشر بتواند به عنوان راهکار مطرح کند چراکه همه‌چیز در همین آزادی، امنیت و حقوق بشر خلاصه می‌شود.

فوکویاما برای اینکه ادعای خودش را اثبات کند ردپای هگل را در تاریخ دنبال می‌کند. او به فرایندی دیالکتیکی در تاریخ بشر اشاره می‌کند که او را در نهایت به این نقطه رسانده است. این دیالکتیک هگلی در حقیقت یک رویه منطقی و عقلانی است که دست بشر را گرفته و در این مسیر هدایت کرده است. نمونه‌ای از کشمکش‌های دیالکتیکی که بشر در طول تاریخ داشته، تلاش برای اثبات برتری خود است. در واقع هر کسی تلاش می‌کند به دیگری ثابت کند نسبت به او برتری دارد. در نهایت نیز یک نفر برنده و دیگری بازنده می‌شود. این کشمکش‌ها همان‌هایی هستند که هگل و بعداً فوکویاما به آن اشاره کرده‌اند و نقشی کلیدی در تاریخ بشر بازی کرده‌اند. به این ترتیب بشر در این مسیر به سوی پایان تاریخ خود قدم برداشته‌است.

پایان تاریخ از نگاه فوکویاما به معنای پایان جنگ‌ها و انقلاب‌های خونین است. در پایان تاریخ احد بشر دیگر دلیلی برای مبارزه و جدال با یکدیگر ندارند. آنها از طریق فعالیت‌های اقتصادی مختلف، نیازهای خود را برطرف می‌کنند اما دیگر جان خود را به خاطر این مسئله به خطر نمی‌اندازند و وارد جنگ نمی‌شوند. اما نکته جالب اینجاست که در همین نقطه دیگر تفاوتی میان انسان و حیوان نخواهد بود چرا که دیگر کشمکشی میان انسان‌ها وجود ندارد تا آنها را متمایز کند. به این ترتیب آنها بدون اینکه بدانند، پایان تاریخ بشریت را رقم می‌زنند. در آن شرایط دیگر کسی برای اثبات کرامت و انسانیت خود با دیگری نمی‌جنگد.

اقتصاد کلان

بودجه ۹۷ از نگاه مستخدمین حسینی  
بودجه سال آینده تورمزاست

یک اقتصاددان می‌گوید در لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ هزینه‌های جاری دولت مدیریت نشده و دولت برای بالابردن برخی هزینه‌های مردم برنامه‌ریزی کرده است و به نظر من این بودجه تورمزاست و تعادلی بین هزینه‌ها و درآمدهای پیش‌بینی شده در آن وجود ندارد. حیدر مستخدمین حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره لایحه بودجه ۱۳۹۷، گفت: واقعیت اقتصاد ایران این است که ما مدیریت منسجم و یکپارچه را در آن شاهد نیستیم و به صورت پراکنده تصمیم‌های متفاوتی در برنامه‌های اقتصادی از جمله بودجه‌نویسی می‌توان مشاهده کرد.

وی ادامه داد: وقتی بودجه را بررسی می‌کنیم به این نتیجه می‌رسیم که مشخص نیست لایحه بودجه چه اهدافی را دنبال می‌کند. اگر اهداف برنامه ششم توسعه را بررسی کنیم، می‌بینیم آنچه در قالب بودجه لایحه ۱۳۹۷ نوشته شده هیچ تناسبی با آن ندارد و مشخص نیست که برای رسیدن به چه نتایجی چنین اعداد و ارقامی در نظر گرفته شده است.

این اقتصاددان در ادامه سخنانش گفت: یکی از نکات تعبیرآور بودجه سال ۱۳۹۷ تلاش برای حفظ هزینه‌های جاری و حتی افزایش آن است. در بودجه سال ۱۳۹۷ هزینه‌های جاری باز افزایش یافته و اگر پنج سال گذشته را بررسی کنیم می‌بینیم که طی پنج سال هزینه‌های جاری ۳۵ برابر شده و در عوض اگر وضعیت بودجه عمرانی را نگاه کنیم، می‌بینیم نهنها طی پنج سال گذشته افزایش چشمگیری نیافته، بلکه بودجه عمرانی، لایحه ۱۳۹۷ نسبت به قانون بودجه سال ۱۳۹۶ کاهش یافت و بدین ترتیب از ۷۱ هزار میلیارد تومان به ۶۰ هزار میلیارد تومان رسیده‌ایم.

معاون وزیر اقتصاد پیشین در ادامه سخنانش این را هم گفت که بودجه سال ۱۳۹۷ برخلاف آنچه در مورد اشتغال وعده داده شده تنظیم شده است به این ترتیب که با کاهش بودجه عمرانی از ظرفیت اشتغالی که می‌تواند در این بخش وجود داشته باشد محروم می‌شود.

مستخدمین حسینی ادامه داد: نکته قابل توجه دیگر این است که دولت در حالی در هزینه‌های جاری خود تجدیدنظر نکرده است که بودجه خود را از محل افزایش هزینه برای مردم تامین خواهد کرد درحالی که باید سناریوی را به گونه‌ای می‌چید که مردم افزایش درآمد داشته باشند و بتوانند کالاهای موجود در بازار را بخردند و به این ترتیب برنامه‌های خروج از رکود را پیگیری می‌کرد.

وی با بیان اینکه راهکار درست این بود که دولت در برخی هزینه‌های جاری تجدیدنظر کند، گفت: دولت چنین نکرده و در عوض برای تامین هزینه بخشی از بودجه عمرانی هم به انتشار اوراق مشارکت روی آورده است که این اوراق نیز این معنا و مفهوم را دارد که تعهدات و بدهی‌های دولت افزایش یابد بدون اینکه برای آینده و نحوه تسویه آنها افق مشخصی وجود داشته باشد. این اقتصاددان با بیان اینکه دولت درآمد محدودی دارد، اظهار کرد: دو منبع اصلی درآمد در ایران نفت و مالیات است که طبق سقفی که اوپک برای ایران تعیین کرده روزانه ۳ میلیارد و ۷۰۰ هزار بشکه تولید نفت داریم که از این میزان باید هم برای صادرات و هم مصرف داخلی بهره برد. در کنار این موضوع مالیات را داریم که اگر وضعیت سال ۱۳۹۶ را بررسی کنیم، می‌بینیم در این سال هم برنامه‌های مالیاتی دولت تحقق نیافته است. دولت پایه‌های مالیاتی جدید تعریف نکرده و همچنین در بخش‌هایی که آنها را شناسایی کرده و بخش‌هایی که می‌تواند مالیات بگیرد فشار می‌آورد.

این کارشناس امور پولی و بانکی اظهار کرد: دولت یک راه دیگر برای کسب درآمد هم دارد که به نظر می‌رسد در بودجه سال ۱۳۹۷ روی آن حساب ویژه‌ای باز کرده است، مثلا درباره قیمت آب دست خود را باز گذاشته تا بتواند آن را افزایش دهد همچنین درباره قیمت حامل‌های انرژی نیز این ظرفیت وجود دارد و اخبار حاکی از آن است که به سمت افزایش حامل‌های انرژی خواهد رفت. البته قانونی وجود دارد که دولت را محدود می‌کند که باید بخشی از درآمد حاصل از افزایش قیمت حامل‌های انرژی را به مردم و تولیدکننده‌ها یارانه بدهد و ۲۰ درصد آن را در اختیار دولت قرار دهد ولی به هر حال در این بخش ظرفیت افزایش درآمد برای دولت وجود دارد.

مستخدمین حسینی سخنانش را چنین ادامه داد: به نظر می‌رسد دولت بحث افزایش عوارض خروج از کشور را هم به منظور افزایش درآمدهای خود در نظر گرفته است و بدین ترتیب هزینه‌های مردم صعودی بالا می‌رود. دولت مطرح کرده این ظرفیت برای ایجاد اشتغال به کار خواهد رفت ولی منطبق آن در بودجه یافت نشده است. وی به موضوع انتشار اوراق اشاره کرد و گفت: به نظر من در چنین وضعیتی انتشار اوراق ایجاد تعهد برای دولت می‌کند که ممکن است نتواند تعهدات خود را به‌موقع پرداخت کند و همین مسئله برای دولت مسئله‌ساز خواهد شد و امکان این وجود دارد کسری بودجه مجدد و ایجاد هزینه تورم جدید شکل بگیرد. این اقتصاددان گفت: اگر بخواهم به‌طور کلی بودجه سال ۱۳۹۷ را بررسی کنم باید بگویم این بودجه نامنسجم و بدون هدف است البته نتایجی مانند ایجاد هزینه‌های جاری بیشتر و همچنین تحمیل هزینه جدید برای مردم به دنبال خواهد داشت. این بودجه عدم تعادل بین هزینه‌ها و درآمدها را به وجود خواهد آورد و بودجه‌ای تورمزاست.

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی گزارش داد

۴۰۸ هزار تومان؛ سهم هر ایرانی از بودجه



دولت در حالی لایحه بودجه سال آینده را تقدیم مجلس شورای اسلامی کرده است که سهم هر ایرانی از هزینه‌های بودجه ۴۰۸ هزار تومان برآورد می‌شود.

بر اساس ارقامی که مرکز پژوهش‌های مجلس محاسبه کرده است، هر ایرانی به‌طور متوسط در سال حدود یک میلیون و ۵۹۸ هزار تومان مالیات می‌دهد و در قبال آن سالانه نزدیک ۴ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان خدمات دریافت می‌کند.

مقدار بودجه عمومی دولت که به ازای هر ایرانی در ماه در سال ۹۷ هزینه می‌شود شامل قانونگذاری ۷۶۸ تومان، امور قضایی ۹۲۲۸ تومان، دفاع ۳۵ هزار و ۴۳۸ تومان، نظم و امنیت عمومی ۱۷ هزار و ۳۲۳ تومان، آموزش و پژوهش ۲۸ هزار و ۸۷۳ تومان، بهداشت ۱۳ هزار و ۲۸۶ تومان، درمان ۴۵ هزار و یک تومان، فرهنگ و هنر ۷۱ هزار و ۸۴۹ تومان، منابع آب ۳ هزار و ۴۵۹ تومان، صنعت و معدن یک هزار و ۴۵۳ تومان، محیط‌زیست ۲۹۳ تومان، بازرگانی یک هزار و ۷۱۶ تومان، انرژی ۲ هزار و ۵۷۹ تومان، حمل و نقل ۶ هزار و ۶۳۷ تومان، ارتباطات و فناوری اطلاعات ۳ هزار و ۹۹۱ تومان، رفاه اجتماعی ۸۱ هزار و ۵۹۷ تومان است.

سهم هر استان از بودجه دولت

حدود ۲۵ درصد از منابع بودجه عمومی لایحه بودجه منابع استانی است؛ در طرف مصارف از کل اعتبارات (معادل ۳۶۸ هزار میلیارد تومان) حدود ۱۸ درصد اعتبارات یعنی ۶۶

هزار میلیارد تومان استانی است. این رقم به این معنا نیست که بقیه بودجه مربوط به استان تهران است بلکه به این معنی است که این قسمت از بودجه در اختیار شورای برنامه‌ریزی توسعه استان قرار می‌گیرد و این شورا درباره هزینه کرد آن تصمیم می‌گیرد؛ البته باید توجه داشت که بخشی از بودجه غیراستانی نیز که به صورت متمرکز تصمیم گرفته می‌شود، در استان‌ها هزینه می‌شود. اعتبارات استانی در لایحه بودجه سال آینده نسبت به قانون اساسال افزایش قابل توجهی داشته و از رقم ۲۳ هزار میلیارد تومان به ۶۶ هزار میلیارد تومان رشد کرده که معادل ۱۷۹ درصد رشد است؛ دلیل افزایش شدید اعتبارات استانی در لایحه بودجه، انتقال ردیف سه دستگاه آموزش و پرورش، بنیاد شهید و سازمان برنامه و بودجه استان‌ها از جدول بودجه دستگاه‌های ملی به بودجه استانی و همچنین استامین شدن سه ردیف متفرقه است.

بنابراین از رقم ۶۶ هزار میلیارد تومان اعتبارات استانی ۳۳ هزار میلیارد تومان آن مربوط به آموزش و پرورش، ۱۱ هزار میلیارد تومان به بنیاد شهید و ۲۹۰ میلیارد تومان مربوط به سازمان‌های برنامه و بودجه استانی است و در مجموع ۶۸ درصد اعتبارات استانی به خاطر این انتقال است.

اگر این اعتبارات از مجموع اعتبارات استانی کسر شود، فقط ۲۱۱ هزار میلیارد ریال برای استان‌ها می‌ماند که

به معنی کاهش ۱۱ درصدی اعتبارات استانی است که اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای (عمرانی) استانی نیز با کاهش ۳۱ درصدی همراه بوده است. براساس محاسبات انجام‌شده از نظر درآمد (درآمدهای مالیاتی) استان‌های تهران، اصفهان، خوزستان و خراسان رضوی حدود ۶۷ درصد از بار مالی دولت در این بخش را به دوش می‌کشند. به گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، سهم استان تهران از درآمدهای استانی به تنهایی بالغ بر ۵۱ درصد بوده و استان‌های اصفهان ۷،۳ درصد، خوزستان ۵ درصد خراسان رضوی ۴ درصد در رتبه‌های دوم تا چهارم قرار گرفته‌اند.

نسبت مجموع اعتبارات استان‌ها (جاری و عمرانی) به درآمدهای استانی که ضریب بازگشت نامیده می‌شود، در لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ برای ۲۳ استان بیش از ۱۰۰ بوده که به معنای برخورداری بیش از ۱۰۰ درصدی استان از درآمدهای استانی است؛ این نسبت برای هفت استان تهران، اصفهان، هرمزگان، بوشهر، البرز، یزد، قزوین و مرکزی کمتر از ۱۰۰ است.

رشد اعتبارات هزینه‌ای استانی به‌طور متوسط برای استان‌ها حدود ۹ درصد بوده است؛ این نرخ برای برخی استان‌ها بیشتر و برای برخی استان‌ها کمتر بوده است.

بیشترین رشد مربوط به استان البرز، سمنان و مرکزی با ۳۵ درصد، ۱۱۶ درصد و ۱۱۵ درصد بوده و کمترین رشد مربوط به استان همدان،

خراسان جنوبی و چهارمحال و بختیاری با ۷ درصد، ۷،۵ و ۷،۸ درصد بوده است.

متوسط رشد اعتبارات عمرانی برای استان‌ها برابر با منفی ۳۱ درصد بوده است و در این بین استان خوزستان با ۱۰ درصد رشد همراه بوده و سایر استان‌ها رشد منفی داشته‌اند. سرانه اعتبارات هزینه‌ای استانی (یعنی بودجه هزینه‌ای استانی تقسیم بر تعداد ساکنین استان) حدود ۷۰۰ هزار تومان است و سرانه اعتبارات تملک دارایی سرمایه‌ای (عمرانی) استانی برابر با حدود ۱۳۰ هزار تومان است؛ از نظر توزیع استانی، بیشترین سرانه اعتبارات هزینه‌ای برای استان‌های ایلام ۱،۴ میلیون و ۱۰۰ کیلوگرمه و بویراحمد ۱،۲ میلیون تومان و خراسان جنوبی یک میلیون تومان است.

کمترین سرانه اعتبارات هزینه‌ای استانی مربوط به استان‌های تهران ۴۴۰ هزار تومان، البرز ۴۶۰ هزار تومان و آذربایجان شرقی ۶۰۰ هزار تومان است.

از نظر اعتبارات تملک دارایی سرمایه‌ای (عمرانی) بیشترین سرانه اعتبارات عمرانی مربوط به استان‌های کهگیلویه و بویراحمد ۵۰۰ هزار تومان، بوشهر ۴۸۰ هزار تومان و ایلام ۴۰۰ هزار تومان است.

کمترین سرانه اعتبارات تملک دارایی سرمایه‌ای (عمرانی) نیز مربوط به استان‌های تهران حدود ۲۰ هزار تومان، البرز حدود ۴۰ هزار تومان و اصفهان حدود ۶۰ هزار تومان است.

بحران آب در کشور رنگ امنیتی گرفته است

چالش‌های اصلی آب در ایران چیست؟

تشن‌های اجتماعی و چالش منجر شده است؛ چالش‌های اجتماعی مذکور به حدی است که در بعضی موارد به چالش امنیتی در مقیاس محلی و ملی بدل شده است. برای مصداق می‌توان به انتقال آب بین‌حوضه‌ای بین حوضه‌های آبریز کارون و زاینده‌رود اشاره کرد که به درگیری‌ها و تنش‌های اجتماعی بین استان‌های اصفهان و خوزستان، بین اصفهان و چهارمحال و بختیاری و بین اصفهان و یزد، منجر شده است.

این گزارش در شرایطی به درگیری اشاره می‌کند که در روزهای گذشته هم استان خوزستان شاهد تجمع‌های اعتراض‌آمیز مردم به مجوز رئیس جدید سازمان محیط‌زیست (عیسی کلانتری) و نامه محرمانه او برای انتقال آب کارون بوده است؛ نامهای که جنجال‌های بسیاری به دنبال داشته است و به درگیری لفظی کلانتری و نمایندگان استان خوزستان در مجلس رسیده است؛ اتفاقی که هفته گذشته حتی فیلم آن در شبکه‌های

اجتماعی هزاران بار دست به دست شد. اجتماعی ۱۲۰ میلیارد مترمکعب کسری آب در مخازن زیرزمینی ایران در سال‌های گذشته خشکسالی‌های گسترده و پشت سر هم را تجربه کرده است به شکلی که در طول ۱۰ سال گذشته میزان بارندگی در ایران حدود ۱۱ درصد نسبت به متوسط بلندمدت در کشور کاهش یافته است و به دنبال آن حجم جریان سطحی هم در دوره مشابه حدود ۴۴ درصد کاهش نشان می‌دهد. این اعداد وقتی ملموس‌تر و جدی‌تر می‌شود که بدانیم در ۱۵ درصد سال گذشته مجموع حجم مخازن سد‌ها در کشور حداکثر تا نصف از آب پر شده است و در حال حاضر حدود ۱۲۰ میلیارد مترمکعب کسری مخازن در منابع آب زیرزمینی وجود دارد و این موضوع عواقب زیست‌محیطی، اجتماعی، اقتصادی و سیاسی به دنبال دارد.

بر اساس آخرین آماربرداری بیان منابع و مصارف آب در کشور کل میزان برداشت آب در کشور ۹۶،۳۷ میلیارد مترمکعب است که از این میزان ۸۵،۶ میلیارد مترمکعب (۸۸،۹ درصد) مربوط به بخش کشاورزی، ۰،۳ میلیارد مترمکعب (۰،۳ درصد) مربوط به مصارف شرب و ۲،۷۴ میلیارد مترمکعب (۲،۸ درصد) مربوط به مصارف صنعتی است. مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارش خود چالش‌های اصلی آب در کشور را «تغییر اقلیم و کاهش آب تجدیدپذیر، نابودی و تخریب زیست‌بوم‌های آبی، بهره‌وری پایین آب در بخش‌های مختلف و منازعات آبی» اعلام کرده است و با هشدار جدی درباره ادامه شرایط کنونی گفته: «واضح است ادامه سیاست و روند پیشین در بخش آب، آینده این حوزه را با چالش‌ها و بحران‌های بیشتری مواجه خواهد ساخت و ابعاد مختلف از این بحران را آشکار می‌کند. در نتیجه تغییر رویکرد اساسی در سیاست‌ها و استراتژی‌های این بخش لازم است.»

دریچه

فوریس گزارش داد

۱۰ شغل پول‌ساز در یک دهه آینده را بشناسید

مجله فوریس فهرست ۱۰ شغلی را که تا سال ۲۰۲۵ مورد نیاز کشورهای توسعه‌یافته است منتشر کرد. به گزارش خبرآنلاین، این مشاغل براساس میزان درآمد به شرح زیر هستند.

**پرستار:** پیشرفت فناوری و تمرکز بیشتر بر مواظبت‌های پیشگیرانه و پیرشدن جمعیت موجب شده است نیاز به مراقبت‌های مورد نیاز بیماران در بیمارستان‌ها، مطب پزشکان و حتی خانه‌های شخصی افزایش یابد. همین امر موجب شده درآمد سالانه یک پرستار در این دهه از ۵۴ هزار دلار به ۸۰ هزار دلار برسد.

**متخصص نرم‌افزار رایانه:** پیش‌بینی می‌شود در دهه آینده این شغل ۳۲،۴ درصد رشد یابد. دنیای کنونی دنیای رایانه است. همچنین افزایش تقاضا برای ارتقای امنیت شبکه و مستندسازی مشخصات سلامت افراد زمینه را برای مشاغل جدید در حوزه رایانه فراهم کرده است. برای این شغل، داشتن مدرک دانشگاهی در مهندسی نرم‌افزار یا علوم رایانه ضروری است. درآمد سالانه این فرد در دامنه ۷۷ هزار دلار تا ۱۲۰ هزار دلار خواهد بود.

**لوله‌کش:** طی دهه آینده این شغل با رشد ۲۵ درصدی مواجه خواهد شد. با انتظار رشدی که در ایجاد ساختمان‌های جدید وجود دارد و نیز اهمیت افزایش کارایی و بهره‌مندی از منابع آبی که در شیرآلات بهداشتی بروز خواهد یافت، تعمیر و نگهداری اتصالات و شیرآلات به یک نیاز ضروری تبدیل شده و این شغل را به یک شغل با حاشیه امنیت بالا تبدیل خواهد کرد. دامنه درآمدهای این شغل بین ۳۶ هزار تا ۶۴ هزار دلار در سال است.

**کاربر ماشین‌آلات ساختمانی:** پیش‌بینی می‌شود این شغل در ۱۰ سال آینده ۵ درصد رشد یابد. زیرساخت‌های در حال فرسایش و ضرورت بازسازی آن، موجب شده تقاضا برای کارگران ساختمانی افزایش یافته و این امر برای کاربران ماشین‌آلات ساختمانی، افرادی که قابلیت استفاده از همه‌چیز از بولدوزر تا تیرکوب را دارند، تقاضای بزرگ‌تری ایجاد خواهد کرد. درآمدهای سالانه این شغل در دامنه ۳۲ هزار تا ۵۶ هزار دلار قرار می‌گیرد.

**تکنیسین برق:** این شغل در ۱۰ سال آینده ۲ درصد رشد خواهد داشت. افزایش تقاضا برای ارتباطات الکترونیکی در خانه و در دفاتر به معنای کار بیشتر برای تکنیسین‌های برق است. همچنین رشد استفاده از انرژی‌های جایگزین شامل انرژی باد و خورشیدی و نیز بازسازی و تعمیر و نیز ایجاد ساختمان‌های نو نیز در افزایش تقاضا برای این شغل موثر است. دامنه درآمدهای سالانه این شغل ۳۷ هزار تا ۶۵ هزار دلار است.

**مشاور مالی شخصی:** پیش‌بینی می‌شود در ۱۰ سال آینده این شغل با رشدی معادل ۲۳ درصد افزایش یابد. افزایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری نیاز به مشاورین این حوزه را ضروری‌تر ساخته است. درحالی‌که جمعیت پیر می‌شوند و پس‌اندازهای افراد در حال شکل‌گیری است، مشاور سرمایه‌گذاری خوب در افزایش ارزش پس‌اندازها اهمیت خواهد یافت. همچنین با افزایش جمعیت، نیاز به مشورت متخصصان مالی برای ایجاد مستمری‌های بالاتر در دوران بازنشستگی افزایش می‌یابد. دامنه شغلی آنها بین ۴۳ هزار تا ۱۱۱ هزار دلار خواهد بود.

**دستیار فیزیوتراپیست:** افزایش قابل ملاحظه جمعیت پیر موجب ارتقای کار فیزیوتراپی می‌شود. همچنین افزایش آسیب‌دگان ناشی از حملات قلبی که از طریق احیای فیزیکی و قلبی ممکن می‌شود و ضرورت بازسازی اعضای آسیب‌دیده آنها، زمینه افزایش تقاضا برای این گروه شغلی را بیشتر فراهم خواهد کرد. دامنه درآمد سالانه این گروه شغلی بین ۴۱ هزار تا ۶۰ دلار پیش‌بینی می‌شود.

**مدیر شبکه رایانه‌ای:** در ۱۰ سال آینده این شغل ۸ درصد رشد خواهد داشت. این شغل افزایش رشد خود را مدیون حضور هکرهاست. خطرات در حال افزایش دیجیتالی، دولت‌های ملی و فدرال و همچنین بنگاه‌های اقتصادی را ناگزیر از استفاده از همه توان خود برای حمایت از فناوری و امنیت اطلاعات‌شان کرده است. درآمد سالانه این شغل در دامنه ۵۵ هزار تا ۹۰ هزار دلار است.

**نقاش:** پیش‌بینی می‌شود که شغل نقاش رشد ۵۵ درصدی را تا سال ۲۰۲۵ تجربه کند. پیشرفت اقتصادی در ساختار صنعتی که پل، ساختمان‌های بلند و دکلهای نفتی تجلی می‌یابد، به‌طور فزاینده تقاضا برای نقاشانی که کارشان نقاشی و پوشش‌های محافظ تجهیزات و ماشین‌آلات است افزایش داده است. این در حالی است که نقاشان ساختمانی نیز کمبودی از بابت دیوار برای کار روی آن نخواهند داشت. دامنه درآمدهای سالانه این شغل ۲۸ هزار تا ۴۶ هزار دلار پیش‌بینی می‌شود.

