

آسیب‌شناسی سیاست‌های توسعه مسکن شهری در ایران

طاهر دنصر

رئیس گروه تخصصی معماری سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور

مسکن به عنوان یکی از نیازهای اساسی بشر در محیط‌های مختلف طبیعی و مصنوعی معانی متفاوت یافته و هر جامعه به فراخور نیازها و توانایی‌های خود، امکانات و محدودیت‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی خویش و در هر یک از دوره‌های زمانی مختلف به آن شکلی خاص بخشیده است، ولی با وجود تفاوت‌های فوق، مسکن در کلیه جوامع دارای مفهوم متعالی و مقدس بوده که انسان با تأمین آن به بودن دست یافته است و نحوه سکونت، چگونگی بودن انسان را معنا بخشیده است. مطلوبیت محیط برای زندگی و روح و روان و خوشی و شادی ساکنان هر مجتمع به توسعه‌یافتگی بیشتر جامعه در زمینه‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی به طور اعم و زیبایی بیشتر در مظاهر بصری آن مجتمع به طور اخص بستگی دارد. از این رو برنامه‌ریزی برای مسکن همواره حائز اهمیت بوده است.

ادامه در همین صفحه

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ایرانی‌ها در آبان‌ماه امسال چقدر چک کشیدند؟

کاهش ۲۵ درصدی  
چک‌های برگشتی

فرصت امروز: آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد حجم و میزان چک‌های صادر شده در آبان‌ماه امسال نسبت به مهرماه کاهش داشته است و این کاهش...

۴

بودجه سال ۹۸ چه تفاوتی با بودجه سال‌های گذشته دارد؟

## انقلاب شفافیت در بودجه‌نویسی

چهارم‌دی‌ماه اتفاقی در مجلس شورای اسلامی افتاد که طی دوران استقرار دولت‌ها از ابتدای تاریخ تاکنون در ایران سابقه نداشته است. برای اولین بار در ایران، دولت تمام عملکرد خود در بخش‌های مختلف دفاعی، نظامی، امنیتی، آموزشی، بهداشتی، فرهنگی، علمی، مذهبی، اجتماعی، اقتصادی، مدیریتی و هر آنچه مربوط به دولت است را در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ در معرض قضاوت مردم گذاشت؛ لایحه‌ای با ۱۵۰۰ صفحه جدول و نمودار و ارقام و اعداد که نشان می‌دهد هر یک از اجزای کشور که از بودجه عمومی ارتزاق می‌کند، برای چه...

۳

سه‌م هر ایرانی از مصارف بودجه، ۴۵۵ هزار تومان در ماه است

بودجه سال ۹۸ به زبان ساده

۲

### مدیریت و کسب‌وکار



بعد از مرداک حالاری الیسون  
موسس اوراکل هم به هیات  
مدیره تسلا پیوست

- اهمیت مهندسی خرید
- تفکر صنعتی از پژوهش ثروت می‌سازد
- ۹ رفتاری که باعث استعفای افراد خوب می‌شود
- ایده‌های عالی را به علت واضح بودن کنار نگذارید
- ۳ شیوه بازاریابی که باعث آسیب برندان می‌شود
- ۴ سرویس کاربردی اینستاگرام برای بازاریابی موفق

۸ تا ۱۶



وزیر صنعت:

وزارت صنعت با دلالتان  
خودرو بر خورد می‌کند

۷

### آسیب‌شناسی سیاست‌های توسعه مسکن شهری در ایران

کم‌درآمد بسیار پایین بوده است.

در برنامه سوم توسعه (۱۳۸۳-۱۳۷۹)، تنظیم بازار مسکن، آزادسازی مالی و اعتباری، ورود مؤسسات مالی خصوصی به بخش مسکن، آزادی عمل به بانک‌ها برای تعیین نرخ سود، افزایش سقف وام‌های مسکن، آزادسازی بازار زمین، کاهش واگذاری‌های زمین، تشویق انبوه‌سازی و کوچک‌سازی از طریق کاهش مالیات‌ها و واگذاری زمین و اعتبارات مورد توجه قرار گرفت. لذا نتایجی از قبیل افزایش تولید مسکن، افزایش انبوه‌سازی و کوچک‌سازی، افزایش قیمت زمین و مسکن با درصد تحقق بیش از ۱۰۰ درصد برای اهداف حاصل شد.

در برنامه چهارم توسعه (۱۳۸۸-۱۳۸۴) نیز سیاست از هویت و فرهنگ اسلامی ایرانی تنها به عنوان یک اصل مطرح شد، اما در برنامه پنجم توسعه موضوعات مورد توجه در بخش مسکن به گونه‌ای تخصصی‌تر از گذشته بیان شد که در این میان توجه به دو موضوع ترویج الگوهای معماری و شهرسازی ایرانی - اسلامی (معماری بومی) و رعایت اصول معماری ایرانی - اسلامی در طراحی و ساخت نمای ساختمان‌ها حائز اهمیت است.

به طور کلی، می‌توان سیاست‌های مسکن در دوره‌های مختلف پس از انقلاب اسلامی را به این صورت خلاصه کرد: نخستین سال‌های انقلاب و دوره جنگ (۶۸-۱۳۵۷) شامل سیاست‌های حمایتی و اعطای یارانه‌های مستقیم و تمرکز بر شرایط جنگی بوده است که از مهمترین اقدامات می‌توان به عرضه تسهیلات خرید مسکن، مصالح حواله‌ای و ارزان قیمت و نیز توجه به واگذاری اراضی مسکونی در مقیاس وسیع نمود که به علت تمرکز بر مسأله جنگ و مشکلات اقتصادی ناشی از آن به مقوله مسکن توجه اندکی شد. در دولت سازندگی (۷۶-۱۳۶۸) تقویت بازار آزاد و توسعه شهرهای جدید از جمله سیاست‌های مدنظر بود که اقداماتی از جمله اعطای تسهیلات خرید و ساخت و حمایت از انبوه‌سازان، توجه به اقتصاد بازار آزاد و تقویت تقاضای سرمایه‌ای مسکن مدنظر بود. در دوره اصلاحات (۸۴-۱۳۷۶) اهم سیاست‌های مورد توجه در مقوله مسکن در تداوم تقویت بازار آزاد، توسعه مسکن استیجاری، توجه به بافت فرسوده و محدودیت مداخله دولتی بوده است. از اقدامات این دوران می‌توان به اعطای تسهیلات خرید و ساخت و حمایت از انبوه‌سازان، توسعه مسکن اجاره به شرط تملیک و استیجاری، تأکید بر بازسازی بافت‌های فرسوده شهری، رویکرد علمی به مسکن و الزام به تهیه طرح جامع مسکن و کم‌توجهی دولت به بخش مسکن اشاره کرد. در دولت عدالت‌محور (۹۲-۱۳۸۴) سیاسی شدن شدید مسکن مورد توجه قرار گرفت که به نوعی برنامه‌ریزی در اقتصاد را به دنبال داشت. به دنبال آن محدود کردن بازار آزاد و مداخلات عظیم در اقتصاد صورت گرفت که می‌توان به تهیه طرح جامع مسکن و در عین حال استفاده گزینشی از آن، افزایش نقدینگی با بی‌برنامگی اقتصادی به ویژه در دوسال ابتدای این دولت، تمرکز بر اجاره بلندمدت زمین و اعطای تسهیلات ساخت، طرح ینگاه‌های زودبازده و طرح تحول اقتصادی، اشاره کرد.

تا قبل از این دوران با توجه به مداخله همه‌جانبه دولت در پروژه مسکن مهر در مراجلی چون مکان‌یابی زمین، تأمین مالی، تعیین الگوی ساخت و ... بخش مسکن را می‌توان دارای شرایط بازار آزاد دانست به گونه‌ای که به طور نسبی در دوره ۳۰ ساله (تا قبل از ۱۳۸۴) سهم دولت در تأمین مسکن به طور مستقیم از حدود ۵ درصد به حدود ۲ درصد کاهش یافت.

#### برنامه‌ریزی مسکن و بازار

بخش مسکن دارای نقش اساسی در عرصه‌های اقتصادی و اجتماعی جامعه است. از ضروریات برنامه‌ریزی مسکن می‌توان به تأمین عدالت در دسترسی به سریناه مناسب با قیمت مناسب، هدایت هدفمند سرمایه‌های

توجهی در تبیین مسأله، چگونگی اهداف، معیارها، نحوه تجزیه و تحلیل مقولات مختلف و ارتباط منطقی بین مراحل مختلف برنامه است. توجه به مسکن همواره بخشی ویژه را در برنامه‌ریزی‌های سیاسی و اقتصادی به خود اختصاص داده است. در برنامه‌ریزی‌هایی که برای مسکن در ایران صورت گرفته است همواره عواملی در تولید مسکن تأثیرگذار بوده‌اند. این عوامل شامل زمین، نیروی کار، مصالح و سرمایه است. هر یک از این عوامل از اهمیت برخوردار است، اما نقش زمین از دیگر عوامل مهمتر به نظر می‌رسد. زیرا زمین نیز مانند مسکن دارای بازار اقتصادی ویژه‌ای است. همچنین از آنجا که زمین دارای ماهیت خصوصی نیز است، در صورتی که نتواند وارد بازار مسکن شود موجب ناکارآمدی بازار می‌شود، بنابراین چنانچه دیده می‌شود دخالت دولت‌ها در بازار زمین در سیاست‌های مربوط به مسکن امری ضروری است.

همچنین در تدوین سیاست برای مسکن علاوه به توجه به تجزیه و تحلیل مسائل مربوط به هر دوره، خواست مردم و منابع بالقوه موجود نیز باید مورد توجه قرار گیرد. برآورد مسکن تولیدی و نحوه توزیع آن، برآورد رشد خانوارها و توجه به افزایش طبیعی جمعیت مهاجر، تغییر بعد خانوارها و ... عواملی است که باید برای هر برنامه‌ریزی پیرامون مسکن مورد ارزیابی قرار گیرد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد مسیر تحول برنامه‌ریزی در ایران در ابتدای امر فاقد چشم‌انداز بوده است، اما در دوره‌های بعد و در اسناد گوناگون به تدریج واجد چشم‌انداز می‌گردد. احکام اجباری برنامه‌های اول نیز در برنامه‌های بعدی به گونه ارشادی-اجباری مطرح می‌شود. با گذر زمان، برنامه‌های عمرانی با عنوان برنامه‌های رشد مطرح می‌شوند. در برنامه‌های بعدی نیز توسعه مدنظر قرار گرفته و برنامه‌های توسعه جایگزین برنامه‌های عمرانی و رشد می‌گردند. برنامه‌ریزی‌های مسکن که در ابتدا موضوع محور بوده است، در گذر زمان به صورت جامع مطرح می‌شوند و در برنامه‌های اخیر به گونه مسأله‌محور بیان می‌شوند. همچنین رویکرد اولیه برنامه‌ها که کلان بوده است به صورت کلان-بخش و در برنامه‌های بعدی به گونه کلان-بخش-منطقه است. تحولات و نوسانات بازار مسکن و نیز عوامل محدودکننده دسترسی خانوار به مسکن به عواملی همچون اقتصاد کلان نیز به شدت وابسته است. قابل ذکر است که برنامه‌های مسکن شهری در ایران در بخش اهداف کم و بیش محقق شده‌اند اما عملاً نتوانسته‌اند به هدف غایی خود که تسهیل دستیابی خانوار به مسکن بوده است دست یابند که دلیل این امر را می‌توان در بی‌توجهی به عوامل بیرونی بخش مسکن از جمله اقتصاد کلان جست‌وجو کرد.

برای افزایش توان خانوار در دستیابی به مسکن، باید با اتکا بر سیاست‌های دقیق و حفظ انضباط پولی از افزایش بی‌دلیل و بی‌برنامه نقدینگی سرگردان جلوگیری به عمل آید. با ایجاد تعادل در نقدینگی، می‌توان حد متعادل از تقاضای مصرفی و تقاضای سرمایه‌ای را در کنار یکدیگر حفظ کرد و به این وسیله ضمن پرهیز از حبابی شدن بازار، به تعادل در بازار عرضه و تقاضای مسکن دست یافت.

همچنین ترمیم رابطه بخش مسکن و نظام برنامه‌ریزی شهری و تأمین ساز و کار لازم برای جلوگیری از مداخلات بی‌بستوانه در طرح‌های توسعه شهری و با تجدید ساختار طرح‌های متناسب با تغییرات در موارد دارای پشتوانه فنی، هدفمندسازی اقدامات در شهرهای مختلف مبتنی بر نیازهای خاص در شهر با تأکید بر تحریک توسعه، استفاده از معیارهای متنوع دسته‌بندی نیازهای گروه‌های مختلف علاوه بر دسته‌بندی‌های اقتصاد را باید مدنظر داشت.

ملی در راستای افزایش کارایی در پاسخگویی به نیازهای عموم جامعه، کاهش نوسانات بازار مسکن از نظر قیمت و نیز حجم تولید، افزایش و تثبیت حاشیه امنیت بخش مسکن با توجه به ارتباط مسکن با سایر بخش‌های اقتصادی به منظور اشتغال پایدار و کمک به رشد اقتصادی اشاره کرد. بنابراین دولت‌ها فارغ از نوع نگاه سیاسی و اقتصادی در بازار مسکن دخالت می‌کنند که میزان و نوع این دخالت متفاوت است. به طور کلی می‌توان گفت در شرایطی که در بازار تقاضای مؤثر بسیار محدود باشد و فاصله توان خرید مصرف‌کنندگان و قیمت کالا بیش از اندازه باشد، حمایت از عرضه فاقد اثر بخشی است و عملاً افزایش عرضه، به رونق بازار و دسترسی مصرف‌کننده به کالا نمی‌انجامد. به طور کلی می‌توان امکانات حاصل از سیاست سمت عرضه در بازار مسکن را در پرهیز از انحراف تسهیلات به سمت دیگر بازارها، امکان مدیریت بر جنبه‌های مختلف تولید، گستردگی امکان حمایتی و پرهیز از تأثیرات تورمی دانست. این در حالی است که در سیاست سمت تقاضا می‌توان حمایت مستقیم از گروه‌های هدف، امکان انتخاب توسط مصرف‌کننده، اثر بخشی نسبتاً سریع بر رفح نیازها، اطمینان از ثمر بخشی سیاست و آزادی عمل بیشتر به ویژه در بخش اجاره را متصور بود. هرچند در مورد اخیر محدودیت‌هایی از جمله تأثیر تورمی افزایش نقدینگی بر کل بازار و امکان ایجاد رانت در زمان محدودیت منابع نیز دور از ذهن نخواهد بود.

#### تجربیات جهانی در زمینه برنامه‌ریزی و تأمین مسکن

مهمترین نمود حمایت از مسکن به عنوان نیاز اجتماعی در قالب تأمین مالی مسکن کم‌درآمدها و نیز تأمین مسکن اجتماعی بروز می‌یابد. مسکن اجتماعی به همراه تأمین اجتماعی، آموزش، بهداشت و ارائه خدمات اجتماعی پنج رکن سیاست اجتماعی را تشکیل می‌دهند. به این تعبیر سیاست اجتماعی مجموعه‌ای از نهادها و فعالیت‌ها را شامل می‌شود که موجب افزایش رفاه عمومی در جامعه شود. نکته قابل توجه در این میان ضرورت هماهنگی سیاست اجتماعی با رشد اقتصادی است. زیرا در صورتی که سیاست اجتماعی مانع رشد اقتصادی شود برآیند منجر به کاهش رفاه عمومی خواهد شد.