**کارشناس بهداشت دندان:** خدماتی که این گروه شغلی ارائه می‌دهد شامل تمیز کردن دندان‌ها، گرفتن عکس‌های رادیولوژی از دندان و آموزش بیماران برای مراقبت درست از دندان‌ها است. این شغل با رشد ۳۷،۷ درصدی در دهه آینده مواجه می‌شود که اهمیت یافتن بهداشت و مراقبت‌های پیشگیرانه موجب افزایش تقاضا برای آن شده است. درآمد سالانه در این شغل در دامنه ۵۴ هزار تا ۸۳ هزار دلار قرار می‌گیرد.

جزییات اضافه برداشت از بانک مرکزی

# بدهی ۱۱۲ هزار میلیاردی ۳ گروه بانکی



## دریچه

### دورنمای طرح «اخذ مالیات از سود سپرده‌های بانکی» چرا مالیات بر سود سپرده‌ها؟!؟

مطالعه قوانین مالیاتی اعضای گروه ۲۰ (20G) نشان می‌دهد که در ۱۸ کشور عضو این گروه، سود سپرده‌های بانکی یا مشمول مالیات تکلیفی هستند یا جزو درآمد مشمول مالیات محاسبه می‌شوند.

پیشنهاد اخذ مالیات از سود سپرده‌های بانکی، بحثی که همزمان با ارائه لایحه بودجه ۹۷، بار دیگر مطرح شد و هنوز از گرد راه نرسیده، حواشی‌اش آغاز و صدای موافقان و مخالفان را هم درآورد. اما برای آنکه هر چه شفاف‌تر درباره مالیات بر سود سپرده‌های بانکی بدانیم، بهتر است این گزارش را بخوانیم. آنچه در زیر می‌آید بر اساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی است. مالیات بر سود سپرده بانکی، مالیاتی است که بر سود حاصل از سپرده‌گذاری در بانک و مؤسسات مالی اخذ می‌شود. برای مثال اگر براساس سپرده‌گذاری در بانک مبلغی به‌عنوان سود واریز شود این سود می‌تواند به روش‌های مختلف مشمول مالیات شود. از این سود می‌توان مانند حقوق کارکنان مالیات تکلیفی به صورت درصد مشخص کسر کرد، یا این سود به‌عنوان درآمدهای مشمول مالیات در اظهارنامه سالانه لحاظ شود.

وضع مالیات بر سپرده‌های بانکی راه‌حلی است که در اکثریت کشورهای مورد مطالعه با دو هدف افزایش درآمد مالیاتی دولت و حمایت از سرمایه‌گذاری در بخش واقعی اقتصاد رخ داده است.

بررسی کشورهای توسعه یافته و درحال توسعه عضو گروه ۲۰ می‌تواند شاخص خوبی از وضعیت قوانین و رویه‌های مالیات‌ستانی سایر کشورها باشد. نتایج این بررسی حاکی از آن است که در بین کشورهای عضو گروه ۲۰ صرفاً در عربستان سعودی سود حاصل از سپرده‌ها معاف از مالیات است و در سایر کشورها به نحوی مشمول مالیات است. علاوه بر کشورهای عضو این گروه، شش کشور دیگر شامل سوئیس، ایرلند، نیوزیلند، سنگاپور، مالزی و افغانستان بررسی شده است.

در گروه اول، بخشی از سود بانکی به‌عنوان مالیات از سود سپرده‌های بانکی کسر می‌شود. در این رویکرد بلافاصله پس از واریز اصل سود به حساب سپرده‌گذار، مالیات از حساب فرد به عنوان «مالیات تکلیفی بر سود» کسر می‌شود.

اما گروه دوم، احتساب سود سپرده‌ها به‌عنوان درآمد مشمول مالیات است. در کشورهای عضو این گروه، میزان سود دریافتی باید در انتهای سال همانند سایر درآمدها و هزینه‌های قابل قبول مالیاتی به مراجع مالیاتی اعلام شود و در نهایت با کسر هزینه‌ها از درآمدها و اعمال قوانین تعریف شده، مالیات قابل پرداخت تعیین شود.

اما رویکرد گروه سوم ترکیبی است و در این رویکرد، اصل بر احتساب سود به‌عنوان درآمد مالیاتی است، اما به‌دلایل مختلف از جمله تأمین درآمد برای دولت در طول سال، مالیات تکلیفی با یک نرخ پایه از سود پرداختی کاسته می‌شود، اما نهایتاً سود کسب شده به عنوان درآمد مالیاتی فرد در نظر گرفته می‌شود و مالیات تکلیفی پرداخت شده به عنوان هزینه‌های قابل قبول مالیاتی لحاظ می‌شود. بدین ترتیب اگر مالیات پرداختی کمتر از آنچه محاسبه می‌شود، تعیین شود فرد ملزم به پرداخت مابقی تفاوت است و اگر مالیات پرداختی بیش از میزان محاسبه شده باشد، دولت میزان مازاد را به فرد عودت می‌دهد. کشورهای هندوستان، فرانسه، مکزیک و کره جنوبی از این روش استفاده می‌کنند.

بر این اساس، در سوئیس ۳۵ درصد مالیات تکلیفی از سود سپرده‌ها کسر می‌شود. در ایرلند سود سپرده اشخاص حقوقی در درآمد مشمول مالیات محاسبه می‌شود، در حالی که نرخ مالیات تکلیفی سود سپرده‌های حقوقی در سال ۲۰۱۴ به ۴۱ درصد رسیده است (این نرخ در سال ۲۰۰۸ برابر ۲۰ درصد بوده است). البته افراد معلول و مسن (بالتر از ۶۵ سال) معاف از مالیات هستند. در نیوزیلند نرخ مالیات بر سود سپرده اشخاص حقوقی با توجه به طبقات کل درآمد از ۱۰.۵ درصد تا ۳۳ درصد متغیر است. همچنین اشخاص حقیقی مشمول ۲۸ درصد مالیات تکلیفی بر سود سپرده‌هایشان هستند. در افغانستان نیز ۲۰ درصد سود سپرده‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری مدت‌دار به‌عنوان مالیات کسر می‌شود.

بر اساس این گزارش، وضع مالیات بر سود سپرده باعث خروج پول از سیستم بانکی نمی‌شود، زیرا بخش قابل توجهی از پول ماهیت فیزیکی ندارد، اما ترکیب سپرده‌ها و سهم هر بانک از این منابع ممکن است تغییر کند. یکی از اصلی‌ترین نگرانی‌ها در مورد این مالیات، کاهش عرضه سپرده است و در صورتی که عرضه سپرده پرکاهش باشد، بار اصلی این مالیات بر دوش بانک خواهد بود و در غیر این صورت بار مالیات بر دوش سپرده‌گذاران خواهد بود.

باید گفت که اولین قدم برای اجرای مالیات بر سود سپرده می‌تواند این باشد که از سپرده‌هایی که هویت صاحب آن مشخص نیست مالیات اخذ شود. با این روش بار اجتماعی اخذ مالیات بر سود سپرده بسیار کاهش خواهد یافت و بدین طریق از ایجاد شوک در سایر بازارها جلوگیری می‌شود.

همچنین برای سپرده‌ها تنها در صورتی که سود سپرده‌های شخص در سال بیش از مبلغ معینی مانند یک میلیارد ریال باشد، نرخ مالیات بیشتر از صفر خواهد بود و برای سایرین نرخ مالیات بر سود سپرده صفر خواهد بود. بدین طریق بخش عمده مردم مخاطب این طرح نخواهند بود و صرفاً سپرده‌گذاران کلان نظام بانکی مشمول آن خواهند شد.

هرچند از سرعت رشد بدهی بانکی به بانک مرکزی کاسته شده، اما همچنان میزان آن افزایشی بوده و تا ۱۲ هزار میلیارد تومان پیش رفته است. بانک‌های خصوصی رکورددار این بدهی هستند. به گزارش ایسنا، بانک‌ها طی سال‌های اخیر و تحت شرایطی برداشت از بانک مرکزی را افزایش دادند، به‌طوری که طی دو سال گذشته و از مهرماه سال ۱۳۹۴ تا مهرماه سال جاری این رقم از ۸۵ هزار میلیارد به ۱۱۲ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است که نشان‌دهنده رشد ۲۷ درصدی است. در این بین تنگنای بانک مرکزی است. در این بین تنگنای اعتباری بانک‌ها، تسهیلات تکلیفی و الزام برای پرداخت در پروژه‌هایی که در آن مشارکت دارند از عوامل رشد این بدهی به شمار می‌رود که البته در این بین برخی بانک‌ها بی‌انضباطی بیشتری دارند.

جزییات بدهی بانکی‌ها به بانک مرکزی نشان می‌دهد که از بدهی حدود ۱۱۲ هزار میلیارد موجود بیش از ۱۱ هزار میلیارد تومان به بانک‌های تجاری، ۴۸ هزار میلیارد تومان به بانک‌های تخصصی و بالغ بر ۵۲ هزار میلیارد تومان به بانک‌های خصوصی اختصاص دارد. در بین مجموعه بانک‌های این بانک‌های خصوصی هستند که در حال حاضر بیشترین میزان بدهی را داشته و با افزایش قابل توجهی همراه هستند، به‌طوری که بدهی آنها از حدود ۱۳ هزار میلیارد تومان در مهرماه سال ۱۳۹۴ به ۵۲ هزار میلیارد تومان در سال جاری افزایش یافته است. این بدهی در مهرماه امسال نسبت به مهرماه سال گذشته تا ۱۳۵ درصد رشد دارد. این در حالی است که در سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۴ رشد ۶۵ درصدی ثبت شده بود که در مجموع نشان‌دهنده افزایش سرعت رشد بدهکاری بانک‌های خصوصی به بانک

مرکزی است. با این وجود از سرعت رشد بدهی بانک‌ها در مدت اخیر تا حدی کاسته شده است، به گونه‌ای که مقایسه روند رشد از این حکایت دارد که بدهی بانک‌های تجاری در مهرماه ۱۳۹۵ نسبت به مهرماه سال ۱۳۹۴ رشد ۱۱.۸ درصدی داشته، ولی در سال جاری در مهرماه در مقایسه با همین ماه در سال قبل تا ۳۷ درصد کمتر شده است. در مورد بدهی بانک‌های تخصصی نیز باید گفت که در مهرماه امسال به همین ماه در سال قبل ۱۶ درصد کاهش دارد، در حالی که در همین مقایسه در سال گذشته رشد ۴.۴ درصدی داشته است. اما با توجه به این که بدهی بانک‌ها رو به افزایش رفته و به آن جریمه ۳۴ درصدی تعلق می‌گیرد در سال جاری بانک مرکزی در جریان ساماندهی سود بانکی تصمیم به نظم بخشی به اضافه برداشت بانک‌ها کرد و تصمیم گرفت

بدهی آنها را به خط اعتباری تبدیل کرده و طبق شرایطی با سود ۱۸ درصد حدی کاسته شده است، به گونه‌ای که مقایسه روند رشد از این حکایت دارد که بدهی بانک‌های تجاری در مهرماه ۱۳۹۵ نسبت به مهرماه سال ۱۳۹۴ رشد ۱۱.۸ درصدی داشته، ولی در سال جاری در مهرماه در مقایسه با همین ماه در سال قبل تا ۳۷ درصد کمتر شده است. در مورد بدهی بانک‌های تخصصی نیز باید گفت که در مهرماه امسال به همین ماه در سال قبل ۱۶ درصد کاهش دارد، در حالی که در همین مقایسه در سال گذشته رشد ۴.۴ درصدی داشته است. اما با توجه به این که بدهی بانک‌ها رو به افزایش رفته و به آن جریمه ۳۴ درصدی تعلق می‌گیرد در سال جاری بانک مرکزی در جریان ساماندهی سود بانکی تصمیم به نظم بخشی به اضافه برداشت بانک‌ها کرد و تصمیم گرفت

بدهکار به بانک مرکزی	مهر ۹۴ (میلیارد تومان)	مهر ۹۵ (میلیارد تومان)	مهر ۹۶ (میلیارد تومان)	مهر ۹۵ به مهر ۹۶ (درصد)	مهر ۹۶ به مهر ۹۵ (درصد)
مجموع بدهی سیستم بانکی	۸۵۰۰۰	۹۸۰۰۰	۱۱۲۰۰۰	۱۵.۵	۱۴.۵
بانک‌های تجاری	۱۶۰۰۰	۱۸۰۰۰	۱۱۰۰۰	۱۱.۸	-۳۷.۵
بانک‌های تخصصی	۵۵۰۰۰	۵۷۰۰۰	۴۸۰۰۰	۴.۴	-۱۶.۳
بانک‌های خصوصی	۱۳۰۰۰	۲۲۰۰۰	۵۲۰۰۰	۶۵	۱۳۵

## نرخنامه

نرخ سکه و طلا	عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
▲	مثقال طلا	۵۶۲,۰۰۰	▲
▲	هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۹,۷۰۰	▲
▲	سکه بهار آزادی	۱,۳۷۰,۰۰۰	▲
▲	سکه طرح جدید	۱,۴۰۲,۰۰۰	▲
▼	نیم سکه	۶۸۲,۰۰۰	▼
▲	ربع سکه	۴۰۳,۵۰۰	▲
▼	سکه گرمی	۲۶۵,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی	نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
▲	دلار آمریکا	۴,۱۸۹	▲
▲	یورو اروپا	۵,۰۲۵	▲
▲	پوند انگلیس	۵,۷۲۶	▲
▼	درهم امارات	۱,۱۵۹	▼

## بانکنامه

### موج بر کناری مدیران عامل بانک‌ها

برنامه وزیر اقتصاد برای تغییراتی در مدیریت بانک‌ها یکی پس از دیگری در حال اجراست. کرباسیان این بار مدیرعامل بانک تجارت را برکنار کرد. به گزارش ایسنا، مسعود کرباسیان در مدت چند ماهه حضور خود در وزارت اقتصاد انتقاداتی به عملکرد بانک‌ها داشت و البته در اظهاراتش به نوعی از ایجاد تحولی در مدیران بانک‌ها خبر داده بود.

او در تازه‌ترین اقدام خود مدیرعامل بانک تجارت را تغییر داد. با حکم کرباسیان رضا دولت آبادی جایگزین مقدم شده است. دولت‌آبادی تاکنون در سمت‌های مختلفی در بانک تجارت فعال بوده است، ولی ظاهراً تحصیلات بانکی و اقتصادی ندارد و دارای مدرک حقوقی قضایی است. تغییر مقدم در حالی انجام شد که در سال گذشته و در جریان انتشار فیش‌های حقوقی و زمانی که طیب‌نیا (وزیر سابق اقتصاد) دست به برکناری مدیران عامل چند بانک زد بحث‌هایی درباره برکناری مدیرعامل بانک تجارت هم مطرح بود که اجرایی نشد.

چندی پیش در نیمه آبان ماه نیز مدیرعامل بانک ملت تغییر کرد و بیگدلی جایگزین اخلاقی شده بود. اما روند موجود حاکی از آن است که کرباسیان به تحولات خود در ساختار مدیریت بانک‌ها ادامه خواهد داد و باید منتظر تغییرات دیگر بود. این در حالی است که در دولت یازدهم هم بعد از آمدن طیب‌نیا به وزارت اقتصاد موجهی از برکناری مدیران عامل بانک‌ها به راه افتاد و اکثریت آنها برکنار شدند.

### (آب یعنی زندگی)



وزارت نیرو  
شرکت آب و فاضلاب  
روستایی استان هرمزگان

## فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای نوبت دوم

**شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان** در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

موضوع مناقصه: عملیات اجرایی خطوط انتقال باقیمانده از چاه تا مخزن روستای تقی آباد و از مخزن تقی آباد تا روستای جغدر، احداث دو باب مخزن ۵۰۰ و ۵۰ متر مکعبی برای روستاهای تقی آباد و خانگوران، تجهیز چاه مجتمع و ایستگاه پمپاژ روستای جغدر از مجتمع سراج - جلالی شهرستان حاجی آباد نوبت دوم

مبلغ برآورد اولیه کارفرما: ۱۰/۶۴۵/۸۱۲/۹۵۶ ریال (بر اساس فهرست بهای آب روستایی، ابنیه و تاسیسات مکانیکی و برقی سال ۹۶)

مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۵۲۲۲/۲۹۰/۶۴۷ ریال

نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ارائه ضمانت نامه های مقرر در ماده ۴۳ آیین نامه تضمین معاملات دولتی سال ۹۴ بشخص مندرج در اسناد مناقصه

قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب: واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سپهر شماره ۲۱۹۵۲۱۵۴۹۱۰۰۵ بانک صادرات شعبه سه راه آزادگان بندرعباس بابت فروش اوراق مناقصه، تا تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۱ (از طریق سامانه ستاد مهلت زمان دریافت اسناد مناقصه از سایت: ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۱۱)

مهلت زمان ارائه پیشنهاد: تا ساعت ۱۹ مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۱

تاریخ بازگشایی پیشنهادات مالی: ۹۶/۱۰/۲۳ ساعت ۸ صبح می باشد

محل بازگشایی پیشنهادات: سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان

پیشنهاد دهندگان موظف می باشند اسناد مناقصه را از طریق سامانه ستاد به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) دریافت و با توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم را شامل پاکت الف، ب و ج تهیه و به صورت فایل‌های pdf در سامانه فوق درج نمایند.

دارا بودن حداقل رتبه ۵ در رشته آب از سوی مناقصه‌گران الزامی می‌باشد.

حداقل تعداد مناقصه‌گران جهت بازگشایی پیشنهادات تحویل یک پاکت می‌باشد.

سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه‌گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف: آدرس: بندرعباس - بلوار امام حسین (ع) جنب اداره استاندارد - شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان - تلفن ۰۷۶-۳۳۳۳۸۰۰۲-۳

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس تهران ۰۲۱-۴۱۹۳۴

شناسه آگهی: ۱۳۱۲۶۴



## واردات فرش‌های دستباف مقرون به صرفه نیست

مرکز ملی فرش تاکید دارد که واردات فرش‌های دستباف به دلیل تعرفه گمرکی بالای آنها مقرون به صرفه نیست. به گزارش ایسنا، در روزهای گذشته براساس آمار وزارت صنعت، معدن و تجارت گزارشی منتشر شده و در قالب آن اینگونه اعلام شد که به استناد آمارهای رسمی در شش ماهه اول امسال واردات انواع فرش و صنایع‌دستی با رشدی ۴۵۰درصدی مواجه شده است. مرکز ملی فرش ایران پس از انتشار این گزارش توضیحاتی درباره واردات فرش دستباف ارائه و در بخش‌هایی از آن تاکید کرده است: واردات فرش دستباف از دیگر کشورها به داخل ایران مشمول تعرفه‌های بالای گمرکی (۴۰درصد) می‌شود که این امر ورود این فرش‌ها را مقرون به صرفه نمی‌کند. از همین رو طبق آمار رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران، واردات فرش‌های تولیدی دیگر کشورها به ایران تقریباً صفر است و هیچ فرش دستباف خارجی به علت تعرفه گمرکی بالا به کشور وارد نمی‌شود. همچنین در توضیح مرکز ملی فرش آمده ارزش صادرات فرش دستباف ایران در هشت ماه امسال ۲۶۹.۶ میلیون دلار بوده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳۱.۷درصد افزایش داشته است. این افزایش ارزش فرش‌های صادراتی در ماه‌های ابتدایی سال جاری تداوم داشته و باید در نظر داشت که کاهش وزن فرش‌های صادراتی در کنار افزایش ارزش آنها به معنای صدور فرش‌های پربهتر به بازارهای هدف بوده و امری پسندیده است.

## وام تولید فقط به ۱۳درصد تولیدکنندگان رسید

بهرغم تمام شعارها در حمایت از تولید، آمارها نشان می‌دهد تا پایان مهرماه فقط ۱۳درصد از تولیدکنندگان موفق به دریافت تسهیلات شده‌اند. به گزارش تسنیم، مطابق جدیدترین آمار در راستای تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی کوچک، متوسط و طرح‌های نیمه‌تمام با پیشرفت بالای ۶۰درصد که در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی انجام می‌شود تا پایان مهرماه امسال از مجموع ۳۰ هزار و ۳۴۴ واحد تولیدی که برای دریافت این تسهیلات ثبت‌نام کرده‌اند ۱۰ هزار و ۶۹۱ واحد تولیدی به بانک‌ها معرفی شده و در نهایت ۳ هزار و ۹۵۴ تولیدکننده موفق به دریافت تسهیلات به میزان ۲ میلیارد و ۴۹۱ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان شده‌اند. براساس این گزارش در استان مرکزی ۲۸۸، خراسان جنوبی ۲۶۰ و فارس ۲۷۲ واحدی تولیدی موفق به دریافت تسهیلات شدند.

## عوارضی از کالاهای صادراتی نگیرد

دبیر شورای عالی توسعه صادرات غیرنفتی با ارسال نامه‌ای به استانداران گفت که دستور دهید کلیه مدیران دستگاه‌های اجرایی استان در راستای اجرای مفاد ماده (۱۸) قانون مقررات صادرات و واردات، از وضع و اخذ هر گونه عوارض بر اقلام و کالاهای صادراتی خودداری کنند. به گزارش تسنیم، مجتبی خسروناج دبیر شورای عالی توسعه صادرات غیرنفتی کشور با ارسال نامه‌ای به استانداران سراسر کشور اظهار کرد: همان‌گونه که مستحضربید براساس تکالیف قانون برنامه ششم توسعه، رشد میانگین سالانه ۲۱.۷درصد برای صادرات غیرنفتی در طول سال‌های برنامه می‌بایست محقق گردد. از آنجا که یکی از الزامات مهم و اساسی برای تحقق اهداف تعیین‌شده، رفع موانع و محدودیت‌های قانونی سر راه صادرات و همگرایی و هم‌افزایی رویکردها، ضوابط و ساز و کارهای اداری دستگاه‌های اجرایی در راستای تحقق سیاست‌ها و برنامه‌های کلان صادراتی کشور می‌باشد و کلیه مسئولان و مدیران محترم استانی نیز به واسطه جایگاه مهم آنها در فرآیند نظارت بر اجرای سیاست‌ها، برنامه‌ها و ضوابط مرتبط با صادرات در مناطق مختلف به‌ویژه مبادی رسمی گمرکی در مرزها، نقش ویژه‌ای را ایفا می‌نمایند لذا خواهشمند است دستور فرمایید کلیه مدیران دستگاه‌های اجرایی استان در راستای اجرای مفاد ماده (۱۸) قانون مقررات صادرات و واردات، از وضع و اخذ هرگونه عوارض بر اقلام و کالاهای صادراتی خودداری نمایند.

## صادرات ۳۰ هزار تنی گندم به عمان

رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در عمان گفت که امسال ۳۰ هزار تن گندم برای اولین بار به عمان صادر شده است. به گزارش مهر به نقل از سازمان توسعه تجارت ایران، عباس عبدالخانی رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در عمان با بیان اینکه امسال برای اولین بار ۳۰ هزار تن گندم به عمان صادر شده است، ابراز کرد: براساس آمار و اطلاعات گمرک جمهوری اسلامی ایران، از فروردین تا پایان آبان امسال حدود یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن کالا از ایران به عمان صادر شده است. عبدالخانی در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به اینکه به‌طور متوسط روزانه ۵۲۰۰ تن کالا از ایران به بندر عمان حمل می‌شود، اذعان کرد: عمده‌ترین محصولات صادراتی شامل آهن و فولاد، قیر، کانتس، فرآورده‌های پتروشیمی، مواد غذایی، تره‌بار و مصالح ساختمانی است. به گفته وی، ارزش صادراتی محصولات یادشده طی این مدت ۳۷۴ میلیون دلار بوده است.

# شیوع بیماری‌های تنفسی در مرغداری‌ها علت گرانی تخم‌مرغ است



واکسیناسیون در برابر بیماری مورد نظر بوده که نیازمند حمایت است. وی با تاکید بر اینکه واکسیناسیون مرغ در برابر بیماری کنونی تنها در چند کشور صورت می‌گیرد، ادامه داد: بیماری طی سال گذشته منجر به تلفات ۱۳ میلیونی مرغ شده است.

به گزارش تسنیم، ناصر نبی‌پور با بیان اینکه عامل اصلی گرانی تخم‌مرغ در جامعه کمبود عرضه است، افزود: از آغاز مهرماه امسال با شروع بیماری‌های تنفسی در مرغداری‌های استان‌هایی مانند تهران، البرز، آذربایجان، قزوین و

قم قیمت تخم‌مرغ افزایش یافته است. وی اظهار داشت: هم‌اکنون ۸۰درصد تولید تخم‌مرغ در هفت استان کشور انجام می‌شود که از این میان در پنج استان حدود ۱۵ میلیون تن مرغ معادل روزانه هزار تن معدوم شده و این درحالی است که ۲هزار و ۶۰۰ تن تولید روزانه مرغ است.

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران اظهار داشت: تلفات کنونی به دلیل عدم انجام

هم‌اکنون با ارز آزاد وارد می‌شود با وجود این، بر قیمت آن به میزان ۷۰درصد افزوده شده است.

نبی‌پور اظهار داشت: هر کیلوگرم ذرت ۶۵۰ تا ۷۰۰ تومان خریداری می‌شود، اما در حال حاضر هر کیلوگرم هزار و ۱۰۰ تومان خریداری می‌شود.