به طور کلی می‌توان روند کلی سیاست‌های مسکن در برخی کشورهای توسعه یافته را در عقب‌نشینی دولت از صحنه مسکن و مجال دادن به نیروهای بازار برای ایفای نقش و حضور دولت تنها برای حمایت از اقل‌ساز کم‌درآمد دانست؛ این در حالی است که در کشورهای در حال توسعه ترکیب وام مسکن با یارانه‌ها، سردرگمی میان سیاست‌های متعدد و اولویت‌بندی نشده، انحصار دولتی تأمین مالی مسکن، اتکای تأمین مالی مسکن بر وام‌های مبتنی بر سپرده و محدود بودن وام‌های رهنی، عدم شفافیت و نظام اطلاعاتی مناسب در خصوص مالکیت زمین و مسکن، سیاست‌های مسکن را تشکیل می‌دهد.

#### نتیجه‌گیری

علی‌رغم وجود مسائل و مشکلات ناشی از شرایط حاکم بر بخش مسکن از جمله نرخ رشد بالای جمعیت، کمبود سرمایه و مشکلات ناشی از کمبود مصالح ساختمانی، بخش عمده‌ای از ناتوانی برنامه‌های مسکن را می‌باید در چگونگی تدوین فرآیند برنامه‌ها جست‌وجو کرد.

از بررسی اولیه برنامه‌های پنج‌ساله مسکن در ایران چنین استنباط می‌شود که فرآیند معمول در آنها کامل است. در فرآیند این برنامه‌ها می‌توان مراحل مختلف یک برنامه‌ریزی جامع را که شامل شناخت وضع موجود، مشکلات و تنگناها، پیش‌فرض‌ها، اهداف کیفی و کمی و اقدامات مورد نیاز است شاهد بود. اما تجزیه و تحلیل دقیق‌تر این فرآیند حاکی از وجود کاستی‌های قابل





نگاه

از سقوط بیت‌کوین تا جهش اقتصادهای آفریقایی

**سال ۲۰۱۸ به روایت بلومبرگ**

در سال ۲۰۱۸ که کمتر از ۲۴ ساعت دیگر به پایان می‌رسد، اتفاقات مختلفی در حوزه اقتصاد و کسب‌وکار جهان رخ داد و اعداد و ارقام گوناگونی در این زمینه بر صفحات نخست رسانه‌های جهان نقش بست. بلومبرگ به‌عنوان یکی از شناخته‌شده‌ترین رسانه‌های اقتصادی دنیا، برخی از مهم‌ترین تحولات عرصه اقتصاد و کسب‌وکار جهان طی سال ۲۰۱۸ را در قالب اعداد و ارقام به تصویر کشیده است.

**فراز و فرود میلیاردرها**

در سال ۲۰۱۸ ثروتمندترین افراد جهان شاهد تغییرات بزرگی در میزان ثروت خود بودند. برخی از آنها مانند جف بزوس (مؤسس و مدیر شرکت آمازون) سال بسیار موفقی را پشت سر گذاشتند و برخی دیگر از جمله مارک زاکربرگ و امانیکو اورتگا در زمره بازندگان بزرگ سال قرار گرفتند.

**سقوط بیت‌کوین**

خبرسازترین ارز دیجیتال جهان یعنی بیت‌کوین که در اوایل سال ۲۰۱۸ حتی به مرز قیمتی ۱۷ هزار دلار نیز رسیده بود، در ماه‌های پایانی سال حتی قیمت‌هایی کمتر از ۳۵۰۰ دلار را نیز لمس کرد.

**موفق‌ترین و ناکام‌ترین اقتصادهای جهان**

سه کشور آفریقایی لیبی، اتیوپی و ساحل‌عاج توانستند از لحاظ اقتصادی سال پربراری را برای خود رقم زنند و بالاترین نرخ رشد اقتصادی را در بین ۱۹۰ کشور عضو صندوق بین‌المللی پول را به خود اختصاص دهند. ونزوئلا نیز از این لحاظ ضعیف‌ترین عملکرد را داشته است.

**رقم سرسام‌آور بدهی جهانی**

مجموع بدهی کشورهای جهان که در سال ۲۰۰۳ کمتر از ۱۰۰ تریلیون دلار بوده، در اواسط سال ۲۰۱۸ به ۲۴۷ تریلیون دلار رسیده است که در این میان خانوارها کمترین سهم را در بدهی جهانی داشته‌اند.

**تغییرات نرخ بهره در اقتصادهای بزرگ جهان**

در سال ۲۰۱۸ کشورهای آمریکا، کره جنوبی و اندونزی اقدام به اجرای سیاست پولی انقباضی در قالب افزایش نرخ بهره کردند اما نرخ بهره در ژاپن، چین، منطقه یورو و روسیه بدون تغییر باقی ماند. تنها اقتصاد بزرگی که در سال ۲۰۱۸ نرخ بهره خود را کاهش داد، برزیل بود.

**تلاش شرکت‌های چینی برای کاهش بدهی‌ها**

برخی شرکت‌های بزرگ چینی در راستای کاهش بدهی‌های خود و گریز از ریسک‌های مالی، راهکار فروش دارایی‌ها را در دستور کار قرار داده‌اند. در سال ۲۰۱۸ گروه سرمایه‌گذاری HNA که جزو بزرگترین هلدینگ‌های چینی است، ۲۰ میلیارد دلار از دارایی‌های خود در اقصی نقاط جهان را به فروش رساند.

**روسیه و فروش گسترده اوراق قرضه دولت آمریکا**

روسیه که تا همین اوایل سال ۲۰۱۸ جزو بزرگترین مشتریان اوراق قرضه دولت آمریکا به شمار می‌رفت، طی یک دوره دو ماهه (از ماه مارس تا ماه مه) بیش از ۸۴درصد از اوراق قرضه آمریکایی در اختیار خود را به بازار عرضه کرد و اکنون تنها حدود ۱۵ میلیارد دلار از اوراق قرضه دولت آمریکا را در خزانه دارایی‌های خارجی خود باقی گذاشته است.

**رکوردشکنی آرزانتین**

صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۱۸ طی دو مرحله اقدام به گشایش بیش از ۵۷ میلیارد دلار اعتبار برای کشور آرزانتین کرد تا اقتصاد بحرآن‌زده این کشور را از رکود خارج کند و جان دوباره‌ای به پزو (واحد پولی آرزانتین) ببخشد. تاکنون هیچ کشوری طی یک سال تقویمی چنین بسته نجات مالی سخاوتمندانه‌ای از صندوق بین‌المللی پول دریافت نکرده بود.

اقتصاددانان دانشگاه آکسفورد هشدار دادند

## پیامدهای تداوم تعطیلی دولت آمریکا

اقتصاددانان دانشگاه آکسفورد هشدار دادند تعطیلی دو هفته‌ای دولت آمریکا در بهترین حالت معادل ۰.۱ درصد از کل تولید ناخالص داخلی این کشور به اقتصاد آمریکا صدمه خواهد زد.

به گزارش ایسنا به نقل از خبرگزاری فرانسه، کارشناسان اقتصادی به دولتمردان آمریکایی هشدار داده‌اند که با تداوم روند فعلی باید منتظر عواقب ناگواری باشند. با گذشت یک هفته از بازی موش و گربه بین کاخ سفید و دموکرات‌ها، انتشار آمارهای اقتصادی به حال تعلیق درآمده‌اند. اختلاف بین دولت ترامپ و سنا بر سر تأمین بودجه مورد نیاز برای ساخت دیوار مرزی با مکزیک باعث شده است ده‌ها هزار نفر از کارمندان دولت آمریکا خانه‌نشین و یا مجبور به کار کردن بدون حقوق شوند.

سوزان بونرت، سخنگوی وزارت کار آمریکا در کنفرانس خبری گفت: به دلیل اثرگذاری تعطیلی دولت بر موسسات آمار فدرال، فعلا هیچ سرشماری آماری جدیدی انجام نخواهد شد.

دیان سنونک، کارشناس اقتصادی موسسه «گرنث تورتون» گفت: عجیب است که تعطیلی دولت به ماه ژانویه کشیده می‌شود. وضعیت بن بست فعلی همین حالا هم روی یک چیز حیاتی برای بازارهای مالی تاثیر گذاشته است: آمارهای اقتصادی فدرال. این مساله می‌تواند باعث سردرگمی بازارهای مالی و همچنین بانک مرکزی در سال ۲۰۱۹ شود.

در شرایطی که بازارها به دلیل جنگ تجاری با چین و سیاست‌های پولی بانک مرکزی آمریکا نگرانی‌هایی دارند، تداوم تعطیلی دولت می‌تواند این نگرانی را تشدید کند. تعطیلی خدمت‌رسانی ادارات دولتی همچنین می‌تواند پیامد بدی روی رشد اقتصادی داشته باشد: اقتصاددانان دانشگاه آکسفورد در بیانیه‌ای گفته‌اند که حداقل پیامد تعطیلی دو هفته‌ای دولت فدرال، کاهش ۰.۱ درصدی رشد اقتصادی و افزایش بی‌ثباتی سیاسی در داخل آمریکا است. موریل بوزر، شهردار واشنگتن از ترامپ خواسته است تا هرچه زودتر برای پایان دادن به تعطیلی دولت راهی پیدا کند چرا که این تعطیلی روی زندگی ۱۷۰ هزار کارمند دولتی آمریکا عواقب وخیمی خواهد داشت. انجمن مشاوران املاک آمریکا نیز با صدور بیانیه‌ای نسبت به پیامدهای تعطیلی دولت بر بازار مسکن آمریکا ابراز نگرانی کرده است.

سهم هر ایرانی از مصارف بودجه، ۴۵۵ هزار تومان در ماه است

# بودجه سال ۹۸ به زبان ساده



می‌کند، امورات جاری خود را رفع و رجوع کند و مدام با این تصور که از این ستون به آن ستون فرج است، بدون داشتن افق برنامه‌ریزی شده، ادامه حیات دهد.

✽ دولت نمی‌تواند سیاست‌گذاری اقتصادی از مسیر بودجه داشته باشد و مثلا در رونق درآمدی، کمتر مصرف کند که در زمستان رکود درآمدها، بتواند از آذوقه جمع‌آوری شده استفاده کند و مانند یک اهرم، رونق را به اقتصاد برگرداند (اصطلاحاً ضدچرخه عمل کند)

✽ نمایندگان و دولت نمی‌توانند برای عمل به وظایفی که براساس قانون برعهده آنها نهاده شده است (مثلا کمک به افراد نیازمند) سند مالی پشتیبان منعکس‌کننده این اقدامات داشته باشند.

✽ نمایندگان و دولت نمی‌توانند برای عمل به وعده‌هایی که براساس آنها رأی گرفته‌اند (مثلا عمران) یا قرار است مجدد رأی بگیرد، اولویت‌بندی خاصی انجام دهند.

بنابراین ایجاد هماهنگی میان دخل و خرج (بودجه به عنوان سند دخل و خرج) امکان برنامه‌ریزی مالی (بودجه به عنوان سند برنامه‌ریزی مالی)، اتخاذ سیاست مالی خلاف چرخه‌ای (بودجه به عنوان سند سیاستگذاری مالی) و انجام وظایفی که دولت و مجلس براساس قانون (سند حاکمیتی) براساس وعده‌هایی که براساس آن رأی گرفته‌اند (سند اولویت‌بندی) یا قرار است مجددا رأی بگیرند (سند علامت‌دهی) از جمله دلایل ضرورت وجود بودجه است.

نتیجه آنکه، هر وقت ملاحظه شد:

✽ بودجه دخل و خرج را به طور دقیق مشخص نمی‌کند و فاصله شدید میان آنچه مصوب شده و آنچه اجرا شده، وجود دارد (اصطلاحاً بودجه سرکار)

✽ بودجه برنامه‌ریزی مالی را به درستی انجام نمی‌دهد و میان اهداف مشخص‌شده برای آن و ارقام بودجه‌ای، ارتباط مشخصی وجود ندارد (اصطلاحاً بودجه بدون برنامه)

✽ بودجه سیاستگذاری اقتصادی خاصی در جهت چرخه‌های اقتصادی انجام نمی‌دهد و مثلا در هنگام داغ شدن تورمی اقتصاد، مثلا به دلیل وفور درآمدهای ناشی از منابع طبیعی، بر فرض وجود بودجه قوی (دقیق، برنامه‌ریزی عاجز از کمک به آن است (اصطلاحا بودجه روزمره)

✽ بودجه در ارتباط با انجام وظایف حاکمیتی یا سیاسی چندان مؤثر نیست (اصطلاحا بودجه خنثی) بدانیم با بودجه‌ای ضعیف مواجه هستیم که بود و نبود آن، بسته به میزان ضعف، ممکن است عملا در فرآیند امور دولت تفاوت خاصی ایجاد نکند و یا در واقع، بودجه از معنای واقعی خود فاصله گرفته است. بر فرض وجود بودجه قوی (دقیق، برنامه‌ریزی شده، سیاستگذاری‌شده، تأمین‌کننده وظایف حاکمیتی، انعکاس‌دهنده اولویت‌ها) ملاحظات دیگری نیز در مورد بودجه مطرح است. از جمله اینکه بودجه باید بتواند:

✽ در هنگام شوک اقتصادی، به مثابه بالش یا حائل مثل کیسه هوا در هنگام تصادف خودرو عمل کرده و مانع آسیب جدی به اقتصاد شود؛ همانند آنچه کشور در مواجهه با تحریم با آن مواجه است.

✽ پایداری مالی دولت و کشور را در میان‌مدت و با نگاهی به بلندمدت تأمین کند. به این معنا که برای اداره امور خود آنگونه استقرارض نکند که در میان‌مدت نتواند (یا دولت بعدی نتواند) از عهده پس دادن آنها، بدون متوسل شدن به اقدامات خاص (مثلا تجدید وام، افتادن در دام قرض برای قرض، ورشکستگی و…) بر بیاید.

✽ به خاطر رفاه حال نسل فعلی، نسل‌های آتی را قربانی نکند و منابع طبیعی کشور را که فرزندان ما و فرزندان فرزندان ما و فرزندان فرزندان فرزندان ما و… باید استفاده کنند، به نفع خود پیشخور نکند.

✽ ملاحظات محیط‌زیستی را رعایت کند و در توجه به منابع درآمدی، به خاطر کسب درآمد و گذران زندگی، محیط زندگی را تخریب نکند؛ عدالت از ابعاد مختلف آن، اعم از عدالت درآمدی، منطقه‌ای و جنسیتی را لحاظ کند؛ شفاف و قابل فهم و استفاده برای متخصصان و عموم باشد؛ به اندازه کافی جامع باشد یعنی رادار مالی حداکثری بر رصد و پایش فعل و انفعالات بخش عمومی (نه فقط دولت یا بخشی از دولت) را ایجاد کند.