وی ادامه داد: همچنین سویا که هر کیلوگرم آن حداکثر هزار و ۴۰۰ تومان از سوی مرغداران خریداری می‌شد طی دو ماه اخیر هزار و ۸۵۰ تومان در بندر معامله می‌شود، به طوری که اگر در تهران به دست مرغدار برسد بر قیمت هر کیلوگرم آن حداقل ۱۰۰ تومان افزوده می‌شود.

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران با تاکید بر اینکه قیمت نهاده‌ها بیش از ۴۵درصد افزایش یافته است، گفت: با وجود این، مرغداران آمادگی برای توزیع تخم‌مرغ در سطح جامعه با قیمت مناسب‌تر را دارند در حالی که مرغداران باید دارای غرفه دائمی باشند تا در تمامی سال بتوانند پاسخگوی نیاز بازار باشند.

حتی بودجه‌ای برای معدوم‌سازی مرغ‌ها در اختیار آن نیست.

وی همچنین افزود: علاوه بر این به دلیل نبود بودجه شجاع قرنطینه از سه کیلومتر به یک کیلومتر کاهش یافته و همین مسئله به درگیری مرغداری‌های بیشتر با بیماری دامن زده است.

نبی‌پور اظهار داشت: از سوی دیگر تعداد مرغ‌های بومی افزایش یافته و به علت بیماری آنها مرغداری‌ها نیز آلوده شده‌اند.

وی ادامه داد: برای جلوگیری از کمبود تخم‌مرغ در بازار اندکی واردات از ترکیه صورت گرفته و این در حالی است که

کشورهای همسایه نیز با چنین معضلاتی درگیر هستند.

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران گفت: اگر دولت برای معدوم‌سازی و پاکسازی باری‌رسان مرغداران باشد، می‌توان انتظار داشت طی چندماه آینده تولید در روال عادی قرار گیرد.

وی در ادامه افزود: قیمت نهاده‌های دامی طی دوماه اخیر افزایش یافته و

## بحران دست به گریبان صنعت آب می‌شود؟

بسته‌بندی آب دارای دو شاخصه اصلی حجیم‌بودن و سنگین‌بودن هستند، بنابراین در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی آنگونه که دولت پیش‌بینی کرده موجب افزایش هزینه‌های توزیع و انتقال محصولات از مبدأ به مقصد می‌شود و اگر این اتفاق رخ دهد با افزایش قیمت محصولات روبه‌رو خواهیم بود که موجب پرپر شدن این صنعت خواهد شد. وی با تاکید بر اینکه اگر قرار است قیمت حامل‌های انرژی افزایش یابد، باید با افزایش منطقی ضرایب آن همراه باشد، گفت: اگر قرار بر این است افزایش قیمت حامل‌های انرژی در نهایت به تصویب برسد باید با افزایش قابل تامل ضرایب آن همراه باشد در غیر این صورت این مسئله موجب خواهد شد هزینه حمل و نقل بالا رفته و قیمت محصولات ما افزایش یابد.

دبیر انجمن تولیدکنندگان آب‌های معدنی و آشامیدنی از وقوع بحران جدی در صنعت آب در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی خبر داد. پیمان فروهر در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه افزایش قیمت حامل‌های انرژی آنگونه که دولت پیش‌بینی کرده و قرار است به تصویب برسد صنعت آب را با چالش جدی روبه‌رو می‌کند، اظهار کرد: اگر بنزین آنگونه که دولت پیش‌بینی کرده با افزایش ۵۰درصدی روبه‌رو شود و گازوییل نیز ۵۰ تومان افزایش یابد اثر بسیار بازدارنده‌ای در صنعت آب خواهد داشت و تولیدکنندگان را با بحران جدی روبه‌رو می‌کند. وی ادامه داد: ما چه در بخش توزیع مورگی که در سطح شهر انجام می‌شود و چه در بخش توزیع

## رویگرد تازه در صادرات نفت خام ایران

دوباره ایران بحث را باز کرد و از مذاکره با کشورهای اسپانیا، هند و برزیل در کنار مذاکره با اندونزی، مالزی و یونان برای خرید سهام و یا مشارکت در ساخت پالایشگاه در این کشورها خبر داد و گفت ایران قصد دارد با این کار نفت خود را در این کشورها پالایش کند. با تغییر دولت انتظار می‌رفت که دوباره این سیاست به فراموشی سپرده شود، اما اخیراً خبرهایی به گوش می‌رسد که مذاکره با برزیلی‌ها برای احداث یک پالایشگاه نفت سنگین به نام «ماریان» به نتیجه رسیده است و قرار است ایران و برزیل در ساخت این پالایشگاه با یکدیگر مشارکت کنند. ایران در حال حاضر روزانه ۲.۵ میلیون

بازریزنده است تا با این کار مصرف‌کنندگان این کشورها را به فرآورده‌های نفتی تولیدی خود وابسته کند.

این سیاست از اواخر دولت دهم در دستور کار قرار گرفت و حتی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی ایران نیز مذاکراتی را با برخی از کشورها مانند اندونزی، مالزی و یونان به منظور خرید سهام پالایشگاه در این کشورها انجام دادند، اما با اعمال تحریم‌های نفتی از سال ۹۱ عملاً این مذاکرات بدون نتیجه ماند.

با آغاز به کار دولت یازدهم، عباس کاظمی مدیرعامل وقت شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی

## لوازم خانگی ۵درصد گران شد

رئیس اتحادیه فروشنندگان لوازم خانگی از افزایش قیمت برخی از انواع لوازم خانگی خبر داد و گفت که این افزایش قیمت در تمام برندهای داخلی رخ نداده و تنها برخی تولیدکنندگان داخلی قیمت خود را تغییر داده‌اند.

محمد طحان‌پور، در پاسخ به سؤالی مبنی بر صحبت‌هایی که در ماه‌های گذشته درباره افزایش قیمت لوازم خانگی مطرح شده بود، اظهار کرد: پس از ماه‌های محرم و صفر حدود ۵درصد افزایش قیمت در لوازم خانگی وارداتی و پس از آن در برخی برندهای داخلی صورت گرفت که البته با توجه به مواردی مانند افزایش قیمت کالاهای اولیه سازندگان این کالاها شاید بتوان این گرانی را قابل توجیه دانست. وی با بیان اینکه در ماه‌های گذشته در قیمت فولاد، آلومینیوم و فلزاتی از این دست شاهد افزایش قیمت بوده‌ایم، گفت: طبیعی است که این گرانی قیمت تمام‌شده را برای تولیدکنندگان داخلی افزایش می‌دهد. در حوزه واردات نیز به واسطه تغییر نرخ ارز افزایش ۵درصدی قیمت قابل توجیه محسوب می‌شود.

طحان‌پور در پاسخ به این سوال که با توجه به رکود فعلی آیا بازار کشف افزایش قیمت را دارد، توضیح داد: اگر چه هم‌اکنون برندهای خوب و باکیفیت داخلی مشتری خود را داشته و در رکود نیستند، اما در مجموع با توجه به اتفاقات صورت‌گرفته شاید نیاز بود افزایش قیمت بیشتری را در بازار لوازم خانگی شاهد باشیم که با توجه به شرایط موجود تولیدکنندگان و واردکنندگان در نهایت به همین ۵درصد بسنده کردند.

رئیس اتحادیه فروشنندگان لوازم خانگی همچنین اظهار کرد: این افزایش قیمت در تمام برندهای داخلی رخ نداده و تنها برخی تولیدکنندگان داخلی قیمت خود را تغییر داده‌اند.

وی در ارتباط با وضعیت تولید لوازم خانگی تاکید کرد: اکنون بر اذعان همگان هزینه‌های تولید در کشور رقمی بالا را دربر می‌گیرد.

طحان‌پور در ادامه گردش مالی بازار لوازم خانگی ایران را معادل سالانه ۸۰۰۰ میلیارد تومان دانست و گفت: درباره اینکه چه سهمی از این گردش مالی به کالای داخلی و چه سهمی به برندهای جهانی اختصاص پیدا می‌کند آمار شفاف و قطعی وجود ندارد، اما زمانی اینگونه عنوان می‌شد که ۷۰درصد بازار لوازم خانگی دست برندهای وارداتی است اما اکنون نسبت کالاهای داخل به خارج به ترتیب به ۶۰ و ۴۰درصد تغییر کرده است.

رئیس اتحادیه فروشنندگان لوازم خانگی در بخش دیگری از صحبت‌های خود در ارتباط با پیش‌بینی‌هایی که گاه مبنی بر افزایش قیمت لوازم خانگی مطرح می‌شود، گفت: مناسفانه شاهدیم گاه برخی از تولیدکنندگان صحبت‌هایی مبنی بر گرانی لوازم خانگی را مطرح می‌کنند درحالی‌که ممکن است در برخی موارد در شرایط رکود این گرانی توجیه چندانی هم نداشته باشد. پس از طرح این موضوع ممکن است برخی افراد به گرانی کالا تشویق شده و محصول خود را گران کنند اما جالب اینکه شرکت‌هایی که بحث گرانی را مطرح کردند، قیمت خود را پایین نیآورده و یا در نهایت ممکن است برخی تخفیف‌هایی را که در گذشته به مشتریان خود می‌دادند کاهش دهند.

## هیچ نیازی به واردات میوه نیست

نایب‌رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی ایران با اعلام اینکه هیچ نیازی به واردات میوه نیست، در ضرورت گسترش صنایع تبدیلی و فرآوری محصولات کشاورزی در کشور تاکید کرد. به گزارش مهر، صدرالدین نیاورانی گفت: از لحاظ تولید میوه‌های گرمسیری و سردسیری در وضع بسیار خوبی قرار داریم. وی در ادامه درباره ضایعات هم افزود: فقر دانش مدیریت تولید، کمبود صنایع تبدیلی، برداشت غیراصولی و... از عوامل مهم تبدیل این محصولات به ضایعات است.

نیاورانی افزود: توجه ویژه به توسعه و بهسازی صنایع تبدیلی با رویکرد تولید انبوه صادرات‌محور، ضمن ایجاد اشتغال و ارزش افزوده می‌تواند رشد اقتصادی بالایی برای کشور داشته باشد و به توسعه اقتصاد و صنعت کشاورزی کمک کند. نایب‌رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی ایران با بیان اینکه گسترش صنایع تبدیلی و فرآوری محصولات کشاورزی مستلزم سرمایه‌گذاری است، گفت: ۳۰درصد محصولات کشاورزی، به ضایعات تبدیل می‌شود و باید بسترهای لازم مانند تقویت تفکر تولید، روان‌سازی قوانین و مقررات، حمایت جدی از صنعتگران و... در مملکت فراهم شود. وی با بیان اینکه صنایع تبدیلی و تکمیلی مؤثرترین راهکار برای کاهش ضایعات کشاورزی به شمار می‌رود، افزود: این صنایع در مناطقی با ظرفیت بالای کشاورزی باید ایجاد شود تا جلوی ضایعات و همین‌طور ضرر و زیان کشاورزان گرفته شود. نیاورانی در ادامه میزان تولید انواع محصولات باغی در مملکت را بسیار بالا بیان کرد و گفت: تولیدات مازاد بر نیاز باید روی ریل صادرات قرار گیرد.

## مجلس افزایش قیمت بنزین را تصویب نخواهد کرد

یک عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی گفت هم‌اکنون با این مشکلاتی که در کشور داریم و مردم از نظر معیشتی با مشکل روبه‌رو هستند، افزایش قیمت بنزین عقلانی نیست و مجلس شورای اسلامی این آمادگی را برای افزایش قیمت بنزین ندارد و بعید است که چنین طرحی در خانه ملت تصویب شود.

به گزارش ایسنا، سیدناصر موسوی‌لارگانی در خصوص احتمال افزایش قیمت بنزین اظهار کرد: معمولاً در کشورهایی که با رکود اقتصادی مواجه هستند و مردم با مشکل معیشتی روبه‌رو هستند، سعی می‌شود قیمت‌ها ثابت بماند و یک سری یارانه‌های سبد کالا و سلامت به مردم داده می‌شود تا این مشکلات سبب سرخوردگی و نارضایتی آنها نشود.

وی افزود: هم‌اکنون با توجه به مشکلات اشتغال و طبق اعلام سخنگوی دولت مبنی بر اینکه در هر خانواده سه نفر بیکار تحصیلکرده وجود دارد، در چنین موقعیتی افزایش قیمت صحیح نیست. اشاره دولت به این موضوع است که اگر قیمت سوخت را افزایش دهیم می‌خواهیم اشتغال ایجاد کنیم. رئیس‌جمهور اعلام کرد قیمت بنزین و گازوئیل را از نصف قیمت جهانی بیشتر افزایش نمی‌دهیم، اما اشاره‌ای به این موضوع نشد که در آن کشورهایی که قیمت سوخت بالا است، درآمد مردم هم بالا است.

نماینده مردم فلاورجان در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: رئیس‌جمهور اشاره‌ای به این مطلب نکرد که در آن کشورها مصرف سوخت خودروها هم کم است. اشاره به این موارد به هیچ وجه نشد و فقط ما می‌آییم خودمان را با کشوری مقایسه می‌کنیم که نه نفت دارد و درآمد مردمش چند برابر درآمد مردم ایران است و مصرف سوخت خودروها هم کم است. فقط بلدیم بگوییم در کشوری قیمت بنزین این‌قدر است.

موسوی‌لارگانی گفت: تا آنجا که یادمان می‌آید بنزین در ایران لیتری ۱۰ ریال بود و زمانی که در اوایل انقلاب، قیمت بنزین به ۱۰۰ ریال رسید این افزایش اندک قیمت روی تمام مایحتاج مردم تأثیر گذاشت. هر کالایی می‌رفتیم بخریم می‌گفتند چون بنزین گران شده این کالا هم گران شده است. پس فقط این نیست که تنها قیمت بنزین را افزایش دهیم چراکه این افزایش قیمت بر تمام زندگی مردم تأثیر می‌گذارد و قیمت بقیه کالاها را نیز افزایش می‌دهد.

وی ادامه داد: هم‌اکنون با این مشکلاتی که در کشور داریم و مردم از نظر معیشتی با مشکل روبه‌رو هستند افزایش قیمت بنزین عقلانی نیست و مجلس شورای اسلامی این آمادگی را برای افزایش قیمت بنزین ندارد و بعید است چنین طرحی در خانه ملت تصویب شود. هم‌اکنون ما با این شیب تندی که یک مرتبه ۵۰۰ تا ۶۰۰ تومان قیمت بنزین افزایش پیدا کند. پس مجلس چنین افزایش قیمتی را تصویب نخواهد کرد.

## حذف طرح ترافیک در سال ۹۷ هنوز قطعی نیست

دبیر شورای عالی ترافیک گفت مصوبه حذف طرح ترافیک سالانه هنوز به شورای عالی ترافیک ارجاع نشده و تصمیم‌گیری‌ها در این زمینه قطعی نیست.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، پوریا محمدی دبیر شورای عالی ترافیک اظهار کرد: موضوع حذف طرح ترافیک در شهر تهران از سوی مدیران شهری و برخی از اعضای شورای شهر تهران مطرح شده است.

وی افزود: این مباحث تنها در حد برخی پیشنهادات بوده و هنوز هیچ تصمیم قطعی در این زمینه گرفته نشده است.

دبیر شورای عالی ترافیک با اشاره به مطرح نشدن موضوع حذف طرح ترافیک سالانه تصریح کرد: موضوع حذف طرح ترافیک و سایر جزئیات طرح در سال ۹۷ هنوز قطعی نیست و در این رابطه مطلبی به شورای عالی ترافیک ارجاع داده نشده است.

محمدی در خصوص مباحث مطرح شده در شورای شهر تهران مبنی بر جزئیات طرح ترافیک سال ۹۷ خاطرنشان کرد: در جلساتی که پیش از این با مسئولان شهر تهران داشته‌ایم به موضوع حذف طرح ترافیک و اعمال برخی جزئیات در طرح اشاره شده، اما هیچ کدام از این موضوعات قطعی نیست.

وی شورای عالی ترافیک را تصمیم‌گیرنده نهایی در رابطه با جزئیات طرح ترافیک دانست و اظهار کرد: در شرایطی که شورای شهر تهران موضوع اعمال تغییر در طرح ترافیک سالانه را به تصویب برساند، این مبحث در شورای عالی ترافیک مطرح و این شورا تصمیم‌گیرنده نهایی در این زمینه خواهد بود.

## ایده آلودی برای سورپرایز خودروهای برقی

آلودی ادعا کرده در صورت اتمام شارژ باتری‌ها، سامانه‌های شارژ فناوری‌ها می‌توانند خودرو را برای طی مسافت ۴۰۰ کیلومتری برای مدت ۱۵ دقیقه شارژ کنند. به گزارش کارپرس، اسپورت‌های الکتریکی امروزه یکی از مسئله‌هایی است که کمپانی آلودی ملاحظات زیادی را برای ارائه اعمال می‌کند. اینک مقامات آلودی پیشینه‌ها را برای این مدل از خودروهای خود ارائه کرده‌اند که حکایت از ظهور آنها در سال‌های آتی دارد. آلودی روی یک خودروی ۴ صندلی اسپورت، که پیش از این ئی-ترون اسپورت نامیده می‌شد در حال کار است؛ مدلی که احتمالاً به یک سدان چهار در با استایل کوپه تبدیل می‌شود. این خودرو احتمالاً از زبان طراحی ئی ترون استفاده خواهد کرد که قبلاً در مدل‌های مفهومی ئی-ترون کواترو و ئی ترون اسپورت‌بک مورد استفاده قرار گرفته است و پیش‌بینی می‌شود مدل تولیدی مدلی حد واسط بین این دو کانسبت باشد. از سوی دیگر انتظار داریم این خودرو به شکل گسترده‌ای تحت تأثیر پورشه میشن ئی قرار گیرد. به همین دلیل استفاده از خودرویی که از موتور سامانه انتقال قدرت الکتریکی ۴۴۱ کیلوواتی معادل ۵۹۱ اسب‌بخار دارد، بعید به نظر نمی‌رسد. اطلاعات حاصل از خودرویی که در سال ۲۰۲۲ وارد می‌شود، کامل و جامع نخواهد بود، اما براساس گزارش‌ها این خودرو با قابلیت محرک تمام چرخ و با یک باتری لیتیومی نصب شده در کف ارائه خواهد شد و قادر است تنها با یک بار شارژ مسافتی حدود ۵۰۰ کیلومتر را بیمیاید. آلودی ادعا کرده در صورت اتمام شارژ باتری‌ها، سامانه‌های شارژ فناوری‌ها می‌توانند خودرو را برای طی مسافت ۴۰۰ کیلومتری برای مدت ۱۵ دقیقه شارژ کنند. این خودروی الکتریکی سال ۲۰۲۲ احتمالاً با قیمت پایه ۱۱۷ هزار دلار ارائه خواهد شد.

## استفاده خودروی خودران اپل از مسیر دیگران!

شرکت اپل حق اختراع جدیدی را در حوزه توسعه خودروهای خودران ثبت کرده که به این خودروها اجازه استفاده از مسیر پیموده شده توسط دیگران را می‌دهد. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایسنا، اپل در حال حاضر در حال کار روی نوعی خودروی خودران است. این سیستم که قابلیت مقاله پژوهشی در ماه نوامبر دیده شده است. جزئیات طرح اخیراً توسط «روسلان سالاخوتینوف» استاد هوش مصنوعی دانشگاه کارنگی ملون ارائه شد. در حال حاضر طبق یک پتنت فاش شده توسط پایگاه Autoblog، برنامه ۲۰۱۵ اپل برای سیستم ناوبری خودران به نازگی اجرایی شده است.

این پتنت، یک سیستم ناوبری خودران است که با استفاده از تجربیات دیگر راننده‌ها و خودروها، برای خود یک مسیر ایجاد می‌کند. این مسیر زمانی ایجاد می‌شود که رانندگان به صورت دستی و غیراتوماتیک یک مسیر را می‌پیمایند. هنگامی که این مسیر چندین بار توسط رانندگان پیموده شود و «شاخص اطمینان» در خودروی خودران از صحت و سلامت مسیر اطمینان پیدا کند، خودرو می‌تواند این مسیر را به تنهایی رانندگی کند. خودرو می‌تواند تغییرات احتمالی در مسیر را تشخیص داده و آنها را اعمال و رعایت کند و همچنین بر ناوبری یک یا چند وسیله نقلیه در مسیر نظارت داشته باشد. این سیستم همچنین دارای نوعی پایگاه داده از مسیرهایی است که خودروها می‌توانند مسیری‌ها را به آن آپلود و از آن دانلود کنند که به نظر می‌رسد به نوعی توسعه نقشه‌های اپل باشد. درحالی‌که چند سال از عمر این حق اختراع می‌گذرد و یک سیستم منطقی ساده را توصیف می‌کند که اپل می‌خواهد از آن در خودروهای خودران استفاده کند، اما دستیابی به آن جالب است. استفاده از داده‌های رانندگی تعداد زیادی از رانندگان به سیستم اپل کمک می‌کند سریع‌تر و دقیق‌تر از یک خودروی خودران که تنها به حسگرها مجهز است، مسیری‌ها را یاد بگیرد و بیمیاید. همچنین احتمال دارد چنین سیستمی نیاز به همکاری با حسگرهای خودرو داشته باشد.

## احضار مدیران خودروسازان بعد از گرانی خودرو

رئیس سازمان بازرسی اعلام کرد که سازمان بازرسی در بحث گرانی خودروها ورود کرده و گرانی خودروی سراتو تا ۱۴ میلیون تومان منتفی اعلام شد.

به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، قاضی سراج در رابطه با عملکرد و اقدامات سازمان بازرسی در بحث گرانی خودروها از ورود این سازمان به این موضوع خبر داد و گفت: مسئولان خودروسازهای داخلی را در این زمینه خواسته‌ایم و گروه‌های سازمان بازرسی مستقر و در حال بررسی هستند. وی با بیان اینکه گرانی خودروی سراتو تا ۱۴ میلیون منتفی شده، در پاسخ به این سؤال که آیا سازمان بازرسی افرادی را در این رابطه شناسایی کرده یا خیر؟ گفت: گزارشات سازمان بازرسی محرمانه است و حق افشای آن را نداریم.

بنویسید خودرو، بخوانید قلک!

# با خرید خودرو، قربانی سراب سرمایه نشوید



بود عصای دست و روزی‌رسانم باشد، شده بالای جان و هر روز باید اسیر تعمیرگاه باشم. البته این تمام بدبختی‌های من نیست.

چند روز پیش زمانی که در کوچ‌های خلوت پارک کرده بودم و برای انجام کاری به یکی از اداره‌ها رفتم، هنگام بازگشت با یک خودروی تصادفی مواجه شدم که از قضا خودروی خودم بود. گویا خودرویی هنگام عبور به خودروی من برخورد کرده و متواری شده بود. حالا من مانده بودم و یک خودروی قسطی و تصادفی که خسارت مالی نسبتاً زیادی دیده بود و باید تعمیر، سافکاری و نقاشی می‌شد. ضمن اینکه افت قیمت این دستگاه هم هنگام فروش متحمل شوم. فراموش نکنید هزینه سالانه بیمه شخص ثالث و قسط ماهانه خودرو هم چندان کم نیست که باید هزینه تعویض روغن و فیلتر و استهلاک و حتی جریمه‌های احتمالی و بنزین را هم به این لیست اضافه کرد.»

**خودروهایی که هندوانه در بسته‌اند**  
تا اینجا داستان همه چیز خوب و راضی‌کننده است و شاید بسیاری از خوانندگان این گزارش مثل راننده مذکور، فکر فعالیت در تاکسی‌های آنلاین به سرشان بزند، اما بشنویید از اتفاقات آن روی این سکه و سوسه‌انگیز.

نگاه سرمایه‌ای به خودرو همیشه با موفقیت و خوش‌شانسی همراه نیست و ترسید از روزی که خودروی شما با مشکلاتی از قبیل ایراد اساسی فنی، تصادف، جریمه‌های رانندگی و حوادث مختلف مواجه شود. در همین رابطه باید به اظهارات یک راننده زخم‌خورده که نگاه سرمایه‌ای به خودرو داشته، اشاره کرد که به قول خودش هر روز مهمان تعمیرگاه و نمایندگی‌های مجاز است: «باور کنید از روزی که گرفتار این خودرو شده‌ام، یک پایم تعمیرگاه بوده و یک پایم شرکت بیمه! خودرویی که قرار

مجبورند به شغل مسافرکشی و فعالیت در حوزه حمل و نقل شهری روی آورند. یکی از همین افرادی که با نگاه سرمایه‌ای به خودرو نگاه می‌کند در گفت‌وگو با خبرنگار ما اظهار داشت: «من با حداقل پولی که ممکن بود، پیش‌قسط خرید یک دستگاه پراید را دادم و بلافاصله بعد از تحویل خودرو با نصب برنامه نرم‌افزاری یکی از همین تاکسی‌های آنلاین، وارد حرقه مسافرکشی شدم. حالا با جابه‌جایی بی‌دردر مسافر در ساعاتی دلخواه، می‌توانم هم قسط خودرو را بپردازم و هم مخارج زندگی را تأمین کنم. ضمن اینکه بعد از مدتی می‌توانم همین خودرو را بعد از اتمام قسط، به‌صورت نقدی و بفروشم و خودروی جدید و روبه‌راه‌تری بخرم.»