**آشپزی بودجه**

بودجه ابتدا در دولت پخت و پز می‌شود. فرآیند پخت و پز هم معمولا به این صورت است که ابتدا، دستورالعمل این پخت و پز تحت عنوان «بخشنامه بودجه» سال آتی تهیه می‌شود که در آن فرض و جهت‌گیری‌های اصلی بودجه در سال آینده گفته شده و از مجموعه دولت درخواست می‌شود که در تهیه این غذای مالی برای کشور و مواد اولیه

آن، موارد گفته شده در دستورالعمل یا به قول معروف رسیپی اولیه را رعایت کنند. در تهیه این دستورالعمل، به شرایط مالی و اقتصادی کشور و دستورالعمل‌های بالاسری مانند برنامه‌های توسعه و… توجه می‌شود. پس از مدتی و با دریافت مواد سفارش داده شده از بخش‌ها و وزارتخانه‌های مختلف (که همان برآورد هزینه‌ها و منابع درآمدی است) همه آنها در قابلمه تلفیق بودجه سازمان برنامه ریخته شده و معمولا در این فرآیند، اندکی نمک و فلفل جهت‌گیری سیاسی نیز بسته به ترکیب دولتی که سر کار است، به آن افزوده می‌شود. بودجه پس از تهیه به مجلس می‌رود تا نمایندگان مردم در جریان چگونگی پخت و پز دولت برای سال آتی قرار گیرند و احیانا با کم و زیاد کردن برخی مواد یا ادویه، طعم و رنگ آن را بهتر کرده و برای کشور و اقتصاد مغذی‌تر کنند. البته همواره این بحث وجود داشته که وجود دو آشپز، آن‌هم غیرهمسو و با دو سلیقه متفاوت می‌تواند طعم و کیفیت محصول نهایی را تنزل دهد به گونه‌ای که هیچ‌کدام از دو آشپز مسئولیت کامل خروجی نهایی را برعهده نگیرند. بنابراین، تلاش برای هم‌نظر کردن قوا و رعایت حقوق همدیگر در جریان تدوین و تصویب بودجه اهمیت دارد.

**سهم من از بودجه**

رقم بودجه امسال ۱۷۰۳ هزار میلیارد تومان است. اگر کشور را به یک ساختمان تشبیه کنیم، سؤال آن است که در قبال پول شازری که به مدیر ساختمان می‌دهیم، در ماه چه خدماتی دریافت می‌کنیم؟ در پاسخ باید گفت مصارف بودجه عمومی سال آینده حدود ۴۵۴ هزار میلیارد تومان است. این یعنی اینکه سهم هر ایرانی از مصارف بودجه در لایحه سال ۱۳۹۸، حدود ۵ میلیون و ۴۶۰ هزار تومان در سال و یا به عبارتی حدود ۴۵۵ هزار تومان در ماه است.

اگر کل منابع بودجه (شامل نفت، مالیات و …) را بین هر ایرانی تقسیم کنند و به او بگویند این پول پیش شما باشد اما دولت از قسرا تعطیل خواهد بود، چه کار خواهید کرد. تصور کنید با این ۴۵۵ هزار تومان قرار است هم بیماری خود را درمان کنید (در اولین عمل جراحی خود یا اعضای خانواده چه اتفاقی خواهد افتاد)، هم خرج تحصیل بدهید (اگر فرزندان در سن تحصیل است برای وی هم باید همین محاسبات را بکنید) هم خرج دفاع از کشور کنید (مثلا برای تهیه سیم‌خاردار جهت مرزها)، هم پلیس راهنمایی استخدام کنید، هم پول کلاترتی محل را بدهید، هم خرج اداره سدهای تأمین آب شرب، هم پول خرید تضمینی گندم، هم پول زندان مجرمان، هم پول ایجاد ورزشگاه جدید، هم ترمیم جاده‌ها و… . ضمن آنکه اگر کارمند دولت هستید از فردا باید دنبال یک کار دیگر بگردید و برای دوست یا فامیل یا همشهری خود که هم‌اکنون با حمایت نهادهای حمایتی زندگی می‌کنند فکری کنید.

هر ایرانی در ماه حدود ۶۰۰ تومان خرج مجلس شورای اسلامی می‌کند، ۳۱ هزار تومان برای دفاع از کشور صرف می‌کند، ۲۰ هزار تومان برای نظم و امنیت پرداخت می‌کند، ۴۵ هزار تومان برای آموزش و پرورش و ۲۰ هزار تومان برای آموزش عالی خرج می‌کند، ۱۴ هزار تومان برای بهداشت و ۴۹ هزار تومان برای درمان پرداخت می‌کند، ۴۶۰۰ تومان صرف تأمین منابع آبی کشور می‌کند، ۱۹۰۰ تومان برای فرهنگ و هنر و ۱۳۰۰ تومان برای دین و مذهب مصرف می‌کند، ۳۸۰۰ تومان خرج ارتباطات می‌کند و ۴۰۰ تومان صرف گردشگری و یک ۴۰۰ تومان دیگر هم برای محیط زیست و…

همچنان که بودجه نشان می‌دهد، هر ایرانی به طور متوسط در سال حدود یک میلیون و ۸۴۹ هزار تومان مالیات می‌دهد (در ماه ۱۵۴ هزار تومان) و سه برابر آن یعنی ۵ میلیون و ۴۶۰ هزار تومان در سال خدمات دریافت می‌کند! پس بقیه هزینه‌ها که مازاد بر مالیات‌هاست از کجا تأمین می‌شود؟ باید موارد دیگر منابع درآمدی دولت هم در نظر گرفته شود. به‌عبارت دیگر، اگر تصور کنیم که ساکنان یک ساختمان هستیم، در قبال شارژ مالیاتی ماهیانه ۱۵۴ هزار تومان، بیش از ۴۵۵ هزار تومان خدمات در ماه دریافت می‌کنیم. ضمن آنکه مدیریت ساختمان بیش از ۱۴۸ هزار تومان از بابت چاه نفتی که در حیاط منزل کشف شده و امثالهم و ۱۲۶ هزار تومان از محل درآمدزایی از ساختمان (مثلا اجاره چند پارکینگ یا مغازه مشاع ساختمان) و امثالهم برمی‌دارد و از هر واحد نیز بیش از ۲۶ هزار تومان بابت وام جدیدی که مدیریت برای جبران کسری اداره امور ساختمان به نیابت از واحدها اخذ کرده می‌گیرد. البته مردم حق دارند که درباره کیفیت این خدمات که به آنها داده می‌شود سؤال کنند یا ناراضی باشند.



## دریچه

کمک هزینه مسکن کفاف اجاره دو اتاق را نمی‌دهد  
حق مسکن و بن کارگران بیشتر می‌شود؟

شورای عالی کار در آخرین نشست خود در اسفندماه سال گذشته در حالی حداقل مزد کارگران را از ۹۳۰ هزار تومان به یک میلیون و ۱۱۱ هزار تومان افزایش داد که در مورد دیگر آیتم‌های بسته مزد نظیر بن خواربار و حق مسکن مصوبه‌ای نداشت. بر همین اساس در فیش‌های حقوقی کارگران از ابتدای امسال، حق مسکن همچون سال گذشته ۴۰ هزار تومان و بن خواربار بدون تغییر ۱۱۰ هزار تومان لحاظ شد.

به گزارش ایسنا، آخرین باری که حق مسکن کارگران افزایش پیدا کرد سال ۱۳۹۳ بود که طبق مصوبه شورای عالی کار از ۲۰ هزار تومان به ۴۰ هزار تومان در سال ۱۳۹۴ افزایش یافت و به موجب تصمیم شرکای اجتماعی در شورای عالی کار همه کارفرمایان مکلف شدند از فروردین ماه ۱۳۹۴ مبلغ ۴۰ هزار تومان به عنوان حق مسکن کارگران به حقوق کارگران اضافه کنند ولی اجرای این مصوبه در طول سال ۱۳۹۴ هرگز عملی نشد و دلیل آن هم این بود که حق مسکن کارگران باید به تصویب هیات وزیران می‌رسید چرا که اساسا حق مسکن تنها آیتم بسته مزد کارگران است که برای اجرا باید از تصویب هیات وزیران بگذرد.

در نهایت ۲۶ آبان ماه سال ۱۳۹۵ میزان کمک هزینه مسکن تمام کارگران مشمول قانون کار با تصویب هیات دولت به ۴۰ هزار تومان افزایش پیدا کرد و معاون اول رئیس جمهور نیز به دنبال برگزاری جلسه هیات وزیران، مصوبه افزایش حق مسکن کارگران را ابلاغ کرد تا وزیر وقت کار نیز بخشنامه مذکور را جهت اجرا به تمام ادارات کل کار کشور ابلاغ کند.

بر این اساس از سال ۱۳۹۴ تاکنون حق مسکن کارگران به میزان ۴۰ هزار تومان در فیش‌های حقوقی کارگران درج می‌شود، اما این فقط حق مسکن نبود که طی چند سال گذشته بدون تغییر ماند و بن خواربار کارگران نیز مشمول افزایش نشد؛ در واقع از همان سال ۱۳۹۳ که آخرین رقم بن خواربار کارگران ۸۰ هزار تومان بود، شورای عالی کار تصمیم به افزایش بن خواربار گرفت و ۳۰ هزار تومان دیگر به آن اضافه کرد. به این ترتیب از فروردین ماه سال ۱۳۹۴ بن خواربار کارگران به ۱۱۰ هزار تومان افزایش یافت و تاکنون نیز درصدی به این مبلغ افزوده نشده است.

کارشناسان حوزه کار بر این باورند که علی‌رغم افزایش حداقل مزد در طول چند سال گذشته، مزایای جانبی کارگران از جمله حق مسکن و بن خواربار افزایشی نداشته است.

علی‌اکبر سیارمه معتقد است کمک هزینه مسکن کارگران کفاف اجاره دو اتاق را حتی در حاشیه شهر نمی‌دهد، به همین دلیل از دولت می‌خواهد که در راستای اصل ۳۱ قانون اساسی اقدام عاجلی برای تامین مسکن کارگران و گروه‌های کم‌درآمد صورت دهد.

او می‌گوید در شرایطی که بسیاری از کارگران حداقل‌بگیرند و بخش اعظمی از دستمزد آنها صرف هزینه‌های مسکن و اجاره‌بها می‌شود کمک هزینه ۴۰ هزار تومانی مسکن هیچ دردی از خانوارهای کارگری دوا نمی‌کند.

در همین راستا نایب رئیس کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران به ایسنا، می‌گوید: حق مسکن ۴۰ هزار تومانی در حالی که کارگران پرداخت می‌شود که از ابتدای امسال نوسان شدید نرخ ارز بسیاری از بازارهای داخلی از جمله مسکن را تحت شعاع قرار داد و معیشت کارگران از آن تاثیر پذیرفت.

او می‌گوید: کارگران در کنار افزایش هزینه‌های زندگی و درمان با افزایش اجاره‌بها دست و پنجه نرم می‌کنند و مبلغ ۴۰ هزار تومان هیچ کمکی به کاهش هزینه‌های مسکن آنها نمی‌کند.

فتح‌اللهی با بیان اینکه حق مسکن کارگران بار توری به جامعه تحمیل نمی‌کند، ابراز امیدواری کرد: با مساعدت شورای عالی کار و دولت برای سسال آینده رقم کمک هزینه مسکن در حدی که جوابگوی هزینه‌های اجاره بهای کارگران باشد، افزایش یابد.

دولت می‌تواند بانک مسکن یا چند بانک دیگر را به عنوان بانک عامل در پرداخت وام ودیعه مسکن در نظر بگیرد و به کارگران مستاجر و فاقد مسکن تسهیلات اجاره مسکن با نرخ پایین پرداخت کند. به گزارش ایسنا، براساس قوانین و مقررات کار و تامین اجتماعی هر کارگر پس از اشتغال به کار حقوق و مزایایی دارد که از جمله آنها دریافت حق بن و حق مسکن است.

همه کارگران مشمول قانون کار، بدون استثنا از امتیاز بن خواربار برخوردارند که این رقم برای امسال ۱۱۰ هزار تومان تعیین شد؛ همچنین کمک هزینه مسکن به تمام کارگران مشمول قانون کار فارغ از داشتن مسکن شخصی، پرداخت می‌شود که مبلغ آن در سال جاری ۴۰ هزار تومان تصویب شد. بن خواربار و حق مسکن هر دو مشمول کسر حق بیمه هستند. بسیاری از کارشناسان با انتقاد از عدم اجرای طرح مسکن اجتماعی و مسکن کارگری می‌گویند: با وجود تلاش دولت برای ساخت مسکن ارزان کارگران این وعده هیچ‌گاه عملی نشد در صورتی که اگر ساخت مسکن کارگران به سرانجام می‌رسید به کاهش هزینه اجاره‌بهای کارگران کمک بزرگی می‌کرد و حق مسکن ناچیز آنها را پوشش می‌داد.

فعالان کارگری نیز با تاکید بر تامین مسکن مناسب برای گروه‌های کارگری، پرداخت وام‌های ودیعه مسکن و تسهیلات ارزان قیمت به کارگران را پیشنهاد کرده و می‌گویند دولت می‌تواند بانک مسکن یا چند بانک دیگر را به عنوان بانک عامل در پرداخت وام ودیعه مسکن در نظر بگیرد و به کارگران مستاجر و فاقد مسکن تسهیلات اجاره مسکن با نرخ پایین پرداخت کند.

گفتنی است براساس اصل ۳۱ قانون اساسی، داشتن مسکن متناسب با نیاز، حق هر فرد و خانواده ایرانی است و دولت موظف است با رعایت اولویت برای آنها که نیازمندترند از جمله روستائینان و کارگران زمینه اجرای این اصل را فراهم کند. اتخاذ سیاست‌های مناسب در حوزه مسکن به شرط داشتن موفقیت لازم می‌تواند از افزایش جهشی و حباب‌گونه مسکن جلوگیری و مانع فشار هزینه اجاره‌بها بر خانوارهای کارگری و کارمندی شود.



است یا در نیروی انتظامی به خاطر جبران اشتباهات ناشی از مأموریت‌های خاص این نهاد، چقدر بودجه برای جبران خسارات در نظر گرفته شده است.

در کنار شفاف‌سازی در وزارتخانه‌ها و نهادهای بزرگ، شفاف‌سازی در بخش‌های دیگری هم که کمتر از آن اطلاع وجود داشت دیده می‌شود، مثلا در یکی از ردیف‌های ذیل عملکرد نهادهای مذهبی در کشور مشخص شده است برای بیمه مداحان، در سال ۹۸، پیش‌بینی شده است یک هزار و ۸۰۴ مداح بیمه می‌شوند و به ازای بیمه هر فرد، یک میلیون و ۹۴۰ هزار و ۱۰۰ تومان در نظر گرفته شده و درنهایت ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، بیمه کردن مداحان در کشور برای دولت هزینه در برداشته است. یا در ردیف ۱۸۰۵۰۱۰۲۷ مربوط به تعیین اوقات شرعی از طرف موسسه ژئوفیزیک دانشگاه تهران، عنوان شده است برای هر روز، هزینه‌ای برابر با یک میلیون و ۱۹۰ هزار و ۱۰۰ تومان در نظر گرفته شده است. یعنی اگر اوقات شرعی هر روز را شامل اذان صبح، اذان ظهر، اذان مغرب و نیمه شب شرعی در نظر بگیریم، تعیین هر کدام از این اوقات در هر روز، حدود ۳۰۰ هزار تومان هزینه دارد.

همچنین در ردیف‌های بودجه‌ای جالب توجه می‌توان به هزینه بررسی هر واژه در فرهنگستان زبان فارسی اشاره کرد. طبق پیش‌بینی بودجه سال ۹۸، در سال آینده قرار است روی ۲۹۰۰ واژه فارسی در فرهنگستان زبان فارسی کار شود که هزینه‌های گزینش هر واژه یک میلیون و ۶۴۸ هزار و ۲۰۰ تومان در نظر گرفته شده است.

هزینه‌های مربوط به خدمات عمومی تنها درباره قوه مجریه، شفاف نشده است بلکه هزینه‌های مربوط به سایر قوا هم به وضوح در لایحه بودجه منعکس شده است.