به گفته این راننده، خودرو برای او حالت یک قلک را دارد که علاوه بر امرار معاش، هر روز پولی در آن می‌ریزد و در نهایت می‌تواند صاحب سرمایه با پول بیشتری نسبت به روز اولش باشد.

صفرکیلومتر شوید و ماهانه اقساطش را بپردازید. درست مثل اینکه شما وامی بی‌دردر را از بانک دریافت کرده و ماه به ماه، قسطش را بدهید. طرز فکر اصلی خریداران خودرو با این شرایط این است که در این مدت نه تنها از پول‌شان به نفع استفاده کرده‌اند، بلکه ممکن است هنگام فروش نیز با سود احتمالی روبه‌رو شوند. به این روند می‌توان گفت نگاه سرمایه‌ای به جای نگاه مصرفی؛ نگاهی که در نهایت ممکن است به ضرر همان مشتریان ساده‌انگار و خوشبین تمام شود.

## بنویسید خودرو، بخوانید قلک!

چه بخواهیم چه نخواهیم، پدیده نگاه کالای سرمایه‌ای به‌جای مصرفی به مقوله خودروهای داخلی در حال رشد چشمگیری است. به ویژه آنکه بسیاری از سرپرستان خانوار با توجه به وضعیت نامناسب معیشتی و اقتصادی خود

## آیا تصمیمات دولت در خصوص واردات خودرو قابل دفاع است؟

و معدن در این زمینه صورت گرفته است. وی تصریح کرد: طی روزهای آتی مسلمانان تصمیم وزارت صنعت و معدن در خصوص روند ثبت سفارش و تعرفه واردات خودرو مشخص خواهد شد و پس از آن می‌توان بررسی کرد که این تصمیمات تا چه میزان قابل دفاع است. به گفته وی، تعرفه ابزاری در اختیار دولت‌هاست که گاه برای کنترل بازار داخلی و حمایت از محصولات داخلی تعیین می‌شود اما باید کارشناسی شده و با در نظر گرفتن زوایای آن صورت گیرد تا اختلالی در بازار ایجاد نشود. قطعاً باید منافع مصرف‌کنندگان نیز در کنار حمایت از تولید داخل در نظر گرفته شود.

علیزاده با توجه به موضوع بسته شدن سایت ثبت سفارش و اهداف مورد نظر در این راستا افزود: اقدام دولت در بستن سایت ثبت سفارش و عدم مجوز ترخیص خودروهای خارجی از گمرکات، ظاهراً به جهت تغییر دستورالعمل واردات و برخی تغییرات در تعرفه واردات خودرو صورت گرفته است اما تاکنون هیچ یک از این گزینه‌های مطرح نهایی و اعلام نشده است اما این جریان اثر روانی را بر بازار خودرو گذاشته است.

وی گفت: البته مجلس پیگیر این مسئله است، از این رو کارگروه صنعت کمیسیون صنایع و معادن به دنبال برگزاری جلسهای در این ارتباط است، هر چند هم‌زمان صحبت‌هایی نیز بین اعضای کمیسیون صنایع و وزارت صنعت

وی تصریح کرد: در شرایط کنونی طبعاً باید از تمامی واحدهای تولیدی و صنعتی داخل حمایت شود تا سطح تولیدات ارتقا یابد اما نحوه حمایت از بخش‌های تولیدی و صنعتی به‌خصوص خودروسازان باید کارشناسی شده باشد تا بتوان به نتیجه درست و مورد انتظار دست یافت. نماینده وزرقان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به جزئیات نحوه حمایت از خودروسازان تأکید کرد: البته بحث و بررسی در خصوص جزئیات حمایت از تولید داخل و خودروسازان ورود به مباحث تخصصی‌تر است اما قطعاً برای حمایت از خودروسازان باید زمانبندی مشخصی تعیین شود هر چند این مسئله جزو مباحث فنی و تخصصی است که باید در این راستا صورت گیرد.

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی می‌گوید برای حمایت از خودروسازان قطعاً تعیین شرایط می‌تواند منجر به حرکت‌های خوبی در حوزه کیفیت و ایمنی در صنعت خودرو شود. به گزارش خبر خودرو، رضا علیزاده با تأیید کلیات مورد نظر از سوی مجلس برای حمایت از خودروسازان اظهار داشت: مسلمانان خودروسازان در مقابل حمایت‌های مجلس و دولت باید کیفیت و ایمنی خودروها را افزایش دهند. وی تأکید کرد: باید مشوق‌هایی در قبال ارتقای برخی آیتم‌های کیفی و ایمنی خودروها در نظر گرفته شود تا الزامات و شروط دولت و مجلس در صنعت خودرو اثربخش تر باشد.

## خودروهای مونتاژی برنده ممنوعیت واردات خودرو

بی‌قید و شرط از خودروسازان داخلی، به‌خصوص این‌که گفته شده در قرارداد پژو، بازارسازی به طرف خارجی تعهد داده شده است. این مقام صنفی معتقد است زمانی‌که بخش قابل توجهی از بازار در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار دارد، نباید نگران سهم واردات خودروهای خارجی باشیم، هر چند آمرهای موجود بیانگر آن است که خود تولیدکنندگان داخلی اکنون واردکننده شده‌اند و احتمالاً به‌دنبال دریافت رانت‌های گسترده‌تری در این زمینه نیز

واردکنندگان خودرو، درباره بسته ماندن سامانه ثبت سفارش خودرو به‌رغم اخطار کمیسیون اصل ۹۰ گفت: برخورد اخیر مسئولان با مسئله واردات به بهانه حمایت از تولید داخل بوده است، اما باید از آنها بی‌رسمیم آیا تمام خودروهایی که تولید می‌شوند، قطعات‌شان تمام از داخل تأمین می‌شود یا این‌که هنوز بالاتر شیشه پراید وارداتی است؟ این‌گونه سیاست‌گذاری‌ها بدون اظهارنظر منطقی و پاسخ فایده‌کننده هیچ علامتی نیست جز حمایت‌های

در حالی شش ماه از بسته شدن سامانه ثبت سفارش واردات خودرو می‌گذرد که همچنان قیمت خودروهای وارداتی رو به افزایش است و این نوسان غیرمنطقی بازار عاملی است برای قوت گرفتن این گمانه که باز هم خودروسازان داخلی مورد لطف و مرحمت خاص قرار گرفته‌اند که بتوانند تولیدات پساپارچامی را با قیمت‌هایی بالاتر از آنچه مردم انتظار داشتند، بفروشند.

به گزارش پدال‌نیوز، در همین حال فرهاد احتشام‌زاد، رئیس انجمن



### اردوی استارت‌آپ و کارآفرینی دانشگاه آزاد اسلامی رودهن برگزار می‌شود

اردوی استارت‌آپ و کارآفرینی دانشگاه آزاد اسلامی رودهن از ساعت ۱۵ روز چهارشنبه ۶ دی‌ماه ۱۳۹۶ تا ساعت ۲۰ روز جمعه ۸ دی‌ماه ۱۳۹۶ در رودهن برگزار می‌شود. استارت‌آپ وپیکند (ردوی استارت‌آپ) یک رویداد جهانی در زمینه کارآفرینی است که در سه روز پایانی هفته برگزار می‌شود. شرکت‌کنندگان ۵۴ساعت وقت دارند ایده‌های‌شان را مطرح کنند، گروه تشکیل دهند و یک نمونه کوچک از ایده‌شان را اجرایی کنند. استارت‌آپ ویکنند گروه چند سالی است با توجه به استقبال فعالان عرصه کارآفرینی در ایران، پایش به محافل جوان و فعال باز شده است. در این رویداد شرکت‌کنندگان برنامه‌ریزی‌های شامل برنامه‌نویسان، مدیران تازه، عاشقان استارت‌آپ، بازاربایها وطراحان گرافیکِ گروه‌م می‌آیند تا طی ۵۴ ساعت ایده‌های‌شان را مطرح کنند، گروه تشکیل بدهند و هر گروه ایده‌ای را اجرا کند.

##### نگاه

## آیا سخت‌ترین مشکل برای کارآفرینان ترس از شکست است؟

همه کسانی که کسب‌وکاری را شروع کردند، با مشکلات بی‌شماری مواجه شدند، اما در این بین بیشترین مشکل تنها مربوط به سرمایه نبوده است. به گزارش زومیت، جوادی توراs (Jordi Torras) شرکت اینبتا (Inbenta) را در سال ۲۰۰۵ برای ایجاد بهترین رولپات آنلاین ایجاد کرد و در اختیار مشتریانش قرار داد. او با استفاده از تکنولوژی‌های نوین و هوش مصنوعی توانست کسب‌وکاری جدید در دنیای امروز ایجاد کند. او در این مقاله به یکی از مشکلات اصلی کارآفرینی، یعنی ترس پرداخته است. از زبان او به بیان این نکات می‌پردازیم.
در دنیای امروز ترس یکی از موانع اصلی کارآفرینی است. برخلاف بقیه، ترس برای من یک انگیزه سودز زمانی‌که زندگی‌ شما به آن وابسته شود، این ترس به کمک شما خواهد آمد.

زمانی‌که من اینبتا را تأسیس کردم، هیچ سرمایه‌گذاری در اسپانیا و راهی مطمئن برای به‌سخت آوردن پول وجود نداشت، بدون هیچ سرمایه‌ای، من کارم را شروع کردم. در ابتدا فروش و انجام کار دیگران برای من کمبود سرمایه‌ام را جبران کرد، اما در نظر من، نداشتن کسب‌وکار و نوآوری که خودتان به راه بینازید، یک محدودیت بود. اولین نکته‌ای که یاد گرفتم، این بود که کنترل کمی روی کسب‌وکار داشته‌ام. دومین نکته، زمانی بود که شرکتی که با آن‌ها رابطه کاری داشتم، تصمیم به فروش شرکت گرفت. این اطلاعاتی مشکل بزرگی برای من ایجاد کرد. زمانی‌که مشتریان به شما اعتماد می‌کنند و بعد از مدتی به این اعتماد پشت می‌کنند، ضربه بزرگی به برند وارد می‌شود. در آن زمان، من در حال استخدام و ایجاد یک هسته مرکزی از مهندسانی بودم که در زمینه جست‌وجو و زبان‌شناسی تخصص داشتند. من هیچ ایده‌ای مبنی بر اینکه بقیه شرکت‌ها به ما احتیاج دارند یا نه، نداشتم. علاوه بر این، در آن زمان، اسپانیا در حال مواجه شدن با یک بحران مالی شدید بود. این مشکلات در همه‌ای از ابعاد بود و شرکت تا هم به عنوان یک نماینده فروش در همین زمینه قرار داشت. آیا ما باید به همین وضعیت ادامه می‌دادیم یا وضعیت را تغییر می‌دادیم؟

**حل مشکلات مشتریان در راستای حل مشکلات خودتان است**
یکی از عدم مشکلاتی که در زمان ایجاد یک فناوری جدید به‌وجود می‌آید، این است که هر مشتری سلابی، سلفقه و علایق منحصربه‌فردی دارد. این یک نکته بسیار اساسی بود. ساخت یک فناوری جدید که بتواند نیاز یک مشتری را رفع کند، راحل فروش به صدها مشتری دیگر نیست. می‌دانستیم که انجام یک کار صرفا ساده عامل موفقیت ما نخواهد بود و در عوض باید بر نیازهای مشتریان تمرکز می‌کردیم. سؤال اساسی برای ما این بود که آیا می‌توانیم فناوری جدیدی ایجاد کنیم که بارها و بارها به فروش برود؟

در آن زمان فشار زیادی روی من مبنی بر فروش خدمات به مشتری‌ها وارد می‌شد. سپس متوجه شدم که راحل من در حل مشکل مشتریان نرفته است. این اتفاق یک نقطه عطف در تاریخچه شرکت بود. سپس تصمیم گرفتیم هوش مصنوعی خودمان را بسازیم. در نتیجه از یک نمایندگی فروش به یک شرکت خدماتی در حوزه نرم‌افزار تبدیل شدیم.

زمانی‌که هنوز شناخته نشده‌اید، مانند برندهای مشهور قوی هستید راحل این ارزش دارد.طفا این میزان درآمد برای

تخمین سود خالص یک میلیارد دلاری

### درآمد فراتر از انتظار شیائومی در سال ۲۰۱۷

شیائومی سال ۲۰۱۷ را در حالی به پایان می‌رساند که سال مالی فوق‌العاده‌ا سبسی کرده و براساس گزارش روتشتر جتی به میزان ۱۸درصد از پیش‌بینی درآمد سال ۲۰۱۷ نیز فراتر رفته است.

به گزارش یوجینس، در حالی که کارشناسان این شرکت تخمین زده بودند در سال ۲۰۱۷ بین ۱۷ الی ۱۸ میلیارد دلار درآمد داشته باشند، برخی از متخصصان این گونه برآورد کرده‌اند که سود خالص این کمپانی چنی در سال جاری پس از کسر مالیات و سایر هزینه‌ها، به یک میلیارد دلار خواهد رسید.این میزان درآمد بی‌تلاش به دست نیامده. این شرکت پیش از این در سال ۲۰۱۴ از دستیابی به هدف مالی تعیین‌شده خود باز مانده بود. در حالی که اکنون این شرکت بیش از ۴۶ میلیارد دلار ارزش دارد.طفا این میزان درآمد برای سرمایه‌گذاران جذاب خواهد بود. خصوصا وقتی این موضوع را در نظر بگیریم که شیائومی در واقع شرکتی است که سود پایینی در محصولات خود می برد و محصولاتش را با قیمت‌های بسیار راقبتی به

# کسب و کار امروز



# نگاه نزدیک به مرسدس بنز CLS مدل ۲۰۱۹

تیم پورتون در ویدئویی جذاب به بررسی نسل جدید مرسدس بنز CLS مدل ۲۰۱۹ می‌پردازد که تماشای آن خالی از لطف نیست. به گزارش

زومیت، تیم پورتون که با نام Shmeel 150 در یوتیوب فعالیت می‌کند و از معروف‌ترین افراد در دنیای کلیپ‌های معرفی خودرو است، این امکان را داشت که از طرف مرسدس به اشتونگارتر دعوت شود و نگاهی دقیق به مرسدس بنز CLS جدید داشته باشد. جدیدترین محصول مرسدس نسخه‌ای معمولی از یک سدان تبدیل‌شده به کوپه نیست، بلکه محصولی کاملاً مستقل و مخصوص تولید در سال آینده است.

خودروی مرسدس CLS جدید دارای یک نسخه AMG Line با طرح رنگ خاصتری مگنو دیزاینو و مجهز به پیشرانه 400دیزلی است که در حال حاضر گران‌ترین محصول این گروه در اروپا به شمار می‌رود. این پیشرانه جدید شبیه همان پیشرانه ۲.۹ لیتری ۶ سیلندر خطی ساخته‌شده برای مدل 350d است. اما ۲۴۰ اسب بخار (۲۵۰ کیلووات) قدرت و ۲۰۰ نیوتن‌متر (۵۱۶ پوند-فوت) گشتاور دارد، درحالی‌که مدل ارزان‌تر قادر است ۲۱۶ اسببخار (۲۱۰ کیلووات) و ۴۴۲ پوند-فوت (۶۰۰ نیوتن متر) گشتاور تولید کند. در فضای تانخا خودرو تغییر قابل توجه در مقایسه با مدل قبل از آن. در دسترس بودن پیکربندی پنج صندلی است که برای اولین بار در کلاس CLS اتفاق می‌افتد؛ چنین امکانی باعث می‌شود که این سدان کوپه جدید کمی بیشتر مناسب خانواده باشد و فضای بیشتری در دسترس سرسرتینان قرار دهد. این ویدئو حتماً حلی جالبی درباره فضای داخلی خودرو ارائه می‌کند که عمدتاً بیشتر ویژگی‌های خود را از کلاس سدان E-Class به ارث برده است. خوب است بدانید طراحی خودروی



### رشد شرکت‌های دانش‌بنیان در دستور کار پارک فناوری دانشگاه تهران

رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با اشاره به برنامه‌های آتی این پارک گفت توسعه قطب‌های علمی دانشگاه و رشد شرکت‌های دانش‌بنیان در دستور کار این پارک قرار دارد.

به گزارش ایسنا، عیسی زارعی در مراسم روز فناوری و رونمایی از دستاوردهای پارک دانشگاه تهران، افزود: در کشور ما دولت با رویکرد اقتصاد مقاومتی عمل می‌کند، هه‌آنطور که در دنیا نیز اقتصاد مقاومتی نقش مهمی را ایفا می‌کند.

وی با بیان اینکه پارک‌های علمی و فناوری در کشور ایران ارتباط‌دهنده دولت، دانشگاه و صنعت هستند، اظهار کرد:این پارک‌ها در مسیر اقتصاد دانش‌بنیان هستند و در اقتصاد دانش‌بنیان، تولید ملی و کاهش وابستگی اقتصادی به نفت دنبال می‌شود.

زارعی اضافه کرد: صنعت اینترنتی و اینترنت صنعتی محلی است که باید در اقتصاد صنعت چهارم منظر آن باشیم و ما در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، برای هماهنگ شدن با تحولات انقلاب صنعت چهارم برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، ایجاد دانشگاه نسل سوم و

مرسدس بنز CLS مدل ۲۰۱۹ تا حد زیادی بر اساس سدان E-Class انجام شده و به همین خاطر از میراث آن استفاده می‌کند. بعضی افراد ممکن است به‌نوعی ترجیح دهند تغییراتی در مرسدس CLS جدید نسبت به همنای سدان معمولی خود داشته باشند، اما با وجود تکراری بودن، باز هم فضای داخلی این خودرو مکان بسیار خوبی برای راحتی و سواری است.

برای خریدارانی که طرفدار پیشرانه دیزل نیستند (به هر حال شبیه محصولاتی نیست که در ایالات متحده در دسترس خواهد بود)، مرسدس CLS مدل ۲۰۱۹ را می‌توان در نسخه ۴۵۰ با پیشرانه بنزینی ۶ سیلندر ۱.۳ لیتری دریافت کرد که با ویژگی‌هایی از پیکربندی هیبریدی عرضه می‌شود.این پیشرانه ۴۶۷ اسببخار (۳۷۰ کیلووات) و ۳۶۹ پوند-فوت (۵۰۰ نیوتن متر) گشتاور تولید می‌کند، اما رانرز نیز الکتریکی، ۲۲ اسببخار(۱۶ کیلووات) و ۱۸۴ پوند-فوت(۲۵۰ نیوتن متر) گشتاور، درحالی‌که تمام سه نسخه مرسدس بنز CLS (استاندارد، ثابت و AMG Line) مجهز به سیستم 4Matic چهار چرخ محرک و جمع‌بنده اتوماتیک ۹ سرعته هستند. مدل ارزان‌تر از مرسدس CLS با پیشرانه ۲ لیتری دیزل در آینده نزدیک ساخته خواهد شد که با نام مرسدس AMG CLS ۵۳ عرضه می‌شود. مدل جدید تا چند روز دیگر در نمایشگاه بین‌المللی خودروی آمریکای شمال رونمایی خواهد شد و نخستین خودروی هیبریدی مجهز به پیشرانه ۶سیلندر است که تقریباً قدرتی معادل ۴۳۰ اسببخار دارد.



وزیر ارتباطات خیر داد

### کاهش ۴۰درصدی مصرف اینترنت در زمان وقوع زلزله تهران

وزیر ارتباطات گفت بررسی‌ها نشان داد در زمان وقوع زلزله سه روز گذشته در تهران استفاده از اینترنت ۴۰ درصد در میان کاربران کاهش داشت. به گزارش خبرنگار مهر، محمدجواد آذری‌جهرمی در جمع خبرنگاران

گفت: شبکه ارتباطی کشور در زمان وقوع زلزله چند روز گذشته البرز و تهران به میزان ۴ برابر حد استاندارد ظرفیت داشت و از این ظرفیت به خوبی استفاده شد و مشکلی در ارتباطات به‌وجود نیامد.

وی تأکید کرد: بررسی‌ها حاکی از کاهش ۴۰درصدی مصرف اینترنت و دیتا در میان کاربران در زمان وقوع این رویداد بوده است. همچنین شاهد افزایش ۳۵درصدی مصرف مگالته در پارک در سال ۹۶ بالغ بر ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد تومان بوده است که با دارایی حدود ۶۰۰ میلیارد تومان توانستیم ۶۰۰ میلیون را تولید کنیم.

نویا را از جمله معضلات توسعه استارت‌آپ‌ها در کشور عنوان کرد و ادامه داد: نقش فضای مجازی در اشتغالزای باید پررنگ شود و در این حوزه نیازمند زیرساخت‌های مهم با هجوم مردم دچار اختلال شوند.

رئیس دانشگاه شریف:

### دانشگاه‌ها به پژوهش و کار آفرینی توجه ویژه داشته باشند

رئیس دانشگاه صنعتی شریف گفت در دانشگاه‌ها علاوه بر امر آموزش باید به پژوهش، فناوری و کارآفرینی هم پرداخته شود تا خروجی‌های آنها اثربخشی بیشتری در کشور داشته باشند.

محمود فتوحی، رئیس دانشگاه صنعتی شریف در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به موفقیت‌های این دانشگاه در جهان و کشور اظهار کرد: مهم‌ترین دلیل این موفقیت در سطح ملی و بین‌المللی پایه‌گذاری دقیق، منظم و مرتب است. وی افزود: در این دانشگاه از زمان افتتاح تاکنون تلاش شد اعتمادبه‌نفس در جوانان ایجاد شود، لذا مبنای کار این دانشگاه تربیت جوانان برای حل مشکلات و مسائل کشور بود.

##### یادداشت

## چگونه سازمان‌مان را به یک سازمان خلاق تبدیل کنیم؟

<div><span><span> </span> <span> </span></span></div> <div>نیلوفر کویماهی</div>
<i>کارشناس ارشد کارآفرینی</i>

امروزه با حضور تکنولوژی‌های جدید در بازار، رقابت‌ها بسیار شدید و بازار تا حدودی بی‌ثبات شده است. در این شرایط برای رقابت، حفظ و پیشروی در بازار چاره‌راهی جز تغییر و راه‌اندازی سیستمی جهت ایده‌های برای برچسته کردن هرچه بیشتر تمایز سازمان نیست.

اصولاً خلاقیت و نوآوری بر ناشناخته‌ها دلالت دارد و ممکن است ریسک زیادی را هم به سازمان تحمیل کند، اما با این همه، کوهایی در سرمایه‌گذاری در ایجاد خلاقیت در سازمان، ممکن است شرایطی را فراهم آورد که به ناکامی

سازمان منجر شود. از این رو محققان و نظریه‌پردازان زیادی بر اهمیت توجه به خلاقیت در سازمان‌ها تأکید داشته‌اند.

فرآیند خلاقیت به ترتیب در برگرفته مراحل رویه‌روشدن یا بسته یا منگک، شدت رویه‌روشدن و رابطه رویه‌رو شدن یا محیط است که فرد خلاق را احاطه کرده است. یکی از صاحب‌نظران مدیریت به نام اتریک، فرآیند خلاقیت را از اندیشه تا عمل به سه مرحله: به وجود آوردن اندیشه، پسروری اندیشه و به‌کارگیری اندیشه تقسیم کرده است. اتریکست مراحل خلاقیت عملی و قابل اجرایی را پیشنهاد می‌کند که از پنج مرحله تشکیل شده است. این:

مراحل به ترتیب عبارتند از: جذب اطلاعات، الهام، آزمون، پالایش و عرضه. اتریکست معتقد است که شخص خلاق

اطلاعات بیرومن خود را جذب می‌کند و برای بررسی مسائل، رهیافت‌های مختلفی را مورد بررسی قرار می‌دهد. زمانی‌که ذهن فرد خلاق از اطلاعات خام آینده‌شده به‌طور قابل محسوس شروع به کار می‌کند و پس از تجزیه تحلیل و ترکیب اطلاعات، رهیافتی برای مسئله ارائه می‌دهد. در ادامه راه‌های متفاوتی از ارتباطات خلاقیت در سازمان‌تان ارائه خواهیم داد.

۱- **فضای خلاق:**

مدیریت باید همیشه آماده شنیدن ایده‌های جدید از هر کسی باشد. یکی از راه‌های مهم ظهور نوآوری و به‌وجود آوردن فضای محرک توسعه ایده‌های جدید برای ارائه خدمات یا ساختن محصول و فناوری می‌کنند و گاهی تحقیق محص انجام می‌دهند. تحقیقات محض برای پیشرفت دانش بدون تلاش برای یافتن کاربرد فوری آن صورت می‌گیرد. البته بعدها این اندیشه‌های محض می‌تواند جنبه کاربردی داشته باشند، ولی در کل تحقیقات کاربردی بیشتر معمول و مورد توجه است.

### گوگل متخصص تولید تراشه اپل را به استخدام خود درآورد

گوگل در مسیر توسعه تراشه اختصاصی، متخصصان اپل در این حوزه را به‌استخدام خود درمی‌آورد. به گزارش زومیت، همچنان در حال استخدام متخصصان اپل برای توسعه تراشه‌های اختصاصی است. بر اساس اطلاعات ارائه‌شده، گوگل که سواد توسعه تراشه اختصاصی خود را بر سر می‌برواند، این شرکت بافتن به این مهم در حال استخدام افراد درآیند. کارکنانی است که در اپل مشغول به کار بودند سراسری مجازی وزارت ارتباطات در خصوص تولید نظیر جان ریونو را به‌استخدام خود درآورد. فضای مجازی در اشتغال گفت: شاهدیم که حدود ۹۰ درصد محتوای مبتذل در فضای مجازی وزیر ارتباطات همچنین در همایش سراسری مجازی وزارت ارتباطات در خصوص تولید محتوای بومی در فضای مجازی و نقش فضای مجازی در اشتغال گفت: شاهدیم که حدود ۹۰ درصد محتوای مبتذل در فضای مجازی توسط یک گروه لندک و با اهداف اقتصادی منتشر می‌شود، چراکه اینها راه مشروعی برای تبلیغات ندارند و از ظرفیت‌های فضای مجازی در جهت منافع خود سوءاستفاده می‌کنند.