به طور مثال مسئله حاکمیتی «حل اختلاف بین مجلس و شورای نگهبان» که براساس قانون اساسی برعهده مجمع تشخیص مصلحت نظام گذاشته شده است، در سال آینده به اندازه ۱۰ اختلاف در نظر گرفته شده است که هزینه حل هر یک از این اختلافات به اندازه ۴۱۵ میلیون تومان در نظر گرفته شده است یا بودجه شورای نگهبان برای اظهار نظر درباره انطباق یا عدم انطباق ۳۹۰ مصوبه پیش‌بینی شده مجلس با شرع و قانون اساسی در سال آینده، بیش از ۳۲ میلیارد و ۷۱۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است که به ازای هر مصوبه بیش از ۸۳ میلیون و ۸۷۴ هزار تومان شده است.

به این ترتیب وقتی با این جزئیات می‌توان درباره هر ردیف بودجه گفت و گو کرد، به نظر می‌رسد که صحبت از انقلاب در شفافیت بودجه‌ای، اغراق نیست.

بودجه سال ۹۸ چه تفاوتی با بودجه سال‌های گذشته دارد؟

## انقلاب شفافیت در بودجه‌نویسی

اعلام می‌کند با کسری بودجه مواجه شده، دلیل توجیهی کسر بودجه یا درخواست اضافه بودجه را مطرح کند. به این صورت نگرانی دولت برای آنچه اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهور «گوشه قربانی شدن» بودجه عنوان کرده بود، کاهش می‌یابد چون دیگر کسی نمی‌تواند بدون دلایل کارشناسی و توجیهی، در ردیف‌های بودجه تغییر ایجاد کند. مختصه دیگر بودجه، «تقاضی بودن» آن است که به این ترتیب بودجه در برخی از امور به شدت کاهش یافته است.

همچنین افزایش هزینه‌هایی که در بخش انرژی باید از سوی مصرف‌کنندگان پرداخت شود، از دیگر مشخصات بودجه است. به طور مثال افزایش ۲۰ درصدی درآمدهای حاصل از فروش نفت گاز (گازوئیل) در بودجه سال ۹۸ پیش‌بینی شده است که در نتیجه آن، حدود ۱۸۰۰ میلیارد تومان به درآمدهای حاصل از فروش حامل‌های انرژی افزوده خواهد شد.

## قوه مجریه، شفافیت در عملکرد و هزینه

بخش عمده‌ای از بودجه کشور متعلق به قوه مجریه است که در این بخش، انقلاب بودجه‌ای روشن می‌سازد چقدر عملکرد دولت در قسمت‌های مختلف طی سال آینده کشور تحمیل می‌کند.

به عنوان مثال تاکنون کمتر درباره عملکردهای جزئی در سازمان‌های بزرگی مانند سازمان برنامه و بودجه یا سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، گزارش مفصل و مشروحی داده شده است و در آن گزارش مشخص شده که هر خدمت یا عملکرد در این سازمان، چقدر هزینه دربر دارد، ولی بودجه‌نویسی سال ۹۸ در ۷ صفحه روشن کرده است مثلا عملکرد جزئی کارشناسان، کارمندان و مسئولان سازمان برنامه و بودجه چیست یا در سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، چه اتفاقی می‌افتد و هر یک از اتفاقاتی که دولت در مقام سیاست‌گذار، تصدیگری یا نظارت در این سازمان انجام می‌دهد، چقدر هزینه برای خزانه کشور دارد.

وزارتخانه‌ها هم مانند تمام دستگاه‌های دیگر کشور، شفاف شده‌اند. انقدر شفاف که می‌توان گفت عملکرد وزارتخانه‌های بسیار مهم و استراتژیکی مانند وزارت کشور، وزارت اطلاعات یا وزارت امور خارجه چیست و چقدر هزینه برای هر بخش از عملکرد این وزارتخانه‌ها در نظر گرفته شده است. البته باید این را هم در نظر گرفت به مقتضای مصلحت کشور، برخی از جزئیات دفاعی و امنیتی در ردیف‌های بودجه مشخص نشده است ولی ارقام هزینه‌های مربوط به همین نهادها نیز به روشنی مشخص شده است. مثلا هزینه به‌روزرسانی تجهیزات ارتش جمهوری اسلامی ایران چقدر

چهارم دی‌ماه اتفاقی در مجلس شورای اسلامی افتاد که طی دوران استقرار دولت‌ها از ابتدای تاریخ تاکنون در ایران سابقه نداشته است. برای اولین بار در ایران، دولت تمام عملکرد خود در بخش‌های مختلف دفاعی، نظامی، امنیتی، آموزشی، بهداشتی، فرهنگی، علمی، مذهبی، اجتماعی، اقتصادی، مدیریتی و هر آنچه مربوط به دولت است را در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ در معرض قضاوت مردم گذاشت؛ لایحه‌ای با ۱۵۰۰ صفحه جدول و نمودار و ارقام و اعداد که نشان می‌دهد هر یک از اجزای کشور که از بودجه عمومی ارتزاق می‌کند، برای چه چیزی پول می‌گیرد.

به گزارش خبر آنلاین، دولت دوم روحانی در دومین سسال ارائه بودجه سنواتی، به آنچه قول داده بود، عمل کرد و بودجه سنواتی کشور را براساس عملکرد و سنج‌های قابل شمارش و مقایسه در اختیار مجلس قرار داد. درست همزمان با سخنرانی رئیس‌جمهور در مجلس موقع ارائه لایحه بودجه، فایل‌های لایحه بودجه و چهار پیوست آن در اختیار مردم قرار گرفت تا همه بدانند اجزای سازمانی حاکمیت در بخش‌های مختلف و قوای سه‌گانه، چقدر عملکرد سلالته دارند و هر یک از اجزای عملکردی آنها چقدر برای کشور، هزینه بربردارد.

## مختصات بودجه ۹۸: شفافیت، انقباض

بودجه سال ۱۳۹۸ را می‌توان از نگاه کلی دارای دو مشخصه بسیار مهم دانست، مشخصه اول آن، شفافیت در عملکردهاست. شفافیت در بودجه‌نویسی یعنی همه اجزای عملکرد دولت به عنوان کارویژه‌ها و وظایف حاکمیتی، تصدیگری و حتی نظارتی به عدد و رقم آمده است و به ازای هر واحد خدمت، هزینه انجام کار یا قیمت نظام جبران خدمت آن، مشخص شده و برای اولین بار در کشور می‌توان گفت بودجه دولتی معنای واقعی یافته است.

از این منظر، انقلاب بسیار مهمی در بودجه‌نویسی کشور رخ داده است. برعکس روش دولت سابق در بودجه‌نویسی در دوران تصدی محمود احمدی‌نژاد که باحذف سازمان برنامه و بودجه کشور، بودجه سنواتی در قالب جزوه کم برگی تقدیم مجلس شد و همه چیز با سیستم حسینقلی خانی، اداره شد، امسال بودجه جزئی‌ترین عملکرد مالی دولت را به تفکیک مشخص کرده و در قالب اسناد غیرقابل تخدیش، منتشر کرده است، گویی دولت تمام عملکرد سلول سلول خود را در معرض دیدگاه مردم قرار داده تا کسی نتواند خارج از این چارچوب و قاعده از بودجه عمومی کشور، ربای دریافت کند.

پایبندی دولت به شفافیت که از آن به عنوان اصلی‌ترین گزاره حکمرانی مطلوب و دموکراسی یاد می‌شود، باعث شده تا در بودجه سال ۹۸، هر دستگاه، سازمان، وزارتخانه و نهادی که تقاضای دریافت بودجه دارد یا

بودجه ۹۸ چقدر واقعی بسته شده است؟

## کسری بودجه شدید در کمین اقتصاد ۹۸

واحدهای تولیدی، تجاری و... با آن دست به گریبان هستند و همچنین برداشت از صندوق توسعه ملی از جمله چالش‌های جدی است که به اعتقاد کارشناسان تحقق بودجه و اجرایی بودن آن را زیر سوال می‌تواند ببرد. علاوه بر این دولت در لایحه سال آینده همچنان تکلیف حامل‌های انرژی از جمله بنزین و گازوئیل را روشن و شفاف نکرده است.