نویا را از جمله معضلات توسعه استارت‌آپ‌ها در کشور عنوان کرد و ادامه داد: نقش فضای مجازی در اشتغالزای باید پررنگ کرده. به عهده گونا با توجه به‌استفاده‌های اخیر گوگل که علاوه‌بر این متخصص شامل مهندسانی از کوالکام

گوگل در مسیر توسعه تراشه اختصاصی، متخصصان اپل در این حوزه را به‌استخدام خود درمی‌آورد. به گزارش زومیت، همچنان در حال استخدام متخصصان اپل برای توسعه تراشه‌های اختصاصی است. بر اساس اطلاعات ارائه‌شده، گوگل که سواد توسعه تراشه اختصاصی خود را بر سر می‌برواند، این شرکت بافتن به این مهم در حال استخدام افراد درآیند. کارکنانی است که در اپل مشغول به کار بودند سراسری مجازی وزارت ارتباطات در خصوص تولید نظیر جان ریونو را به‌استخدام خود درآورد. فضای مجازی در اشتغال گفت: شاهدیم که حدود ۹۰ درصد محتوای مبتذل در فضای مجازی توسط یک گروه لندک و با اهداف اقتصادی منتشر می‌شود، چراکه اینها راه مشروعی برای تبلیغات ندارند و از ظرفیت‌های فضای مجازی در جهت منافع خود سوءاستفاده می‌کنند.

نویا را از جمله معضلات توسعه استارت‌آپ‌ها در کشور عنوان کرد و ادامه داد: نقش فضای مجازی در اشتغالزای باید پررنگ کرده. به عهده گونا با توجه به‌استفاده‌های اخیر گوگل که علاوه‌بر این متخصص شامل مهندسانی از کوالکام

## فصت امروز ۹

www.forsatnet.ir



برای بسیاری از افراد تا امروز توجه‌پذیر کرده ویژگی‌های متفاوتی نظیر استفاده از اندروید خاص است. حال گوگل که نظر دارد ویژگی‌های محصولات خود را باقراردادن توجه به‌استفاده‌های اخیر گوگل که علاوه‌بر این متخصص شامل مهندسانی از کوالکام





## نگاه



۳ پرسش اساسی برای تصمیم‌گیری بین «بازاریابی مبتنی بر محتوا» و «تبلیغات محلی»

## تبلیغات محلی در برابر بازاریابی محتوایی

جدال میان کوکا و پیپسی، این جنگ به همان میزان که تعیین‌کننده است، تفرقه‌افکن نیز است. طرفداران هر طرف، بدون توجه به میزان مخالفت‌هایی که با آنها می‌شود، با استدلال‌های‌شان آماده دفاع از مواضع خود هستند. به موازات رقابت مستقیم تبلیغات بومی و بازاریابی محتوا بر سر وجوه بودجه، جنگ مشابهی نیز در دنیای بازاریابی در حال شکل‌گیری است. شرکت‌ها با آمادگی برای تلاشی سخت، به دنبال دستیابی به بهترین نتایج نیز هستند و صنعت منتظر است تا ببیند که کدام استراتژی ضربه‌نهایی که توسط مؤسسه بازاریابی محتوا تعریف شده، عبارت است از «فرآیند خلق و توزیع محتوای ارزشمند و مربوط برای جذب، کسب و تعامل مخاطبان هدف که به خوبی تعریف و درک شده باشد با هدف تشویق اقدامات سودمند مشتریان». این محتوا می‌تواند شامل پست‌های اجتماعی- رسانه‌ای، نوشته‌های وبلاگ، مقالات و گرافیک اطلاع‌رسان باشد که از طریق تبادل نظر رسانه‌ای، اشتراک‌گذاری اجتماعی و تبلیغات دیجیتال توزیع می‌شود. تبلیغات بومی عبارت است از محتوای پردازش شده (معمولاً یک مقاله) که توسط یک تبلیغ‌گر نوشته می‌شود، ولی در فرم ناشران به چاپ می‌رسد، گویی که توسط هیأت تحریریه و در یک منبع ویژه خبری آنلاین یا بلاگ درج و منتشر شده است. برای جلوگیری از ایجاد سردرگمی، در زیر لیستی از سه سؤال آورده شده تا پیش از تصمیم‌گیری راجع به مناسب بودن بازاریابی محتوا و یا تبلیغات بومی برای برندان، آنها را از خود بپرسید:

## ۱- هدف من چیست و چگونه موفقیت را اندازه

## خواهم گرفت؟

معیارها بسیارند- برداشت‌ها، امتیازات کلیدی، لایکه‌ها، به اشتراک‌گذاری‌ها، کامنت‌ها- و مشخص کردن چیزی که می‌خواهید اندازه بگیرید تصویری واضح از نمای موفقیت برای هر کمپین در اختیار شما خواهد گذاشت. اگر به دنبال شناخت گسترده برند خود هستید، تبلیغات بومی می‌تواند میلیون‌ها برداشت «بالقوه» و تبادل کلیک با وبسایت‌تان را در اختیار شما قرار دهد، البته در صورتی که به مخاطبان مناسبی خدمت کرده باشید. چنانچه به دنبال تعامل هستید، بازاریابی محتوا می‌تواند انتخاب بهتری برای شما باشد. برای مثال، محتوای اجتماعی را می‌توان روی گروه‌های خاصی از مردم هدف‌گیری کرد و پلتفرم‌هایی که تحلیل‌های نهایی مناسبی دارند که استاندارد‌های کیفیت و جمعیت‌شناسی را در اختیار شما قرار می‌دهند و آگاهی‌هایی در رابطه با اینکه چه کسی با چه نوع محتوایی درگیر است فراهم می‌کنند. این نقطه‌ندها را با نرم‌افزار تحلیلی ترکیب کنید تا تصویری مناسب از موفقیت کمپین به دست آورید. محتوای تبلیغات بومی در سایت‌های ثالث قرار می‌گیرد تا بدین ترتیب مشخص شود چه استانداردهایی را سایت می‌تواند پیش از راه‌اندازی کمپین فراهم کند.

## بودجه من چقدر است؟

در مقایسه با قیمت تبلیغات سنتنی، تبلیغات بومی بسیار ارزان به نظر می‌رسند و در دنیای تبلیغات دیجیتال می‌توانند بسیار قدرتمند ظاهر شوند. در مقابل، سپردن بازاریابی محتوا به خروجی‌های رسانه‌ای تأثیرگذار یک شیوه کم‌هزینه برای دستیابی به مشتریان بالقوه است و می‌تواند از طریق دپارتمان بازاریابی یا آژانس خارجی ترتیب داده شود. رسانه‌های اجتماعی به گسترش محتوای شما کمک می‌کنند و حتی صرف هزینه برای یک تبلیغ کوچک دیجیتال روی این پلتفرم‌ها می‌تواند به مخاطبان هدفی دست یابد که ممکن است این محتوا را بخوانند.

## ۲- دستیابی به مخاطبان هدف تا چه اندازه

## حائز اهمیت است؟

دستیابی به مشتریان درست در زمان مناسب و با پیام مناسب شماری است که احتمالاً اغلب ما در مراسم آغازین بازاریابی یا شنیدهایم یا خود نیز آن را بیسان کرده‌ایم. این شرط‌بندی برای نفوذ در صورتی قابل دستیابی است که محتوا به درستی هدف‌گیری شده باشد. کمپین‌های محتوای بازاریابی می‌توانند کنترل بیشتری روی زمان و کسانی که محتوای شما را می‌بینند داشته باشند. شبکه‌هایی همچون فیس‌بوک و توئیتر به شما اجازه برنامه‌ریزی و بازاریابی هدفمند و اختصاصی را روی منافع و رفتار مشتریان بالقوه‌تان می‌دهند که می‌تواند عمر محتوای شما را به میزانی که افراد در آن مشارکت می‌ورزند، گسترش بخشد. با بهره‌برداری از توانمندی‌های هدف‌گیری تبلیغات دیجیتال، شما می‌توانید اطمینان حاصل کنید که مطالب توسط مخاطبان بازار هدف درست دیده می‌شود. از طریق تبلیغات بومی به مخاطبان زیادی می‌توان دسترسی پیدا کرد، ولی اطمینان از مخاطبان درست مستلزم دقت زیادی است. سایت‌های مختلف سطوح و شیوه‌های گوناگونی از هدف‌گذاری را ارائه می‌دهند، لذا باید بررسی کرد که آیا می‌توان تبلیغات خود را فراتر از مقیاس‌های ساده‌ای همچون سن، جنس و وضعیت تأهل هدف قرار داد یا خیر. همچنین اغلب کمپین‌های تبلیغات بومی یکه باقی می‌مانند، بدین معنا که تنها در یک سایت ظاهر می‌شوند. به منظور گسترش دسترسی خود، یا باید یک کمپین دیگر راه‌اندازی کرد یا مطالب موجود در کانال‌ها را ارتقا بخشید. در محیط بی‌ثبات بازاریابی امروز که در آن بازاربایان در حال مبارزه برای یافتن آمیخته ایده‌ال هستند، گزینه‌ها بسیارند. در حالت ایده‌ال، بازاریابی محتوا و تبلیغات بومی در کنار یکدیگرند و نه مبارز. این دو در هماهنگی با هم بیشترین نظرات را بر روی محتوای شما ایجاد خواهند کرد. با انتخاب هر آمیخته بازاریابی، مطمئن شوید که تمامی آنها در راستای اهداف سازمان شما هستند و در سبوهایی جداگانه فعالیت نمی‌کنند.

منبع: brandabout/ entrepreneur

بررسی چستی و اصول برندسازی شخصی

## هر فرد یک برند



ترجمه: علی آل علی

در حوزه برندسازی همیشه خطای

رایجی از سوی مخاطب‌ها در تشخیص تفاوت‌های میان یک شرکت و برند وجود دارد. در واقع بسیاری از افراد عادی و حتی صاحبان کسب‌وکار درک و تصور روشنی از مفهوم برند ندارند. باتوجه به موضوع مقاله حاضر توجه به این مرزبندی باریک ضروری به نظر می‌رسد. مفهوم شرکت یا مؤسسه اشاره به سازوکار اجرایی شامل کارمندان و بخش‌های مختلف کسب‌وکار دارد که به منظور کسب سود، دور یکدیگر جمع شده‌اند. در سوی دیگر مفهوم برند زیرمجموعه شرکت و بخش بیرونی آن محسوب می‌شود. در واقع برند نمای بیرونی و تبلیغاتی شرکت‌هاست. بر همین اساس امکان وجود شرکتی بدون برند (به مثابه ابزاری تبلیغاتی) وجود دارد.

اگر تا به حال به حوزه برندسازی شخصی ورود نکرده‌اید، باتوجه به سیر تغییرات دنیای تجارت و بازاریابی به نظر باید در این امر عجله کنید. شاید تمرکز روی برندسازی شخصی اندکی عجیب به نظر برسد. به هر حال انتظار اغلب خوانندگان بحث پیرامون برندسازی برای شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف به‌طور عام است. جاناتان لانگ در این مقاله قصد تغییر دیدگاه ما نسبت به برندسازی و پایداری این حوزه را دارد.

به عنوان فردی که نزدیک به یک‌دهه در حوزه بازاریابی و برندینگ فعالیت داشته‌ام، برندسازی شخصی را دارای اهمیت فوق‌العاده‌ای می‌دانم. در واقع امروزه بسیاری از شرکت‌های بزرگ علاوه بر برندسازی سازمانی بر برند شخصی مدیران خود نیز تکیه دارند. به عنوان مثال تصور برند تسلا بدون ایلان ماسک، اپل بدون استیو جابز و مایکروسافت بدون بیل گیتس امکان‌پذیر نیست. اگر فرآیند برندسازی شخصی را به‌طور صحیح و اصولی طی کنید، در نهایت از قدرت و نفوذ بالایی در کسب‌وکارتان برخوردار خواهید شد. با این حال بیان این مسئله از انجامش بسیار راحت‌تر است. در مرحله اجرا همه ما موانع گوناگونی را روبروی خود مشاهده می‌کنیم. به همین دلیل در ادامه به برخی زمینه‌های مناسب و

کمتر دشوار در برندسازی شخصی اشاره خواهیم کرد. پیش از شروع بحث باید اشاره کنم که این مراحل لزوماً بهترین گزینه‌های شما نیستند. در اینجا فقط قصد ارائه الگوهایی به منظور تشویق افراد به ایجاد الگوی شخصی‌شان بوده است.

## برندسازی با ایمیل شخصی

در حوزه بازاریابی استفاده از ایمیل امری طبیعی است. این روش در سال‌های اخیر تا حدی تکراری شده است. با این حال به عقیده من انتقال این شیوه به ساحات برندسازی فردی اثر مثبتی روی جریان برندسازی شخصی خواهد داشت. در طول ۱۰ سال گذشته هر هفته یک ایمیل برای همکاران، شرکا و سایر افراد مرتبط با کسب‌وکارم ارسال می‌کردم. این کار در قالب ایمیل رسمی شرکت صورت می‌گرفت. سال گذشته این هدف را با ایمیل شخصی‌ام دنبال کردم. نتیجه کار بسیار متفاوت بود. در واقع هنگامی که به عنوان یک شخص حقیقی پیام‌هایی را منتشر می‌کنید، میزان پذیرش آن از سوی مخاطب‌ها به شدت افزایش پیدا می‌کند.

دیپ پاتل، پژوهشگر و موسس برند Owmetrics، در زمینه برندسازی ایمیل‌محور بر اهمیت تهیه لیستی از افراد به عنوان مخاطب ثابت تأکید دارد: «نه تنها در برندسازی شخصی، بلکه به‌طور کلی ما با مشکل مخاطب‌یابی مواجه هستیم. یکی از مهم‌ترین کارهایی که هر فردی برای موفقیت در زمینه برندسازی باید انجام دهد، انتخاب دقیق مخاطب‌هاست». این امر از رو اهمیت دارد که تأثیر پیام‌های هفتگی‌مان را افزایش خواهد داد: «به این ترتیب پیام مناسب را به دست مخاطب درست می‌رسانیم». با این‌حال همه چیز محدود به انتخاب مخاطب نیست. در واقع پیوستگی و انسجام در ارسال ایمیل به‌طور هفتگی از اهمیت بالایی برخوردار است: «روزنامه نیویورک‌تایمز بالغ بر ۱۵سال به‌طور مداوم برای مشترکانش اخبار داغ هفته را ارسال می‌کند. با این حساب نباید از موفقیت این برند در زمینه جلب اعتماد و رضایت مخاطب تعجب کرد». در کنار ارسال مداوم ایمیل

باید به خاطر داشته باشیم که طرف مقابل را با پیام‌های متعدد کلافه نکنیم. در واقع در اینجا نوعی تعادل میان سه محور تهیه لیست مخاطب، اطلاع‌رسانی مداوم و زمان‌بندی لازم است.

## رستگاری با ۳ دلار در روز

فیس‌بوک با نزدیک به ۲میلیارد کاربر در سراسر جهان، حرف اول را در زمینه بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی می‌زند. همین امر توجه بسیاری از بازاریاب‌ها را به خود جلب کرده است. با این حال تا کنون کمتر کسی به فکر بهره‌برداری از کمپین‌های فیس‌بوکی در راستای برندسازی شخصی افتاده است. در اینجا قصد بحث روی محتوای کمپین‌های بازاریابی را ندارم، تنها نکته‌ای که باید مدنظر داشت، مخاطب بیشتر است. به عبارت ساده، در محیطی که پر از تبلیغات و کمپین‌های بزرگ و کوچک است، باید به دنبال راهکاری به منظور بیشتر دیده شدن بود. استفاده از قابلیت کمپین‌های ویژه فیس‌بوک با روزانه تنها ۳ دلار هزینه به شما در بهتر دیده شدن کمک خواهد کرد.

اگرچه استفاده از بخش ویژه فیس‌بوک جذاب به نظر می‌رسد، اما تنها برندهایی که محتوای کمپین‌شان به‌طور رسمی مورد تأیید کارشناسان فیس‌بوک قرار گیرد امکان استفاده از آن را خواهند داشت. دین استیدمن، مدیرعامل مؤسسه تحقیقاتی Dignity Bio معتقد است مزیت اصلی سرویس فیس‌بوک، دسترسی به مخاطب هدف به راحت‌ترین شیوه است: «فیس‌بوک با سرویس هدفمند خود به هر کمپین امکان دسترسی به مخاطب علاقه‌مند را می‌دهد. این سازوکار با سامان‌بخشی هوشمند کمپین‌ها از سوی موتور تبلیغاتی این غول اینترنتی امکان‌پذیر شده است.» براساس آنچه بیان شد، صرف ۳ دلار در روز برای کمپین‌های میان‌مدت هزینه مناسب به همراه ثمربخشی مطلوب را به ارمغان خواهد آورد.

## برندسازی حرفه‌ای در لینکدین

بسیاری از افراد در لینکدین عضو

هستند. با این حال شاید تعداد اندکی از آنها کاربرد واقعی چنین شبکه اجتماعی را به درستی درک کنند. فضایی تخصصی برای اهالی کسب‌وکار بهترین فرصت به منظور برندسازی شخصی است. خوشبختانه در این شبکه بیشتر افراد در مرکز توجه هستند، بر همین اساس ارائه مطالب تخصصی و طولانی در لینکدین، برخلاف سایر رسانه‌ها، هیچ مانعی ندارد.

ایمانوئل دیر، مدیر بخش بازاریابی برند Flight Hacks یکی از مشهورترین افراد در لینکدین است. وی رمز موفقیتش در جذب مخاطب بالا را اینگونه بیان می‌کند: «وقتی در فضایی که همه مشتاق و علاقه‌مند به تخصص‌تان هستند، حضور دارید، اشتیاق‌تان برای بیان مطالب بیشتر خواهد شد. همین امر محیط را برای هنرنمایی افراد مهیا کرده است.»

برخلاف سایر شبکه‌های اجتماعی، در لینکدین پاسخگویی به کامنت‌های دیگر افراد ضروری است. در واقع لینکدین محیط تعامل کاربران حرفه‌ای است. بر همین اساس پرسش‌ها و نظرات ارائه شده نیز ماهیتی تخصصی دارند.

## تهیه پادکست، راهکاری برای فرار از معمای تأمین محتوا

هنگام صحبت از راه‌اندازی سازوکارهای برندسازی شخصی بیشتر افراد با مشکل محتوای رسانه‌ای مواجه می‌شوند. به هر حال افراد باید مطلبی جدید برای ارائه داشته باشند. یکی از راهکارهای مطلوب در این زمینه تهیه پادکست است. اغلب ما در طول روز ایده‌های جالبی در حوزه کسب‌وکارمان داریم، تنها باید این ایده‌های پراکنده را در طول هفته گردآوری و در انتها همه آنها را به هم متصل و پادکستی چند دقیقه‌ای را ضبط کنیم.

بدون شک کیفیت پادکست‌های ابتدایی چندان مطلوب نخواهد بود، با این‌حال تداوم در این کار شما را به تدریج حرفه‌ای و پخته خواهد کرد. نکته مهم در اینجا بهره‌برداری از پیشنهادها و انتقادات مخاطبان نسبت به خروجی هفتگی‌مان است.

منبع: entrepreneur.com

## ایستگاه تبلیغات



## تحلیل کمپین تبلیغاتی آمبیوه سانی نس

سمیرا انتصاری  
مدیر خلافت آژانس ماورای



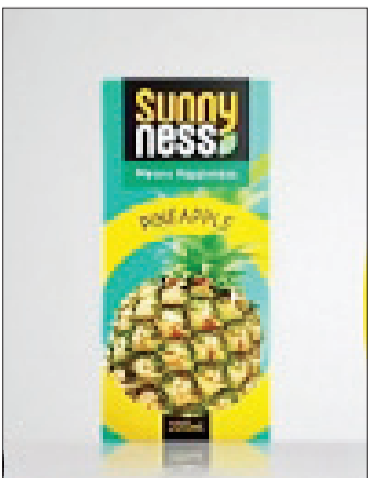
برند سانی‌نس یکی از برندهای آمبیوه است که اخیراً تصمیم به ساخت آگهی‌هایی با محوریت معرفی برند خود گرفته است. به بهانه تبلیغات برند سانی نس و حضور آقای گلزار، سراغ خانم سمیرا انتصاری رفتیم تا تحلیل ایشان را در این مورد جویا شویم. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات کارشناس خواهد بود:

حضور سوپرستارها برای یک برند جدید می‌تواند کمک بزرگی برای جایگاه‌سازی در ذهن جامعه هدف باشد و در کل، حضور یک هنرمند یا بازیگر محبوب عموم مردم در تبلیغات یکی از شیوه‌های تبلیغاتی است که در کل دنیا استفاده می‌شود و مسلماً جواب هم داده است. اما وقتی از حضور یک سوپرستار محبوب مردم که همگی می‌دانیم چه هزینه سنگینی هم برای برند دارد، کاملاً ناشیانه در تبلیغات استفاده می‌شود، نتیجه چیزی جز این کمپین ضعیف با این حجم تبلیغات نمی‌شود! مسلماً حضور آقای محمدرضاگلزار که محبوبیت زیادی میان مردم جامعه دارد، به فروش بیشتر و جایگاه‌سازی برند در ذهن مخاطب کمک می‌کند، اما به چه اندازه؟ یکی از مهم‌ترین موارد در ایجاد جایگاه ذهنی مناسب در این برند استفاده از یک سوپرستار است، اما وقتی کمی تمرکز کنیم حضور ایشان را که سفیر برندهایی چون آدامس جی. یو.ام، ساعت لاندویل یا تبلیغات مجتمع تفریحی توریستی دشت نور است و به تازگی زمان اکرانش تمام شد یادآور می‌شود. با این تفاوت که رقیب اول این محصول در بازار سان‌استار است که سال‌هاست با سروان خسروی جایگاه‌سازی مناسبی انجام داده است یا در محصولات متفاوت مانند آقای بهرام رادان که تصور بر این است کاملاً در جامعه به عنوان سفیر نوین چرم شناخته شده است.

در نگاه بعدی به این تبلیغات مواردی که کاملاً جلب توجه می‌کند استفاده نامناسب عناصر بصری، مانند رنگ نامناسب و اشتباه در فصولی که زمان افت بالای فروش این نوع محصولات است، گرم برنزه، استایل مو، کلاه، عینک و لباس تابستانه مدل، با رنگ‌بندی زرد و نارنجی و آبی که حال و هوای کاملاً تابستانی در تصویر حاکم هستند و در اینجا نمی‌توانیم تأثیر ناخودآگاه رنگ بر ذهن انسان‌ها را نادیده بگیریم.

در مورد اسلوگان انتخاب شده برای این محصولات که نوشته شده: صمیمی، سرزنده، جذاب، قابل اطمینان! سؤال من اینجاست که کدام آمبیوه می‌تواند صمیمی، سرزنده، جذاب و قابل اطمینان باشد؟ در اینجا جایگاه ارزش برند با تگ لاین یا اسلوگان اشتباه گرفته شده است، مثلاً برند کوکاکولا ارزش برند خود را وفاداری به مشتری می‌داند، اما هیچ وقت این موضوع را در تبلیغات خود مطرح نمی‌کند، چون ارزش برند، ارزشی است که مشتریان و مشتریان بالقوه از یک برند درک می‌کنند. ارزش برند با میزان اعتماد مشتری از یک برند اندازه‌گیری می‌شود، نه اینکه در اسلوگان کمپین تبلیغاتی برای معرفی یک محصول قرار بگیرد.

منبع: brandabout



## تبلیغات خلاق





## مدل کسب و کار؛ فاکتور تجاری مهم و مکمل محصول خوب

یک کسب و کار به مشتری‌های هیجان زده احتیاج دارد؛ به این معنا که آنها علاوه بر تکنولوژی که محصول را بر پایه آن درست کرده‌اید، باید مدل کسب و کار را نیز دوست داشته باشند. کارآفرینان سخت تلاش می‌کنند تا با استفاده از نوآوری راه حل‌های خلاقانه ارائه دهند و بر این باور هستند که با تولید یک محصول منحصر به فرد، می‌توانند مشتری‌های زیادی جذب کنند. اما واقعیت این است که یک کسب و کار برای رسیدن به موفقیت علاوه بر محصول عالی باید مدل، بازاریابی، قیمت‌گذاری مناسب و مشتری‌های هدف داشته باشد. در واقع بسیاری از کارآفرینان با تجربه بر این باور هستند که ساختن یک مدل کسب و کار بسیار سخت‌تر و ضروری‌تر از ساختن محصول است. برای انجام چنین کاری به دانش و مهارت‌های متفاوت نیاز است به همین دلیل توصیه می‌شود که بهتر است هر استارت‌آپ بیش از یک بنیان‌گذار داشته باشد. یکی از آنها باید در مهارت‌های تکنیکال تخصص و دیگری در زمینه ساختن مدل کسب و کار تجربه داشته باشد. استارت‌آپ‌های زیادی وجود دارند که محصولات فوق العاده خوبی به بازار عرضه می‌کنند، اما نمی‌توانند حتی یک عدد از محصولات خود را با قیمت معقول به فروش برسانند. اگر قیمت‌گذاری و شناسایی مشتری به درستی انجام نشود استارت‌آپ شکست خواهد خورد. در دنیای سرمایه‌گذاری، به این کار ساختن مدل کسب و کار می‌گویند. مدل کسب و کار با ارزیابی فرصت‌ها (شناسایی مشتری‌هایی که حاضرند برای حل مشکلات خود پول پرداخت کنند) و به همان شیوه ارزیابی راه‌حل‌ها آغاز می‌شود. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت به بررسی راه‌های پیشنهادی برای ساختن مدل کسب و کار می‌پردازیم.

### ۱- راه‌حل خود را با مشتری‌های واقعی ارزیابی کنید

اغلب مشتری‌ها از این شاکتی هستند که رویکردهای ارائه‌شده قابل درک یا یکپارچه نیستند و ترجیح می‌دهند از راه‌حل‌های قدیمی و آشنا استفاده کنند. قیمت محصولی را که تولید کرده‌اید، تخمین بزنید و کمی سود به آن اضافه کنید. به یاد داشته باشید محصولاتی که بیش از اندازه گران باشند موفق نخواهند شد و محصولاتی که بسیار ارزان باشند مورد توجه قرار نخواهند گرفت. سعی کنید قیمت شرایط بازار تعیین کنید.

### ۲- ثابت کنید راه‌کار شما مشکلات را حل می‌کند

بعد از آماده شدن نسخه آلفا یا نمونه اولیه محصول، آن را به مشتری‌های واقعی عرضه کنید و واکنش آنها را بسنجید. سپس از آنها بازخورد بگیرید و سعی کنید ضعف‌های محصول را جبران کنید. اگر محصول تولیدی نتواند به خوبی کار کند یا مشکلات را از بین ببرد، هیچ مدل کسب و کاری نمی‌تواند شما را نجات دهد.

۳- استراتژی بازاریابی خود را نهایی کنید  
حال زمان آن رسیده است که مدل کسب و کار خود را به گروه خاصی از مشتری‌ها عرضه کنید. فراموش نکنید که این کار تنها ارائه دادن محصول به عده خاصی نیست، بلکه باید از تمامی عناصر قیمت‌گذاری، بازاریابی و حمایت نیز برخوردار باشد. در این مرحله اگر شرایط مطابق پیش‌بینی جلو نرفت، هنوز شناسن این را دارید که بعضی موارد را تغییر دهید.

### ۴- مدل خود را با صنعت و سرمایه‌گذاران امتحان کنید

هر کسب و کاری برای پیشرفت خود باید از طرف افراد با تجربه ارزیابی شود و بازخوردهای بی‌طرفانه بگیرد. این کار همچنین باعث شبکه‌سازی و افزایش ارتباطات می‌شود و صاحبان کسب و کار را با کانال‌های فروش آشنا می‌کند. همچنین صحبت کردن با سرمایه‌گذاران با تجربه، اطلاعات خوبی در اختیار بنیان‌گذار استارت‌آپ قرار می‌دهد.

### ۵- برنامه آزمایشی خود را در یک محدوده جغرافیایی اعمال کنید

پایه‌سازی مدل آزمایشی روی تعداد محدودی از مشتری‌ها، بهترین راه برای ارزیابی مدل کسب و کار است. به عنوان مثال محصول خود را در یک شهر یا یک مغازه ارائه کنید و مواردی مانند کیفیت و قیمت‌گذاری را بسنجید. این کار چشم‌انداز خوب و سریعی از عملکرد محصول در بازار ارائه می‌دهد. بعد از این کار می‌توانید تمام نواقص و مشکلات محصول را برطرف و آن را یک بار دیگر آزمایش کنید تا جایی که برای ارائه نهایی آماده باشد. راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی را برای زمانی بگذارید که محصول از هر نظر آمادگی ورود به بازار را داشته باشد.

### ۶- از مشتری‌های اولیه بخواهید مرجعی برای محصول باشند

سعی کنید توجه بیشتری به اولین مشتری‌های محصول داشته باشید و از آنها بخواهید محصول شما را برای اعضای خانواده و دوستان خود تبلیغ کنند. اگر نتوانستید رضایت آنها را جلب کنید، یعنی در آینده نیز به مشکل برخورد خواهید کرد و بهتر است به فکر راه حلی برای این موضوع باشید.

منبع: INC

### ترجمه: علی آل علی

بازاریابی مبتنی بر ایمیل یکی از روش‌های سنتی استفاده از تکنولوژی‌های مدرن در حوزه کسب و کار است. در واقع این مدل در آستانه هزاره جدید میلادی شروع به کار کرد. اگر چه به‌طور معمول در دنیای بازاریابی الکترونیکی هر شیوه عمری در حدود چهار تا پنج سال دارد، با این حال بازاریابی ایمیل محور به دلیل سهولت دسترسی همچنان یکی از راهکارهای مورد علاقه اهالی کسب و کار را تشکیل می‌دهد.

ورود گوگل به عنوان غول دنیای اینترنت به حوزه خدمات ایمیل تغییر محسوسی در این بخش ایجاد کرده است. بر همین اساس و با توجه به علاقه تیم توسعه‌دهنده Gmail به تغییر مداوم و ارتقای سطح کاربری سرویس‌شان استفاده از روش‌های کلاسیک بازاریابی در این زمینه با مشکلاتی همراه شده است. به همین دلیل کایل هندریک در این مقاله به بررسی پرسشی ساده و در عین حال پیچیده پرداخته است: Gmail چگونه دنیای بازاریابی ایمیل محور را عوض کرد؟

به عنوان یک بازاریاب که روی یک کمپین ایمیل محور تمرکز کرده‌اید، تلاش فراوان به منظور تهیه محتوایی جذاب و مورد پسند مشتری امری طبیعی محسوب می‌شود. ساعت‌های طولانی که صرف هماهنگی بخش‌های مختلف طراحی گرافیکی و محتوایی می‌شود در نهایت باید به نتیجه‌ای مطلوب ختم شود. با این حال چنین انتظاری با توجه به سیستم ارائه اینترنت (ISP)، که از سوی گوگل و به‌طور اختصاصی برای سرویس Gmail مورد استفاده قرار می‌گیرد، چندان تضمین شده نیست. اگر محتوای ایمیل شما به دست مخاطب نرسد، چه؟

صرف‌نظر از علاقه طراحان حوزه بازاریابی ایمیلی در حال حاضر گوگل قواعد بازی را تعیین می‌کند. همین نکته احتمال شکست کمپین‌های مختلف در صورت عدم سازگاری با چنین قوانینی را بالا می‌برد. در اینجا نگاهی به سازوکار جدید Gmail که دنیای بازاریابی ایمیلی را متحول کرده، خواهیم انداخت.

تیم توسعه‌دهنده برنامه Gmail با پیگیری فوق‌العاده به‌طور مداوم در حال به‌روزرسانی سرویس خود هستند. نظرسنجی از کاربران، رسیدگی سریع به شکایت‌ها و اجرای هر خدمت جدید پس از چهار مرحله بازمی‌بینی و تست آزمایشی باعث رشد ۳۰ درصدی کاربران این پیام‌رسان از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ شده است. معجزه گوگل اما بدین‌جا ختم نمی‌شود. در طول دو سال گذشته با AOL و Hotmail و مقایسه‌شان

# بازاریابی سنتی در قالبی جدید

Gmail چگونه دنیای بازاریابی ایمیل محور را عوض کرد؟



وجود اینکه عملاً دنیای ایمیل در تسخیر گوگل بود، بازم شاهد رشد ۱۷ درصدی کاربران این سامانه هستیم. دلایل بسیار زیادی را برای این حجم از علاقه کاربران به Gmail می‌توان ذکر کرد. شاید اشاره به تجربه کاربری لذت‌بخش به عنوان نقطه آغاز مناسب باشد. نگاهی به آمار مؤسسه Hubspot در مورد سطح رضایت کاربران از رابط کاربری سرویس ایمیل‌شان به خوبی موفقیت گوگل را تشریح می‌کند. بر این اساس از سطح رضایت کاربران از ۷۲ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۹۴٫۳ درصد در ماه پایانی سال جاری رسیده است. همچنین این آمارها حکایت از افزایش مهاجرت کاربران به Gmail و اشغال ۶۷ درصد فضای این بازار از سوی Gmail دارد.

علاوه بر رابط کاربری زیبا و کاربردی، گوگل فضای بازرگاری رایگان نیز در اختیار کاربران قرار می‌دهد. گوگل درایو اگرچه در ابتدا تقلیدی از Dropbox بود، با این حال توسعه جانبی این ایده آنها به مراتب محبوب‌تر از نسخه رقیبش ساخته است. یکی از مشکلات اپ Gmail در ابتدای معرفی به بازار ناهماهنگی با سیستم عامل اندروید بود. بر همین اساس در زمانی کوتاه بسیاری از کاربران اندروید به شبکه‌های مشابه نقل مکان کردند. شیوه ایرادبایی گوگل در این مرحله تغییر الگوریتم اپ اندرویدی بود. بر همین اساس اکنون اپ Gmail در اندروید و IOS با دو الگوریتم پایه متفاوت عرضه می‌شود.

شاید با نگاهی به رابط کاربری سرویس‌های نظیر یاهو، Outlook، AOL و Hotmail و مقایسه‌شان

مکان‌محور چندان در دنیای ایمیل حضور فعال ندارند. یکی دیگر از مشکلات پیش‌رو، ناتوانی در استفاده از فونت‌های متنوع و تصاویر پس‌زمینه اصلی است. به عبارت ساده، گوگل طرفدار متنوع‌سازی قالب‌های نوشتاری Gmail نیست. این امر شاید در ابتدا مشکل چندانی محسوب شود، اما راه را برای خلاقیت‌ورزی مسدود خواهد کرد. به این ترتیب تنها دو کار از دست بازاریاب‌ها برمی‌آید. نخست اینکه به همین ساختار محدود Gmail راضی شوند و قید عنصر خلاقیت را بزنند. اگر نه، باید به فکر طراحی قالبی جداگانه و پیاده‌سازی آن روی قالب ساده Gmail بود. البته این راهکار خالی از ایراد نیست، چراکه حجم پیام را افزایش داده و بارگذاری پیام دشوارتر خواهد شد.

به‌رغم اهمیت دو مشکل ذکر شده، مهم‌ترین درگیری بازاریاب‌ها با سیستم فیلترینگ اسپم گوگل است. بر این اساس تیم توسعه‌دهنده تمام پیام‌های تبلیغاتی را به بخش Promotions یا Social منتقل می‌کند. اینگونه پیام‌ها کمتر مورد توجه کاربران قرار گرفته و معمولاً به صورت دسته‌جمعی حذف می‌شوند. خوشبختانه برخلاف مشکلات قبلی در اینجا راهکاری برای سازگاری با Gmail وجود دارد. برای اساس اگر کاربران در خبرنامه شما عضو شوند، دیگر پیام‌ها به بخش‌های فرعی رفته و به‌طور مستقیم در بخش Primary به نمایش درخواهند آمد.

صرف‌نظر از کاستی‌های Gmail باید به نکات مثبت و مزیت‌های آن نیز اشاره کنیم. در این راستا درصد بالای تحویل پیام از سوی این توسعه‌دهنده جلب توجه می‌کند. در واقع برخلاف بسیاری از سرویس‌های رقیب گوگل آمار خیره‌کننده ۹۸٫۶ درصد پیام تحویل‌ده شده را در دوران فعالیتش به ثبت رسانده است. همچنین این سرویس امکان شخصی‌سازی پسوند نام‌کاربری اکانت متعلق به شرکت‌ها را نیز فراهم می‌کند. در زمینه تعداد کاربران فعال نیز هیچ پیام‌رسانی به گردنای Gmail نمی‌رسد. در گوگل تنها ۸٫۵ درصد کاربر غیرفعال در سال ۲۰۱۷ شناسایی شده است. این بدان معناست که شما با خیل عظیمی از کاربران فعال در این سامانه مواجه هستید. به این ترتیب از مشاهده پیام‌های بازاریابی در صورت استفاده از آلمان‌های استاندارد مطمئن خواهیم بود. این بدان معناست که استدلال کسانی که معتقد به مرگ بازاریابی مبتنی بر ایمیل در عصر حاضر هستند، تا حد زیادی اشتباه است. البته این به معنای انکار سختی‌های این عرصه نیست. با این حال همیشه باید راهی برای سازگاری با مشکلات و موانع تغییرناپذیر پیدا کرد.

منبع: marketingland.com



## ایستگاه بازاریابی



### با ۵ گام اساسی برای نوشتن یک طرح بازاریابی دقیق آشنا شوید

اهمیت طرح بازاریابی هم ارز با اهمیت طرح کسب و کار است. اگر در کسب و کار به استراتژی‌های لازم برای ایجاد محصول توجه می‌شود، در طرح بازاریابی به تکنیک‌های پیدا کردن مشتری و جذب آن خواهیم پرداخت. یک طرح بازاریابی خوب می‌تواند ابزار رسیدن شما به اهداف‌تان باشد. یک طرح عملی دربرگیرنده آنچه شما خواهید فروخت، مشتری و تکنیک‌هایی است که منجر به یک فروش خوب می‌شود.

در ادامه به نقل از دیجیاتو با مراحل نوشتن یک طرح دقیق بازاریابی آشنا می‌شوید.

#### مرحله ۱: آنالیز موقعیت کنونی شرکت

در این مرحله، شرکت، محصولات و خدمات آن تعریف می‌شود، سپس چگونگی جداسازی شما از رقبای‌تان به واسطه مزایایی که ارائه می‌دهید، نشان داده می‌شود.

برای پیدا کردن موقعیت محصول یا خدمتی که ارائه می‌کنید، چه رستوران باشد و چه فروشگاه لباس فروشی، یافتن بازار جلوبوه (بخش کوچکی از بازار که بر روی یک نیاز ویژه یا کالای خاص متمرکز است) از اهمیت خاصی برخوردار است. در اینجا نه تنها باید بازارتان را توصیف کنید، بلکه به خوبی از محصول و نحوه ارائه آن توسط رقبای‌تان آگاه باشید تا بتوانید به مشتری‌ها نشان دهید که ارزش محصول شما بیشتر از دیگران است.

لیستی از نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای‌تان بنویسید. نقاط قوت و ضعف در ویژگی‌های کسب و کارتان پیدا می‌شود، در حالی که فرصت‌ها و تهدیدها عوامل بیرونی هستند. برای فهمیدن نقاط قوت کسب و کار به ویژگی‌هایی دقت کنید که شما را نسبت به رقبای‌تان متمایز کرده است. نقاط ضعف را می‌توان به فعالیت در بازار به شدت اشباع شده نسبت داد تا عملکرد ضعیف کارمندان. در مرحله بعد تمام فرصت‌هایی را که می‌توان از طریق آنها به بازارهای دیگری دست یافت و گستره معرفی و فروش محصول‌تان را بیشتر کرد، بیابید. تهدیدهایی را که متوجه شرکت و محصول‌تان هستند هرگز فراموش نکنید، زیرا با غلبه بر آنها می‌توانید قوی‌تر از قبل شوید.

موقعیت محصول یا خدمتی را که ارائه می‌کنید از این دو مرحله می‌توانید بیابید:

- ۱- باید ویژگی‌های محصول یا خدمت را آنالیز کرده و وجوه تمایز آن نسبت به رقیب را تعیین کنید.
- ۲- نوع مشتری خود را مشخص کنید. با این کار متوجه قیمتی که باید بر روی محصول بگذارید، تخفیف و کیفیت آن خواهید شد.

#### مرحله ۲: توصیف مشتری

در این جا مشتری‌های خود را با تمام جزئیات مشخص کنید: سن، جنسیت، طبقه اجتماعی، درآمد، موقعیت جغرافیایی و سبک زندگی آنها از جمله مواردی هستند که باید نوشته شوند. در ادامه سؤال‌های زیر را از خود بپرسید:

- آیا مشتری‌های من کلاسیک هستند یا نوگرا؟
- آیا مدیر هستند یا کارمند؟
- آیا آرام هستند یا خشن؟
- آیا سنتی هستند یا مدرن؟
- آیا درون‌گرا هستند یا برون‌گرا؟
- فاصله زمانی بین خرید اول و دوم آنها چقدر است؟

این کار را به خوبی و با دقت زیاد انجام دهید، زیرا به شما در تبلیغات کار یا محصول‌تان بسیار کمک خواهد کرد.

#### مرحله ۳: نوشتن اهداف بازاریابی

انتظار چه دستاوردی از طرح بازاریابی‌تان دارید؟ برای مثال آیا انتظار دارید هر ۱۵ دقیقه فروش‌تان به اندازه ۲۰ درصد افزایش یابد؟ اهداف‌تان را روی کاغذ بنویسید و دقت کنید که حتماً قابل اندازه‌گیری باشند تا بتوانید پیشرفت خود را بررسی کنید.

#### مرحله ۴: گسترش استراتژی و تکنیک‌های بازاریابی

این بخش، قلب و روح طرح بازاریابی شماست. تا به حال اهداف و مشتری‌های خود را مشخص کرده‌اید، اکنون باید به تکنیک‌هایی پرداخت که می‌تواند در رسیدن به اهداف‌تان کمک کند. برای کامل کردن عملیات تاکتیکی‌ها، استراتژی‌های بازاریابی اولیه خود را مشخص کنید، سپس گستره متنوعی از تاکتیکی‌ها را برای رسیدن به اهداف فروش‌تان در اختیار بگیرید. برای مثال می‌توانید از بیلبوردها، تراکت‌ها و تبلیغات آنلاین استفاده کنید.

برای تبلیغات بهتر به این فکر کنید که مشتری‌های شما از چه وسیله‌ای برای گرفتن اطلاعات استفاده می‌کنند؟ از همان وسیله برای تبلیغ استفاده کنید.

#### مرحله ۵: تعیین بودجه بازاریابی

باید بخشی از بودجه سالانه را به هزینه‌های بازاریابی اختصاص دهید. حتی اگر تازه کسب و کار خود را به راه انداخته‌اید، نباید از بازاریابی چشم‌پوشی کنید. راه‌های زیادی برای تبلیغ وجود دارد. با توجه به بودجه‌ای که دارید می‌توانید محصول یا خدمتی را که ارائه می‌کنید تبلیغ کنید.

منبع: entrepreneur

## بهترین راهکارها برای غلبه بر «تعویق»

تا به حال به افسردگی برخورد‌ه‌اید که روی زمین مترو نشسته، با لپ‌تاپ‌شان کار می‌کنند و کاری را که فردی دیگر در کتابخانه نمی‌تواند تمام کند در آن شلوغی انجام می‌دهند؟ این افراد کنترل ذهن‌شان را در دست دارند و همین امر باعث می‌شود که حتی در مکان‌های شلوغ تمرکزشان را از دست ندهند. به گزارش دیجیاتو، در حقیقت عواملی که موجب حواس‌پرتی می‌شوند برای همه وجود دارند، اما افرادی که بهره‌ بالایی از زمان‌شان می‌برند با اتخاذ دو قدم خود را از تعویق رها می‌کنند. اولین قدم شناخت دلیل تعویق و دومین به کارگیری راهکارهایی برای از بین بردنش است. برخی فکر می‌کنند تبلی و عدم مدیریت باعث به تعویق افتادن کارها می‌شود، اما تحقیقات نشان داده افکار منفی است که فرد را بی‌حوصله می‌کند و انگیزه شروع به کار را از او می‌گیرد.

## غلبه بر تعویق

برای اینکه بر تعویق چیره شوید باید ابتدا افکار منفی را از بین ببرید تا پراثری شده و به کار بپردازید. راهکارهایی در زیر برای غلبه بر تعویق آمده است:

## - دلیل را بیابید

ممکن است دلیل به تعویق انداختن کارها گرسنگی، خستگی، عدم علاقه به کار باشد یا فکر اینکه بار تیم بر دوش شماست اذیت‌تان بکند. به هر حال برای از بین بردن هر چیزی باید دلیل آن را پیدا کرد. زمانی که مایل به انجام دادن وظایف یا کارهای لیست روزانه‌تان نیستید دقیقه‌ای را به یافتن علتش صرف کنید. مطمئن باشید بسیاری از دلایل به‌راحتی حل می‌شوند.

## - موانع را از بین ببرید

قبل از اینکه به کار بپردازید به همه عواملی که می‌توانند مانع کار کردن‌تان شوند فکر کنید و قبل از رسیدن زمان کار، آنها را از بین ببرید. فرض کنید مدیر شما دستورات را از طریق تلگرام یا ایمیل برای‌تان می‌فرستد و هر زمان که تلگرام را باز می‌کنید که لیست وظایف‌تان را چک کنید با پیام‌های دوستان و خانواده مواجه می‌شوید و پاسخ دادن به آنها تمرکزتان را از بیس می‌برد. برای غلبه بر این حواس‌پرتی کافی است از دستورات پربحث بگریید یا روی کاغذی آنها را یادداشت کنید.

## - به هر صورت کار را شروع کنید

همیشه شروع کردن کار سخت است. ممکن است دقیق‌تر زیادی را صرف کارهای پیش پا افتاده کنید اما قدمی برای انجام پروژه بردارید. دلیل آن می‌تواند موانع ذهنی باشد که برای خود می‌سازید. تنها کاری که باید بکنید این است که اولین پاراگراف را بنویسید، یا برای ورزش کردن لباس‌های‌تان را بدون توجه به افکار منفی بپوشید و بیرون بروید. بعد از چند دقیقه خواهید دید که حال‌تان از انجام دادن کار، چقدر خوب است.

**- کارهای بزرگ را به بخش‌های کوچک تقسیم کنید**  
واژه پروژه، تحقیق یل، سنگین است. ممکن است با فکر کردن به آن از برداشتن اولین قدم نیز هراس به دل‌تان بیفتد. از این رو هر کاری را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید و برای شروع، کارهای آسان‌تر را انجام دهید. مثلا برای نوشتن پروپوزال به ۱۰ ساعت کار و مطالعه مفید نیاز دارید. کافی است این ساعات را به ۱۵ دقیقه‌ای تقسیم کنید. با این کار بعد از چند روز به خود آمده و می‌بینید چه راحت پروپوزال‌تان را نوشته‌اید.

## - محیط خوبی برای خود بسازید

برای انجام دادن کارها باید در محیطی قرار بگیرید که هیچ وسیله الکترونیکی، تلویزیون و دوستی در اطراف‌تان نباشد. زیرا باعث پرت شدن حواس‌تان می‌شوند.

## - پیروزی‌های‌تان را جشن بگیرید

هیچ چیز شیرین‌تر از خط زدن کارهایی نیست که از لیست وظایف‌تان انجام داده‌اید. این موفقیت با ایجاد گیرنده‌های اندروژن در قسمت جایزه مغز احساس عالی در شما ایجاد می‌کند. افزایش گیرنده‌های اندروژن بر ترشح سستوسترون اثر می‌گذارد و نهایتاً اعتماد به نفس فرد را بالا می‌برد و بر توانایی او در از بین بردن چالش‌ها می‌افزاید.

## - واقع‌بین باشید

هدف‌گذاری احساسی و غیر واقعی بزرگ‌ترین مانع انجام دادن کارهاست. از این رو با توجه به توانایی و زمانی که دارید وظایفی را برای خود تعیین کنید.

## - افکار‌تان را تصحیح کنید

اگر برای جلوگیری از تعویق مدام به خود‌تان بگویید «من کارهایم را به تعویق نمی‌اندازم» دقیقا به تعویق خواهید انداخت. در تحقیقی از شرکت‌کننده‌ها خواستند که به خرس قهوه‌ای فکر نکنند. جالب است که اکثریت به خرس قهوه‌ای فکر کردند. ذهن‌تان را فریب دهید. در عوض می‌توانید به این فکر کنید که اگر این کار را انجام دهید چقدر پیشرفت خواهید کرد.

## - کمال‌گرایی نباشید

اکثر نویسنده‌ها ساعات زیادی را به بارش ایده اختصاص می‌دهند یا صفحات زیادی می‌نویسند با اینکه می‌دانند آنها هیچ جایی در کتاب‌شان نخواهند داشت. اما این کار را می‌کنند، زیرا به خوبی می‌دانند ایده‌پردازی زمان می‌برد. متأسفانه برخی به این فکر می‌کنند که ایده‌های خوبی ندارند یا نمی‌توانند کار را به خوبی انجام دهند. حقیقت این است که تا شما قدمی بردارید نخواهید فهمید پس افکار‌تان را تغییر دهید و تلاش کنید.

## - خود‌تان را ببخشید

حتی اگر نتوانستید بر تعویق غلبه کنید خود‌تان را سرزنش نکنید. هیچ چیز بیشتر از تنبیه کردن نمی‌تواند انگیزه ادامه کار را از شما بگیرد. خود‌تان را ببخشید و به خود قول دهید بار دیگر بدون فکر کردن به چیزی به کار خواهید پرداخت.

## کلام آخر

کلید چیره شدن بر تعویق این است که بدانید ریشه آن در احساسات‌تان است. با به کارگیری استراتژی‌های بالا، افزایش بهره‌وری‌تان را به وضوح مشاهده خواهید کرد. منبع: **inc**

چگونه محیط اداری را به محلی کم استرس و شاد تبدیل کنیم؟

## ۸ گام شادکامی در محل کار



## مترجم: امیر آلی علی

با حفظ روحیه، در تلاش برای بهبود اوضاع خود باشید. هدف از این مقاله انجام کارهایی است که در شما به عنوان یک فرد فعال در حوزه کسب‌وکار حس بهتری را به وجود خواهد آورد که بدون شک این امر از اقدامات مؤثر خواهد بود. برای دستیابی به این امر نیز بهتر است تمرین‌های موجود برای انجام دهید. از جمله تمرین‌های موجود این است که هر روز حداقل سه موبهت زندگی خود را یادداشت و در پایان روز نیز به آن فکر کنید.

## ۳- اهداف شخصی برای خود تنظیم کنید

در صورتی که مالک یک شرکت نباشید، شما صرفا در راستای اهداف فردی دیگر عمل می‌کنید. این امر در درآمدت انگیزه کار و پیشرفت را از شما خواهد گرفت که بدون تردید در درس‌ساز خواهد بود. در همین راستا و برای جلوگیری از چنین اتفاق ناگواری لازم است برای خود اهدافی شخصی داشته باشید. در این رابطه افراد با یکدیگر متفاوت بوده با این حال در اختیار داشتن آن ضروری است. برای مثال، بدون تردید اشتیاق فردی که می‌خواهد در دهه‌های بالاتر مدیریتی قرار گیرد نسبت به کارمندی که تنها هدف از کار را حقوق پایان ماه می‌داند،

تفاوت چشمگیری خواهد داشت. بدون تردید هنگامی که کار خود را با هدفی گره بزنید، تمایل بیشتری برای آن خواهید داشت و این خود باعث خواهد شد تا در برابر ناملایمات، سختی کمتری را حس کنید که خود امری مطلوب محسوب می‌شود.

## ۴- تمرکز خود را روی مواردی که می‌توانید کنترل کنید، بگذارید

محدوده تمرکز افراد محدود بوده و در صورتی که از آن به درستی استفاده نکنید با مشکلات بسیاری مواجه خواهید شد. متخصص هوش هیجانی آقای هاروی دوکیندوف معتقد است که باید ذهن خود را تنها درگیر مواردی سازید که قادر به کنترل آن هستید.

با نگاهی واقع‌بینانه به درستی این حرف بی خواهید برد، زیرا درگیر ساختن خود در رابطه با مواردی که قدرتی برای در دست گرفتن آن ندارید، تنها شما را خسته خواهد ساخت و فشار ناشی از آن انرژی شما را به شدت تحلیل می‌سازد. بدون تردید شما در زندگی خود تنها نقش کارمندی نداشته و وظایف دیگری نیز بر دوش‌تان است که برای دستیابی به هر یک شما به توان کافی نیاز دارید. حس رضایت نیز نتیجه پرداختن به امور تحت کنترل است.



از پیامدهای منفی‌بافی شکایت دائمی است که می‌تواند منجر به از دست دادن فرصت شغلی شما نیز شود. برای رهایی از این خصلت بد توصیه می‌شود مسواحه در مواجهه با اتفاقات گوناگون نظرات افراد دیگر را نیز جویا شوید. این امر افق دید شما را افزایش خواهد داد. همچنین لازم است آستانه تحمل خود را نسبت به اقدام خود پاداشی را تعیین کنید. میزان این پاداش نیز باید با توجه به شرایط شما باشد تا خود به عاملی برای فشار تبدیل نشود. درواقع یک اصل کلی وجود دارد و آن این است که برای رضایتمندی در محل کار لازم است انگیزه خود را در حد مطلوب نگه دارید.

## ۵- برای خود پاداش‌هایی را مدنظر قرار دهید

به پایان رساندن هر کاری بدون تردید افراد را با خستگی مواجه خواهد ساخت و همین امر پرداختن به کار جدید را دشوار می‌سازد. به همین خاطر لازم است به نحوی انرژی از دست رفته خود را بازیابید. از جمله اقدامات مؤثر در این رابطه این است که برای هر اقدام خود پاداشی را تعیین کنید. میزان این پاداش نیز باید با توجه به شرایط شما باشد تا خود به عاملی برای فشار تبدیل نشود. درواقع یک اصل کلی وجود دارد و آن این است که برای رضایتمندی در محل کار لازم است انگیزه خود را در حد مطلوب نگه دارید.

## ۶- منفی‌بافی را کنار بگذارید

میزان لذت بردن از زندگی تحت تأثیر مستقیم طرز فکر شما قرار دارد. به همین خاطر می‌توانید با تغییر دیدگاه‌تان نسبت به مسائل مختلف رضایتمندی خود را افزایش دهید. درواقع برخی از افراد صرفا دیدگاهی منفی دارند و این امر نتنها حال آنها را خراب خواهد کرد، بلکه دیگران را نیز مورد آزار قرار خواهد داد. بدون تردید کمتر کسی را می‌توان یافت که تمایلی به برقراری ارتباط با چنین فردی داشته باشد. یکی

می‌دهند و نباید به بهانه‌هایی نظیر مشغله کنار گذاشته شود. با این حال ممکن است امکان ارتباط قوی با افراد قدیمی وجود نداشته باشد که در این شرایط بهتر است جایگزین‌های در دسترس پیدا کنید.

در این رابطه دو مقوله وجود دارد: گسترش و پرورش روابط. درواقع گسترش به این امر دلالت دارد که تعداد افرادی را که می‌شناسید بالا ببرید، با این حال پرورش در رابطه با تحکیم روابط سخن می‌گوید. همچنین نتایج آزمایشات بیانگر آن است که کمک به دیگران حسی فوق‌العاده را در افراد به وجود خواهد آورد و خود منجر به رضایتمندی آنها از زندگی و کار خود خواهد شد.

منبع: **kandktechnical.com**

## اصول تصمیم‌گیری

## در زمان رشد شرکت

شروع یک کسب‌وکار با چالش‌های زیادی همراه است، ولی دوران رشد شرکت هم به تدبیر، آنالیز و تصمیم‌گیری‌های آگاهانه نیاز دارد. هنگامی که کسب‌وکاری را آغاز می‌کنید، ناچارید تصمیمات مهم و مختلفی اتخاذ کنید. موانع و تردیدهای زیادی سر راه‌تان وجود دارد که پروسه انتخاب کردن را پیچیده و دشوار می‌کند. به گزارش زومیت، سؤال اصلی این است که وقتی این موانع اولیه را پشت سر گذاشتید، باید چه راهی برای پیشرفت کسب‌وکار‌تان انتخاب کنید؟ سرهات بالا، بنیانگذار شرکت Barkily به کارآفرینان توصیه می‌کند سه اصل مهم را در تصمیم‌گیری‌های‌شان به یاد داشته باشند. او در آخرین پست خود این توصیه‌ها را به همراه مثال‌ها و تجربیات شخصی کسب‌وکارش، شرح داده است.

## مقیاس‌پذیری

هنگامی که کسب‌وکار شما شروع به رشد می‌کند، باید آماده باشید و راهی مناسب برای توسعه کارتان بیابید. برای تأمین منابع، عرضه‌کنندگانی را انتخاب کنید که در صورت لزوم به افزایش تولید شما کمک کنند. اگر به فضای فیزیکی نیاز دارید، باید حساب کنید که اگر تحت شرایطی می‌خواستید کارگاه‌تان را گسترش دهید، چه مکانی برای پروسه‌های شما مناسب‌تر است. معمولا مقیاس‌پذیری در شرایط غیرمنتظره پیش می‌آید، بنابراین اگر آن را پیشاپیش در تصمیم‌گیری خود بگنجانید، کار راحت‌تری در پیش خواهید داشت. شاید فکر کنید مقیاس‌پذیری کسب‌وکار، هزینه زیادی به شما تحمیل می‌کند، ولی در بلندمدت باعث می‌شود پول بیشتری صرفه‌جویی کنید. به‌عنوان مثال اگر اطمینان دارید که کسب‌وکار‌تان به‌سرعت در حال رشد است، بهتر است از همین امروز به فکر یک انبار بزرگ‌تر باشید. به‌این ترتیب دیگر مجبور نیستید در لحظات آخر، به فکر پیدا کردن جایی برای محصولات‌تان باشید و در ضمن از حمل‌ونقل‌های مشکل‌آفرین هم اجتناب می‌کنید. زمانی‌که اولین کسب‌وکارم را شروع کرده بودم، از همان مراحل اولیه روی نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمانی سرمایه‌گذاری کردم. در آن زمان این سیستم هزینه زیادی داشت، ولی بعدها بازدهی این سرمایه‌گذاری، ارزش بیشتری برای ما ایجاد کرد، چراکه دیگر مجبور نبودیم هم‌زمان با رشد شرکت، پروسه‌ها را تغییر دهیم و به‌روزرسانی کنیم.

## شک‌گرایی

این مرحله به زمانی مربوط می‌شود که یک نفر، با یک پیشنهاد تجاری به شما نزدیک می‌شود. ممکن است یک تأمین‌کننده منابع، توصیه کند از مواد عالی و استفاده کنید یا فرد دیگری ادعا کند که یک فضای کامل و مناسب برای کسب‌وکار شما در اختیار دارد. بهتر است با دیده شک و تردید به این پیشنهادها نگاه کنید. ممکن است این مواد اولیه یا فضای کار، مزایای خودشان را داشته باشند، ولی شما باید با تعهد به کسب‌وکار‌تان، درنهایت دقت و سخت‌گیری گزیننه‌ها را بررسی کنید، مخصوصا اگر فرد پیشنهادکننده نقشی در شرکت‌تان ندارد، باید ببینید آیا این گزینه‌ها، بهترین انتخاب‌هایی است که می‌توانید داشته باشید؟ به یاد داشته باشید که شما هم از قبل، برای رشد کسب‌وکار‌تان برنامه‌هایی در ذهن داشته‌اید. ازآنجاکه ما یک کسب‌وکار تولیدی داشتیم، همیشه با پیشنهادهای مختلف عرضه‌کنندگان منابع و خدمات روبرو می‌شدیم، ولی همیشه با هوشیاری و تردید به موضوع نگاه و سعی می‌کردیم در مورد همه گزینه‌ها به‌خوبی تحقیق کنیم. من معتقد بودم که به‌عنوان یک شرکت، زمانی‌که با تحقیق و بررسی جلو می‌رویم، تصمیمات بهتری می‌گیریم تا اینکه بخواهیم از اولین پیشنهاد موجود استقبال کنیم. به همین دلیل همیشه وقت کافی می‌گذاشتیم تا اطمینان حاصل کنیم این انتخاب‌ها، ارزش را دارند.

## جریان نقدی

مهم‌ترین فاکتوری که باید در تصمیم‌گیری‌های پولی در نظر داشته باشید، لزوما میزان هزینه نیست، بلکه تأثیر آن در جریان نقدینگی شرکت است. انتخاب ارزان‌ترین پروسه، به این معنی نیست که پول بیشتری برای شرکت صرفه‌جویی کرده‌اید، چراکه ممکن است این پروسه ارزان درنهایت ضرر یا هزینه بسیار بیشتری به کسب‌وکار‌تان وارد کند. فرض کنید دو عرضه‌کننده منابع، با دو پیشنهاد مختلف مقابل شما هستند. اولی محصول یا مواد «A» را به قیمت پایین‌تر عرضه می‌کند و برای بازپرداخت، ۳۰ روز به شما فرصت می‌دهد. دومی، محصول یا مواد «B» را با قیمتی بالاتر عرضه می‌کند ولی ۶۰ روز برای پرداخت در نظر می‌گیرد. کدام گزینه را انتخاب می‌کنید؟ پاسخ این است: هر سناریویی که برای جریان نقدی شرکت‌تان بهتر باشد. اولین سال‌هایی که تازه شرکت‌تان را تأسیس کرده بودیم، کالاهای‌مان را برای فروش به یک فروشگاه زنجیره‌ای بزرگ می‌فرستادیم. آنها پرداخت‌شان را به دو ماه بعد از فروش کلیه محصولات به تعویق می‌انداختند. درست است که فروشگاه‌های زنجیره‌ای در مطرح کردن نام برنمدان تأثیر خوبی داشتند، ولی به‌عنوان یک شرکت کوچک این تأخیر دومانه فشار زیادی به جریان نقدی ما وارد می‌کرد، به‌علاوه ما هزینه جداگانه‌ای برای بازاریابی متحمل می‌شدیم. همین شرایط باعث شد ما از مزایای یک فروشگاه بزرگ زنجیره‌ای بگذریم و راه‌های دیگر را برای توزیع کالاها امتحان کنیم. بعدها متوجه شدیم که شرکت دیگری در همین صنعت، به علت تأخیر در فروش و منقضی شدن تاریخ مصرف مواد، ورشکسته و تعطیل شده است. پس بهتر است در تصمیم‌گیری‌های‌تان این سه نکته را مدنظر داشته باشید: مقیاس‌پذیری، شک‌گرایی در مقابل پیشنهادات و حفظ جریان نقدی شرکت. در این صورت مسیر بهتری برای توسعه شرکت‌تان انتخاب خواهید کرد.

منبع: **INC**





اخبار

دکتر یخکشی در بازدید استانداری مازندران از شبکه گلورد:

۱۱۰ کیلومتر از کانال شبکه آبیاری و زهکشی گلورد احداث و آماده بهره برداری است

ساری - دهقان - دکتر محمد ابراهیم یخکشی مدیرعامل ای منطقه ای مازندران در بازدید دکتر اسلامی استاندار مازندران از شبکه آبیاری و زهکشی گلورد گفت: ۱۱۰ کیلومتر از کانال انتقال آب در شبکه ۲۵ هزار هکتاری گلورد احداث و آماده بهره برداری است. وی با بیان این نکته که در نظر داریم در این شبکه حدود ۳۰۰ کیلومتر کانال احداث نماییم گفت: بسیاری از اجزای این طرح از جمله دو سد انحرافی و کانال های اصلی آن احداث شده است و در مجموع ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. مدیرعامل ای منطقه ای مازندران با اشاره به شروع آبیاری اولیه این سد در تابستان سال جاری خاطر نشان کرد: با بهره برداری کامل از سد گلورد ضمن کنترل سیل، تولید انرژی برقی و رونق گردشگری آب شرب شهرهای ناک، بهشهر، گلوگاه و روستاهای مسیر تامین می شود. رئیس هیئت مدیره ای منطقه ای مازندران میزان سرمایه گذاری انجام شده در سد و شبکه گلورد را تا کنون ۵۰۰ میلیارد تومان اعلام کرد و افزود: این سرمایه گذاری سبب افزایش رضایت مردم در منطقه شده است. دکتر یخکشی با تشریح وضعیت دیگر شبکه های آبیاری و زهکشی از جمله البرز و هراز، مجموع شبکه آبیاری و زهکشی در دست اجرای استان را ۱۷۰ هزار هکتار اعلام کرد و گفت: امیدواریم با برخورداری بیشتر از حمایت های استان و وزارت نیرو، مشکلات اعتباری این طرح ها کاهش یابد و بخش های باقیمانده با شتاب بیشتری عملیاتی شود. وی در پایان با قدرانی از تلاش های انجام شده در بخش آب، اقدامات انجام شده را خوب اما ناکافی دانست و افزود: با توجه به نقش محوری آب در امر انتقال و توسعه استان مازندران باید گام های زیادی در این بخش برداریم.



رزمایش بی برقی ۴۰۰۰۰ مشترک برق گنبد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - رزمایش بی برقی ۴۰۰۰۰ مشترک برق گنبد، جهت آمادگی نیروها و اکیپ های عملیاتی، با سناریوی از دست دادن یک پست فوق توزیع ۶۳/۲۰ با حضور مدیر عامل شرکت توزیع برق گلستان و معاونت بهره برداری و مدیران دستگاه اجرایی شهرستان در فرمانداری گنبد برگزار گردید. براساس این سناریو، تعداد ۸۰۹ دستگاه ترانسفورماتور، ۸۵ مشترک حساس، تعداد ۱۳ فیدر ۲۰ کیلو ولت، قسمت وسیعی از شهر گنبد و تعداد ۳۸ روستا به تعداد ۴۰۰۰۰ مشترک بی برق شده اند. در این رزمایش میزان آمادگی مدیر و روسای ادارات مدیریت توزیع برق گنبد و مدیریت توزیع برق گلیکس و ده اکیپ عملیاتی به عنوان معین مورد ارزیابی قرار گرفت. مهندس نصیری مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان، هدف از این رزمایش را بالا بردن توان مدیریتی و اکیپ های عملیاتی در مواجهه با بحران ها و حوادث که منجر به از دست دادن تاسیسات و تجهیزات فوق توزیع می شود، دانسته و در ادامه افزود: احصاء و شناسایی نقاط قابل بهبود شبکه و تجهیزات توزیع برق در چنین رزمایش هایی باید مورد دقت قرار گیرد تا در مواجهه با صحنه واقعی بحران دچار سردرگمی در تصمیم گیری مدیران و اکیپ های عملیاتی نشویم.

موفقیت ورزشکار بالایشگاه شانزد در مسابقات تیراندازی پخش و بلایش کشور

اراک - مینو رستمی - به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند و به نقل از امور ورزش تیم تیراندازی بانوان بالای ۲۶ سال شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند در مسابقات سراسری پالایش و پخش موفق به کسب عناوین تیمی و انفرادی شد. در این مسابقات که به میزبانی شرکت پالایش نفت آبادان برگزار شد، تیم پالایشگاه امام خمینی (ره) شازند مقام دوم تیمی و همچنین جواز حضور در المپاد فرهنگی ورزشی وزارت نفت را بدست آورد و در رشته تپانچه بادی سرکار خانم اعظم عبدی مقام اول انفرادی را از آن خود کرد. روابط عمومی پالایشگاه این موفقیت را به مدیریت، امور ورزش و تیم تیراندازی بانوان تبریک می گوید.

سمینار آموزشی اجرای پروژه CRM جدید همراه اول در مخابرات منطقه آذربایجان غربی برگزار شد

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز - سمینار آموزشی یک روزه در راستای اجرای پروژه CRM جدید همراه اول که جایگزین سیستم های BMSPP, INCC, BCC می شود، در مخابرات منطقه آذربایجان غربی برگزار شد. در این سمینار با حضور مدیران و کارکنان شرکت همراه اول و مخابرات منطقه آذربایجان غربی، در خصوص نحوه اجرای پروژه CRM جدید و نحوه استفاده از این سیستم در بخش های مختلف شرکت، بحث و تبادل نظر شد. در این دوره آموزشی که از طرف شرکت ارتباطات سیار برای استانها مقرر گردیده توسط حوزه معاونت تجاری و امور مشتریان همراه اول برای کاربران روز یکشنبه ۲۷ آذرماه در سالن اجتماعات مخابرات منطقه آذربایجان غربی برگزار شد.



توسط دانشگاه علوم پزشکی مازندران انجام شد

برگزاری سمینار ۳ روزه درمان اعتیاد و اختلالات همراه در ساری

ساری - دهقان - سمینار ۳ روزه درمان اعتیاد و اختلالات همراه با همکاری حوزه سلامت روان معاونت درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران و به همت انجمن صنفی پزشکان درمانگر اعتیاد استان مازندران و در ساری برگزار شد. در حاشیه برگزاری این سمینار، انتخابات هیات مدیره انجمن پزشکان درمانگر اعتیاد استان با شرکت پرشور پزشکان درمانگر اعتیاد استان برگزار شد که پس از ششماه آراء، به ترتیب آقایان دکتر علی غلامی، دکتر امین زاده، دکتر حامد موسوی، دکتر شهزاد مزارانی، دکتر علیرضا خاکسار، دکتر رضا افتخاریان و دکتر خدایار تهرانی به عنوان اعضای اصلی انتخاب شدند تا به مدت ۳ سال در هیئت مدیره حضور داشته باشند. همچنین آقایان دکتر افشین معلم سوساری و دکتر ایرج رنجبر به عنوان بازرسان صنف از طرف اعضا انتخاب شدند.



نماینده مردم رشت در مجلس:

توسعه گازرسانی در استان سبب کاهش مراجعات و درخواست های مردم در این زمینه شده است

رشت - زینب قلیپور - جبار کوچکی نژاد نماینده مردم شریف شهرستان رشت در مجلس شورای اسلامی با مهندس اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان دیدار کرد. در این دیدار مهندس کوچکی نژاد ضمن قدردانی از شرکت گاز به جهت توسعه گازرسانی به استان و شهرستان رشت گفت: به تبع گازرسانی گسترده، میزان مراجعات و درخواست های مردمی در خصوص بهره مندی از گاز به حداقل رسیده است. وی با تجلیل از عملکرد شایسته شرکت گاز در استان از مدیرعامل و همه کارکنان شرکت گاز درخواست نمود تا همانند گذشته در جهت رفع مشکلات مردم بالاخص شهرستان رشت گام بردارند. ادامه این دیدار مهندس اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن خیر مقدم به نماینده مردم شهرستان رشت و هیات همراه، دستاوردهای نعمت گاز برای استان را مثبت ارزیابی کرد و گفت: با تلاش و کوشش مسئولین و نمایندگان محترم امیدواریم گازرسانی به روستاهای بالای ۲۰ خانواری که در قالب پروژه های بند «ق» امکان گازرسانی دارند تا پایان سال ۹۷ به اتمام برسد.

همزمان با آغاز بیست و پنجمین سالروز تأسیس بانک مهر اقتصاد

ساختمان جدید بانک مهر اقتصاد شعبه بوشهر افتتاح شد

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - ساختمان جدید بانک مهر اقتصاد شعبه مرکزی بوشهر همزمان با آغاز بیست و پنجمین سالروز تأسیس بانک مهر اقتصاد با حضور مسئولین به بهره برداری رسید. عبدالرحیم دشمن زیاری - مدیرکل بانک مهر اقتصاد استان بوشهر - در آیین بازگشایی این شعبه به گواهی از عملکرد ۲۴ ساله بانک مهر اقتصاد اشاره کرد و اذعان داشت: بانک مهر اقتصاد یک بنگاه اقتصادی ارزشی است که به واسطه اعتماد عمومی و ارائه خدمات به اقشار مختلف مردم، متمایز از سایر بانکهاست. وی در ادامه افزود: بانک مهر اقتصاد توانسته با ارائه خدمات مختلف و نوین بانکی با استفاده از دانش، تجربه و تأکید بر ارزش آفرینی ذی نفعان با داشتن سرمایه انسانی و تقوای محوری نقش بسزایی در عرصه اقتصادی کشور ایفا کند. دشمن زیاری خاطر نشان کرد: بانک مهر اقتصاد با تکیه بر فرهنگ بسبجی و انقلابی به عنوان یک سازمان اقتصادی ارزشی و بویا نقش مؤثری در فعالیت های اقتصادی کشور داشته و توانسته به عنوان نگین بانکداری اسلامی بدرخشد.



در اجاق گازهایی که پیلوت (شمعک) ندارند همیشه ابتدا کبریت را روشن و سپس شیر گاز را باز کنید. در غیر اینصورت در فاصله بین باز کردن شیر اجاق گاز و روشن کردن کبریت گاز در فضای آشپزخانه منتشر شده و ممکن است باعث انفجار و آتش سوزی گردد.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی



بر اساس ارزیابی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور

آب و فاضلاب آذربایجان شرقی شرکت پژوهشی برتر در میان شرکت های آبفا و آبفاو کشور انتخاب شد



تبریز - ماهان فلاح - شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی بر اساس ارزیابی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور عنوان شرکت پژوهشی برتر بین کلیه شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی کشور در ارزیابی سال ۱۳۹۵ را کسب و در مراسم افتتاحیه جشنواره و نمایشگاه پژوهش و فناوری وزارت نیرو، لوح تقدیر مقام عالی وزارت نیرو و تندیس ویژه جشنواره را دریافت کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، این ارزیابی توسط شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و در قالب کمیته ای متشکل از اعضاء هیئت علمی دانشگاه ها و همکاران دفتر تحقیقات، توسعه فناوری و ارتباط با صنعت شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور انجام گرفته است. برپایه این گزارش، عملکرد پژوهشی شرکت های زیرمجموعه صنعت آب و فاضلاب بر اساس شاخص های تدوین شده از طرف کمیته ارزیابی و مستندات ارائه شده شرکت ها به هریک از شاخص ها صورت گرفته

میزان حمایت از ارائه مقاله و پایان نامه های دانشجویی ارتباط با دانشگاهها و مراکز علمی و استفاده از ظرفیت های شرکت های دانش بنیان که خوشبختانه شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در مجموع شاخص های ارزیابی به عنوان اولین شرکت برتر در بین شرکت های سطح اول انتخاب شد. شایان ذکر است مراسم افتتاحیه جشنواره و نمایشگاه پژوهش و فناوری وزارت نیرو با حضور جمع کثیری از مقامات و مسئولین وزارت نیرو از جمله مقام عالی وزارت نیرو، معاونان وزارت نیرو، مدیران شرکت های زیرمجموعه وزارت نیرو، مدیران عامل شرکت ها در حوزه تولید، منابع آب و شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی در محل پژوهشگاه نیرو برگزار شد. در حاشیه این مراسم وزیر نیرو و مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور از نمایشگاه هفته پژوهش و فناوری و غرفه شرکت آب و فاضلاب استان بازدید کردند.

حضور فعال اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای هرمزگان در نمایشگاه بین المللی



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - دومین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، راهداری و راهسازی و صنایع وابسته ۲۶ لغایت ۲۸ آذرماه جاری در مصلا بزرگ امام خمینی (ره) تهران برگزار گردید. اولین روز نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، راهسازی و راهداری با حضور مقامات دولتی و خصوصی آغاز به کار کرد و اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان در این نمایشگاه حضور پر رنگ و فعالی دارد. عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی، مهرداد فلاح مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات سازمان راهداری، داد کشورزبان معاون وزیر و رئیس سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای از غرفه ترابرت در ساعت های اولیه افتتاح نمایشگاه بازدید کردند. وزیر راه و شهرسازی، ضمن حضور در غرفه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان

ITS و صنعت حمل و نقل و راهداری، کمکرسان و گرگوشا باشند. همچنین در ادامه، داریوش باقر جوان مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای هرمزگان در خصوص سیستم نوبت دهی مجازی و کاهش ترافیک توسط ناوگان باری در جاده ها گفت: با سیستم پیامکی و مجازی نوبت دهی دیگر نیازی به حضور راننده و ناوگان در پایانه بار بندرعباس نیست و رانندگان میتوانند با استفاده از سیستم نوبت دهی مجازی نوبت خود را ثبت کرده و از طریق پیامک از طریق و زمان نوبت خود مطلع شوند و این سیستم در کاهش هزینه های رانندگان و معطلی و خواب آنان در پایانه بار تا وصول نوبت کمک شایان ذکری کرده است. دومین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل تا ۲۸ آذرماه ادامه دارد و اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان در غرفه ۱۵۸ میزبان بازدیدکنندگان است.

در نشست تخصصی چالش ها و فرصت های صادراتی در کشاورزی استان اصفهان مطرح شد

ایجاد پایانه سور تینگ و بسته بندی و توجه به راه اندازی کارگو ترینالسه خواسته صادرکنندگان کشاورزی



اصفهان - قاسم اسد - نشست تخصصی چالش ها و فرصت های صادراتی در کشاورزی استان اصفهان به همت کمیسیون های کشاورزی و تجارت اتاق بازرگانی با حضور صادرکنندگان بخش کشاورزی در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. در این نشست مدل مرکز رشد صادرات محصولات کشاورزی از سوی کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی به کمیسیون تجارت ارایه شد. حمیدرضا قلمکاری رئیس کمیسیون کشاورزی آب و محیط زیست اتاق بازرگانی اصفهان گفت: صادرات به عنوان نیروی محرکه اقتصاد موجب رشد و توسعه اقتصادی می شود. اهتمام به امر صادرات به منظور رقابت در بازار های جهانی، توجه به کیفیت کالاها، صنایع نساجی و ایجاد بستر لازم برای تولید محصولات کشاورزی بمنظور ارتقای کیفیت و مدیریت، ضروری و اجتناب ناپذیر است. وی افزود: تحقق استراتژی جهش اقتصادی با تأکید بر توسعه صادرات بخش کشاورزی نیازمند شناسایی محصولاتی است که از زمینه صادراتی مناسب و با بازار خارجی خوب برخوردار بوده و در عین حال از مزیت مناسب در بازارهای جهانی برخوردار باشند. وی

مرکز می تواند با مطالعه بازار و بازاریابی منسجم به افزایش صادرات استان کمک کند. نگرش سیستمی در اقتصاد کشور وجود ندارد امیر مظفر امینی استاد دانشگاه صنعتی و مشاور عالی کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست با اشاره به اینکه کشاورزی محروم ترین بخش اقتصادی کشور است افزود: کشاورزی زیربنای اقتصاد کشور است و به دلیل نبود نگرش سیستمی شاهد نیستیم. عزیزالله امین صادرکننده و تولید کننده محصولات کشاورزی در این نشست کیفیت، استمرار و میزان را سه مولفه صادرات برشمرد و گفت: سازمان تأمین اجتماعی و اداره کل مالیاتی بزرگترین چالش را برای تولید کنندگان صادرکنندگان کشاورزی ایجاد کردند. فروزان آقا بزرگی صادرکننده بخش کشاورزی در این نشست با اشاره به شرایط دشوار صادرات محصولات کشاورزی به کشورهای همسایه گفت: برای افزایش صادرات باید تقویم و الگوی کشت محصولات کشاورزی تغییر کند.

مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

افزایش پایداری خطوط ناحیه با نصب دمپر و گوی هشدار

اهواز - شبنم قجاوند - با نصب دمپر و گوی هشدار در خطوط ۲۳۰ و ۱۳۲ کیلو ولت ناحیه جنوب شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان، نواقص و اشکالات موجود در این خطوط برطرف شد. مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق این شرکت اظهار کرد: به جهت پایداری خطوط ناحیه، رفع نقص از دمپرها فرای خطوط ۲۳۰ و ۱۳۲ ناحیه، نصب دمپر در نقاطی که فاقد دمپر بودند و همچنین نصب گوی هشدار در کلیه تقاطع ها و کراسینگ ها با همکاری امور پشتیبانی فنی معاونت بهره برداری و شرکت توانیر در دستور کار قرار گرفت. حمیدرضا زرین جویی ادامه داد: در همین راستا از شهریور ماه سال جاری ۲۳۸ عدد دمپر فراری اصلاح، ۱۷۶ عدد دمپر جدید نصب و تعداد ۲۰ گوی هشدار و تعداد ۱۴ مورد آمرا د پیچی (ترمیم سیم) بر روی خطوط ناحیه انجام گرفته است. وی اضافه کرد: این موضوع تاثیر بسیار زیادی در پایداری خطوط ناحیه و آمادگی تابستان ۹۷ خواهد داشت. گفتنی است، دمپر یا میراکننده وزنه های چدنی هستند که در ابتدا و انتهای خطوط برق (دکل ها) و غالباً پس از مقرر ها نصب می شوند و توسط یک کابل انعطاف پذیر، وزنه هالدمپر (ها) به همدیگر متصل هستند و یک بست نیز وسط آن را به سیم اصلی (فاز یا گار) وصل می کند.



انعقاد قرارداد پژوهشی بین شرکت گاز آذربایجان شرقی و دانشگاه صنعتی شریف



تبریز - ماهان فلاح - شرکت گاز استان آذربایجان شرقی قرارداد پژوهشی در حوزه طراحی و ساخت دستگاه اندازه گیری سرعت گاز در نقطه دلخواه با دانشگاه صنعتی شریف امضا کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، با حضور مدیرعامل شرکت گاز استان و پژوهشی دانشگاه صنعتی شریف قرارداد پژوهشی در حوزه طراحی و ساخت دستگاه اندازه گیری سرعت گاز در نقطه دلخواه از شبکه های تغذیه و توزیع گاز بدون تماس با گاز امضا شد. مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی با اعلام این خبر اظهار داشت: شرکت گاز استان بعنوان قطب پژوهشی طراحی و ساخت تجهیزات گازرسانی در سطح شرکت ملی گاز ایران قرارداد پژوهشی طراحی و ساخت دستگاه اندازه گیری سرعت گاز در نقطه دلخواه از شبکه های تغذیه و توزیع

فناوری قرار گرفت تا با طراحی و ساخت دستگاهی که قابلیت حمل و نصب بر روی لوله های گاز را داشته و بتواند سرعت لحظه ای و شدت جریان گاز عبوری را در محل موردنظر از خطوط اندازه گیری نمایش دهد. این امر امکان پذیر گردد و در اظهار داشت: اندازه گیری دبی جریان گاز در نقاط مختلف شبکه تغذیه و توزیع، امکان ارزیابی بالاس گاز و همچنین مدیریت بهینه توزیع را فراهم می آورد و محصول این پروژه می تواند اندازه گیری دبی عبوری از داخل لوله های با جنس و ابعاد متنوع را بدون ایجاد تغییر در شبکه فراهم آورد. وی تصریح کرد: بنوعی سازی تکنولوژی و دستیابی به دانش فنی طراحی و ساخت این دستگاه برای معاونت از خروج ارز و تحقق اقتصاد مقاومتی از طریق به عنوان یک شهرستان سبز بتواند با استفاده از پتانسیل های فراوان گاز طبیعی در بخش های شهری، روستایی و به ویژه صنعتی در مسیر توسعه و آبادانی هرچه بیشتر حرکت کند.

تاکنون به ۵۲ روستای شهرستان آبیگ گاز رسانی شده است



قزوین - خبرنگار فرصت امروز - از مجموع ۵۸ روستای بالای ۲۰ خانوار شهرستان آبیگ، تاکنون ۵۲ روستا به شبکه سراسری گاز متصل شده اند. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین اسماعیل مفرد بوشهری مدیر عامل این شرکت با بیان این مطلب اظهار کرد: تا کنون ۸ هزار و ۹۰۶ خانوار روستایی در شهرستان آبیگ از نعمت گاز طبیعی بهره مند شده اند که این مقدار معادل ۹۲ درصد خانوارهای روستایی این شهرستان می باشد. وی در ادامه بیان کرد: درحال حاضر عملیات گازرسانی به ۴ روستای این

تصریح کرد: تمام خانوارهای شهری شهرستان آبیگ به همراه ۳۸۵ واحد صنعتی و ۷ جایگاه CNG در این منطقه از گاز طبیعی برخوردار هستند و تاکنون بالغ بر ۶۲۰ کیلومتر شبکه تغذیه و توزیع در این منطقه اجرا شده و افزون بر ۱۸ هزار و ۷۳۹ انشعاب نیز نصب شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین گفت: امیدواریم آبیگ به عنوان یک شهرستان سبز بتواند با استفاده از پتانسیل های فراوان گاز طبیعی در بخش های شهری، روستایی و به ویژه صنعتی در مسیر توسعه و آبادانی هرچه بیشتر حرکت کند.

# فرصت امروز

## روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۴ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۶۱ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی  
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
آدرس: میزرای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲  
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲  
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹  
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱  
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹  
آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:  
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز بر اساس رهنمودهای وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR  
INFO@FORSATNET.IR

### نوشتارو

## سازوکار شرکت‌های چندبرندی و چندبخشی چگونه است؟

برندسازی زبان مشترکی بین بینندگان را استراتژیک‌ها، مدیران برند و بازاریابی است که می‌تواند کسب‌وکار نوپای شما را به یک اهرم قدرتمند در دنیای کسب‌وکار تبدیل کند. برندهای زیادی در طول چند سال اخیر در کشورمان متولد شده‌اند که بعضی موفق بوده‌اند و برخی از گردونه رقابت حذف شده‌اند. یکی از دلایل مهم شکست کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ، عدم پیروی از دستورالعمل‌های علمی برندسازی است. در این مطلب به نقل از نوپانا به نکات مهمی که پیش از قدم گذاشتن در مسیر برندینگ کسب‌وکار، دانستن آنها ضروری است، می‌پردازیم.

### راهبرد چندبرندی

در این راهبرد، یک شرکت به جای استفاده از یک برند، از چندین برند مختلف در بازار استفاده می‌کند. هدف این شرکت‌ها از پیش گرفتن این راهبرد، ایجاد رقابت داخلی برای به حداکثر رساندن بهره‌وری منابع، ایجاد تمایز، پوشش دادن بخش‌های مختلف بازار و کسب بهترین نتایج از برندهای موفق است. برای مثال، برند کدبری Cadbury محصولات غذایی (شکلات و شیرینیجات) مختلفی را تحت نام‌های مختلف به بازار عرضه می‌کند، همچنین شرکت یونیلور Unilever هم محصولات مختلف شوینده - بهداشتی خود را به همین نحو روانه بازار می‌کند.

### راهبرد چندبخشی

با پیش گرفتن این راهبرد، شرکت‌ها بخش‌های متفاوت و متمایزی از بازار را پوشش می‌دهند. این شرکت‌ها برای هر کدام از این بخش‌ها، آمیخته بازاریابی متفاوتی عرضه می‌کنند که به آن راهبرد چندبخشی می‌گویند.

### نام برند

بخشی از یک برند است که شامل کلمه یا کلمات، حروف یا اعداد می‌شود. زمانی که این عبارت در قالب یک علامت تجاری ثبت می‌شود، نام اصلی یک برند شکل می‌گیرد. نام یک برند باید متناسب با جوهره برند انتخاب شود، به گونه‌ای که متمایز از نام دیگر برندها باشد. وجه شباهت میان نام یک برند و برندهای دیگر موجب سردرگمی مخاطب در هنگام انتخاب محصولات و یا خدمات از یک برند می‌شود.

### معرفی استارت‌آپ

## سفارش آنلاین نان تازه

نام استارت‌آپ: سفره  
وب سایت: sofrehapp.ir  
سال تأسیس: ۱۳۹۶  
موضوع: خرید آنلاین نان در اصفهان  
توضیح بیشتر:  
خرید اینترنتی نان (فعلاً در اصفهان)  
سفارش نان تازه با نرم افزاز سفره (sofreh) بدون ایستادن در صف نون بخیرید. فقط کافی است نرم افزار رو نصب و سفارشتون رو ثبت کنید. ما براتون نون‌هایی که سفارش دادید رو در بسته‌بندی مورد قبول به دستتون می‌رسونیم. سفره صبح‌ها از ساعت ۷ تا ۱۰ و بعد از ظهرها از ساعت ۱۵ تا ۱۸ نون‌های شما رو به دستتون می‌رسونه.



### بسته‌بندی خلاق



## برای مطالعه ۸۶۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

## بازاریابی برای رستوران ارگانیک

پاسخ کارشناس: دکتر فرزاد مقدم

تاسیس رستوران‌های ارگانیک در کشور ما به تازگی رایج شده است. به‌نظرم گرایش افراد به سمت چنین کسب‌وکارهایی خوب است، چون مشخص می‌شود که مردم به این موضوع فکر می‌کنند. برای شروع از این کسب‌وکار باید سوال شود که آیا برند تشکیل داده است یا خیر؟ چون یکی از مواردی که در آسیب‌شناسی تبلیغات همیشه مطرح می‌شود، این است که ما تبلیغ کرده‌ایم ولی نتیجه نگرفته‌ایم. وقتی به ریشه‌یابی موضوع نگاه کنید، مشخص می‌شود که آن کسب‌وکارها برندی را تشکیل نداده و شروع به تبلیغ کرده‌اند. در واقع برندی را شکل نداده‌اند که در یاد مخاطب بماند. در حال حاضر این داستان در بسیاری از آژانس‌های مسافرتی مشاهده می‌شود. این آژانس‌ها تبلیغ زیادی انجام می‌دهند؛ برای مثال برخی می‌گویند در عرض یک‌سال، یک‌ونیم میلیارد تومان هزینه تبلیغات کرده‌اند ولی بعد از این همه تبلیغ هیچ مشتری‌ای از آنس آنها را نمی‌شناسد و مسافران به‌صورت تصادفی به آنها مراجعه می‌کنند. بعد از بررسی متوجه می‌شوید که روی برند کاری را انجام نداده‌اند و مردم در واقع آنس را نمی‌شناسند و آگهی آنها را به اسم دومی و انتالیا می‌شناسند و در واقع مشتریان با برند ارتباطی برقرار نکرده‌اند. اکثر کسب‌وکارهای خدماتی با این مشکل مواجه هستند، یعنی چنین کسب‌وکارهایی در تبلیغات محصول را معرفی می‌کنند نه برند را. بنابراین در این راستا وقتی تبلیغ رستوران‌هایی را می‌بینیم که برندی ندارند به یاد این می‌افتیم که برویم و کباب بخوریم. در واقع تبلیغات، مشتریان را ترغیب می‌کند که به سراغ محصول بروند تا خود رستوران، به‌نظر می‌رسد که یکی از ایرادهای این کسب‌وکار همین است چون برندسازی نکرده، هر عملکردی در جهت تبلیغ محصول است نه معرفی کسب‌وکارش. در مجموع به این کسب‌وکار سه پیشنهاد می‌کنم. ۱- برندسازی. ۲- این کسب‌وکار مشتریان رستوران خود را که

معمولاً افراد خاصی هستند، شناسایی کنید. شاید یکی از علل عدم موفقیت تبلیغات این کسب‌وکار این باشد که از رسانه‌هایی که این افراد خاص به آن دسترسی دارند استفاده نمی‌کنند. برای اساس این کسب‌وکار باید از ابزار و مکان‌هایی برای تبلیغ استفاده کند که محل حضور این افراد باشد. ۳- در صنعت غذا و رستوران از همه مهم‌تر این است که حلقه‌ای از مشتریان وفادار تشکیل شود. در تمام دنیا صاحبان این کسب‌وکار به دنبال این هستند که یک حلقه مشتری وفادار داشته باشند و کسب‌وکارشان را با این موضوع حفظ کنند و بعد از آن گسترش دهند. مناسبانه به این نکته در ایران کمتر توجه می‌شود. کسب‌وکارها در ایران فقط به دنبال این هستند که مشتری داشته باشند. مشتری یکبار مصرف در صنعت غذا هیچ کسب‌وکاری را به جایی نمی‌رساند. این کسب‌وکار برای این کار باید یک بانک اطلاعاتی از مشتریان دائمی خود ایجاد کند. این رمز موفقیت اکثر رستوران‌های معروف دنیا است و اکثر آنها با این شیوه توانسته‌اند، گسترش یابند.

### مدرسه مدیریت

## ۷ گناه سبز شویی در کسب و کار

مرجع نیست. سایر موضوعات زیست‌محیطی مهم در فرآیند ساخت کاغذ، مانند انتشار گازهای گلخانه‌ای یا استفاده از کلرین برای رنگبری، ممکن است به همان اندازه مهم باشند.

۲- **گناه نبود مدرک معتبر:** ادعای زیست‌محیطی را نمی‌توان به‌سادگی از طریق اطلاعات حمایتی یا از طریق تأیید طرف سوم قابل‌اعتماد اثبات کرد. مثال متداول محصولات دستمال کاغذی یا دستمال توالت هستند که بدون ارائه مدرک درصدهای متفاوتی از محتوای بازیافت مصرف‌کننده را ادعا می‌کنند.

۳- **گناه ابهام:** ادعایی که خیلی ضعیف یا وسیع تعریف‌شده که احتمال می‌رود مصرف‌کننده معنی واقعی‌اش را اشتباه درک کند. یک مثال «کاملاً طبیعی» است. آرسنیک، اورانیوم، جیوه و فرمالدئید همه به‌صورت طبیعی سمی هستند. «کاملاً طبیعی» لزوماً «سبز» نیست.

۴- **گناه ستایش برچسب‌های غلط:** محصولی که از طریق کلمات یا تصاویر، تأثیر تأیید طرف سوم را به دست بدهد، درحالی‌که چنین تأییدی وجود

ندارد؛ به‌عبارت‌دیگر، برچسب‌های تقلبی.

۵- **گناه نامربوط بودن:** ادعای زیست‌محیطی مصرف‌کنندگان که به دنبال محصولات مرجع زیست‌محیطی هستند بی‌اهمیت یا غیرمفید است. «بدون سی‌ا‌ف سی (کلوروفلوروکربن‌ها)» مثال متداولی است که با توجه به این حقیقت که سی‌ا‌ف‌سی را قانون غدن کرده اهمیت ندارد.

۶- **گناه انتخاب بین بد و بدتر:** ادعایی که ممکن است درون رده محصول درست باشد، اما این خطر وجود دارد که مصرف‌کننده را از تأثیرات زیست‌محیطی بزرگ‌تر رده در کل منحرف کند. سیگار ارگانیک می‌تواند مثالی از این گناه باشد، همچنان که وسیله نقلیه اسپرت کم‌مصرف.

۷- **گناه دروغ‌گویی:** ادعاهای زیست‌محیطی که غلطند. متداول‌ترین مثال‌ها محصولاتی هستند که به‌صورت غلط ادعا می‌کنند تأییدیه انرژی‌دارند یا به‌صورت © UL LLC 2015 چاپ مجدد با مجوز ثبت‌شده‌اند.

### تخته سیاه

## افراد با اعتماد به نفس چه عاداتی دارند؟

افراد با اعتماد به نفس آنقدر محکم رفتار می‌کنند که انگار هیچ چیز برخلاف میل‌شان پیش نمی‌رود و به‌طور شگفت‌انگیزی به فرصت‌های بسیار خوبی نیز دست پیدا می‌کنند. ریشه این امر را باید در عادات آنها جست‌وجو کرد. اگر می‌خواهید اعتماد به نفس بالایی داشته باشید باید عادات زیر را در خود ایجاد کنید:

### هدف‌تان را مشخص کنید

نمی‌توانید راجع به چیزی محکم رفتار کنید که حتی دلیل‌تان را از انجام آن نمی‌دانید. هدف‌تان در کار و زندگی چیست؟ زمانی‌که هدف‌تان را مشخص کنید با اعتماد به نفس بیشتری برای رسیدن به آن قدم برمی‌دارید.

### خود را با دیگران مقایسه نکنید

زمانی خود را با دیگری مقایسه می‌کنید که مطمئنید کار را بهتر از شما انجام می‌دهد. هرگز خود را با دیگران مقایسه نکنید. تنها کسی که می‌توانید با آن مقایسه شوید خودتان در روز قبل، ماه قبل یا سال قبل هستید.

### متمرکز بر راه‌حل شوید

چالش‌ها همیشه وجود دارند. پس راه فراری نیست و البته بهترین کار، یافتن راه‌حل است. هرچه با چالش‌های بیشتری روبه‌رو شوید و راه‌حل‌های بیشتری بیابید، در این کار ماهرتر می‌شوید.

### توانایی‌های‌تان را بهبود دهید

اگر در ریاضی خوب نیستید لازم نیست وقت‌تان را بیش از حد برای تقویت آن گذاشته و حسابدار شوید، بلکه می‌توانید در رشته‌های دیگری که مهارت بیشتری دارید فعالیت کرده و رشد یابید، اگرچه این امر هیچ منافاتی با رفع ضعف‌ها ندارد. نکته این است که اگر وقت با ارزش‌تان را صرف قابلیت‌های‌تان نکنید نتیجه بهتری خواهید گرفت.

### نقش بازی کنید

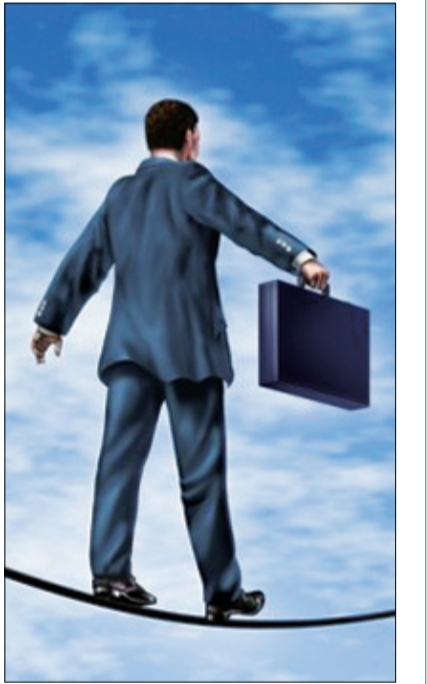
اگر اعتماد به نفس ندارید ادای آن را دربیابید. افکار مثبت را به خود تلقین کنید تا در مسیر درست قرار گیرید. محققان ثابت کرده‌اند می‌توان ذهن را فریب داد. پس از این ترغیب استفاده کنید تا اعتماد به نفس‌تان افزایش یابد.

### اهل عمل باشید

هر قدر که به ترس‌تان اجازه دهید صدای منفی درون‌تان بلندتر می‌شود. بالعکس هر قدر عمل بیشتری انجام دهید صدای منفی ضعیف‌تر و ضعیف‌تر می‌شود. هر زمان که می‌دانید مناسب است اقدام کنید و به ترس اجازه ندهید شما را به عقب هل دهد.

### خود را زیبا بدانید

زمانی که آراسته به نظر بیابید، حس خوبی به شما دست می‌دهد. زمانی‌که حس خوبی داشته باشید، اعتماد به نفس‌تان افزایش می‌یابد.



### مثبت‌اندیش باشید

از شکست‌های‌تان درس بگیرید، ولی آنها را پشت سرتان قرار دهید و بیشتر از آنها به موفقیت‌های‌تان بها دهید. ویژگی‌های بدتان را بهبود دهید، اما با فکر کردن به ویژگی‌های خوب اعتماد به نفس‌تان را بالا ببرید.

### آماده باشید

خود را برای فرصت‌هایی که به سراغ‌تان می‌آیند آماده کنید. درس بخوانید، تمرین کنید و هر کاری را که لازم است انجام دهید تا به محض نشان داده شدن فرصت، اقدام کنید.

### زبان بدن پیام‌رسان

گاهی زبان بدن بلندتر از ادای لغات صحبت می‌کند. زمانی‌که احساس بدی دارید، شانه‌های‌تان را عقب داده و سرتان را بالا بگیرید. پاهای‌تان را تا عرض شانه باز کنید و دست‌ها را مانند یک قهرمان بالا بگیرید. یقین بدانید این حالت بسیار بهتر از حالت قبلی‌تان خواهد بود.

### کلام آخر

هیچ جادویی برای افزایش اعتماد به نفس‌تان وجود ندارد، اما با تمرکز بر اهداف و برداشتن قدم‌های مداوم و تدریجی ذهن‌تان را از حالت ایستایی خارج کرده و پویا می‌شوید. در زمان لازم اقدام کنید و به ترس اجازه ندهید شما را پس بزند. اگر موفق شوید که عالی است اگر شکست خوردید از آن درس گرفته و با پشتوانه محکم‌تری ادامه مسیر را طی کنید.

منبع: inc