دولت لایحه بودجه را بسیار خوش‌بینانه و با درآمدهای غیرواقعی و البته غیرشفاف بسته است برای مثال بی‌توجه به فشارهای گسترده تحریم‌ها بر صادرات نفت، دولت در لایحه صادرات ۱٫۵ میلیون بشکه‌ای نفت در روز را در نظر گرفته که با توجه به اتمام معافیت هشت مشتری اصلی نفت کشورمان از تحریم‌های آمریکا در ماه‌های آینده و همچنین کاهش خرید همین مشتری‌ها در ماه‌های گذشته عددی غیرواقعی به نظر می‌رسد و همین موضوع ضربه زیادی بر درآمدهای نفتی کشورمان خواهد زد.

علاوه بر این هم‌اکنون دولت درآمدهای مالیاتی را ۱۵۳ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته است آن هم در شرایطی که اقتصاد کشور دوباره

در حالی لایحه بودجه ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومانی سال آینده هفته گذشته از سوی رئیس‌جمهور به مجلس ارائه شد و قرار است از این هفته بررسی آن در کمیسیون‌های تخصصی مجلس شروع شود که برخی از کارشناسان اقتصادی معتقدند بودجه با چالش‌هایی رو به رو است که می‌تواند آن را تحقق‌ناپذیر و غیراجرایی کند؛ چالش‌هایی که از همین حالا باید راه حل‌هایی واقعی برای آنها در نظر گرفته شود. به گزارش اتاق تهران، در لایحه بودجه سال آینده رقم پیشنهادی دولت در بخش عمومی حدود ۴۷۸ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده است که بخش مهمی از تامین منابع آن قرار است از بخش مالیات و درآمدهای نفتی صورت گیرد، آن‌هم در شرایطی که کارشناسان معتقدند پیش‌بینی درآمدهای دولت در این بخش‌ها از واقعیت دور است و همین موضوع به کسری بودجه منجر خواهد شد.

عدم تناسب سهم درآمدهای نفتی در بودجه با وضعیت تحریم‌های اقتصادی و همچنین کاهش جهانی قیمت نفت، افزایش سهم درآمدهای مالیاتی آن هم در شرایط رکورد اقتصادی و مشکلات بسیاری که



## بیمه‌نامه



## برگزاری مجامع عمومی عادی و فوق‌العاده بیمه پاسارگاد

مجامع عمومی عادی به طور فوق‌العاده و فوق‌العاده صاحبان سهام بیمه پاسارگاد با حضور ۹۸.۱۲ درصد سهامداران، نمایندگان بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سازمان بورس و اوراق بهادار روز سه‌شنبه، چهارم دی ماه در دانشگاه خاتم برگزار شد و دستور جلسات به تصویب هر دو مجمع رسید.

به گزارش «فصت امروز»، مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده بیمه پاسارگاد به ریاست آقای علی اکبر امین تفرشی برگزار شد و آقایان دکتر کبیری و عباس کفافی به عنوان ناظر و خانم دکتر نعیمیان در جایگاه منشی جلسه، او را در برگزاری مجمع همراهی کردند. همچنین در این جلسه آقای پیروز باستانی عضو هیأت مدیره شرکت، گزارشی در مورد عملکرد بیمه پاسارگاد و توسعه فعالیت‌های شرکت را به مجمع ارائه نمود. گفتنی است، براساس دستور جلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده، بانک پاسارگاد (سهامی عام) و آقایان معصوم ضمیری، احمد شفیعی هنجنی، ابوالقاسم دباغ و پیروز باستانی به عنوان اعضای اصلی و شرکت تأمین آتیه سرمایه انسانی پاسارگاد (سهامی خاص) و شرکت تأمین مسکن گروه مالی پاسارگاد (سهامی خاص) به عنوان اعضای علی‌البدل هیأت مدیره برای مدت دو سال برگزیده شدند.

همچنین مجمع عمومی فوق‌العاده صاحبان سهام بیمه پاسارگاد با ریاست آقای معصوم ضمیری و نظارت آقایان علی اکبر امین تفرشی و عباس کفافی برگزار شد و خانم دکتر نعیمیان منشی جلسه بود.

استماع گزارش‌های توجیهی هیأت مدیره و بازرس قانونی در مورد افزایش سرمایه، بررسی و تصویب افزایش سرمایه پیشنهادی هیأت مدیره و تصویب اساسنامه جدید شرکت براساس نمونه مورد تأیید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سازمان بورس و اوراق بهادار دستور جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده بیمه پاسارگاد بود که به تصویب مجمع رسانده شد.

مجمع عمومی فوق‌العاده صاحبان سهام بیمه پاسارگاد پس از استماع گزارش توجیهی هیأت مدیره و گزارش بازرس قانونی، انجام افزایش سرمایه پیشنهادی هیأت مدیره از مبلغ ۲،۵۵۱ میلیارد ریال به ۵،۱۰۳ میلیارد ریال (بالغ بر ۲،۵۵۱ میلیارد ریال معادل ۱۰۰ درصد سرمایه کنونی) را با رأی اکثریت به شرح زیر تصویب نمود:

انجام مرحله اول افزایش سرمایه از مبلغ ۲،۵۵۱ میلیارد ریال به ۳،۴۰۲ میلیارد ریال (به میزان ۸۵۰ میلیارد ریال حدوداً معادل ۳۳ درصد سرمایه کنونی) از محل سود انباشته و اندوخته سرمایه‌ای.

مراحل بعدی افزایش سرمایه از مبلغ ۳،۴۰۲ میلیارد ریال به مبلغ ۵،۱۰۳ میلیارد ریال (به میزان ۱،۷۰۱ میلیارد ریال حدوداً معادل ۶۷ درصد سرمایه کنونی) از محل سود انباشته و اندوخته سرمایه‌ای در اختیار هیأت مدیره قرار گرفت تا پس از اخذ مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار و بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و طی تشریفات لازم و حداکثر طرف مدت دو سال نسبت به عملی نمودن آن اقدام نماید.

ایرانی‌ها در آبان‌ماه امسال چقدر چک کشیدند؟

## کاهش ۲۵ درصدی چک‌های برگشتی



براساس این گزارش، در این مدت، در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های بوشهر (۹۰.۹ درصد)، گیلان و البرز هر یک (۸۹.۵ درصد) و سیستان و بلوچستان (۸۹.۲ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های سمنان (۷۹.۴ درصد)، مرکزی (۸۰.۲ درصد) و هرمزگان (۸۰.۴ درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

## ۸۶۹ هزار چک برگشت خورد

بالغ بر ۸۶۹ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۹۳ هزار میلیارد ریال در آبان ماه ۱۳۹۷ در کل کشور برگشت داده شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۲۵.۲ درصد و ۳۶.۹ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

در همین ماه، در استان تهران بالغ بر ۳۰۴ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۴۸ هزار میلیارد ریال برگشت داده شد و همچنین در کل کشور ۱۲.۱ درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۳.۱ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است.

در ماه مورد گزارش، در استان تهران ۱۱۸ درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۱.۹ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است که در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان به ترتیب به استان‌های سمنان (۲۰.۶ درصد)، مرکزی (۱۹.۸ درصد) و هرمزگان (۱۹.۶ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های بوشهر (۹.۱ درصد)، البرز و گیلان هر یک (۱۰.۵ درصد) و سیستان و بلوچستان (۱۰.۸ درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

## دلیل اصلی چک‌های برگشتی

حدود ۸۳۱ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۸۸ هزار میلیارد ریال در آبان ماه ۱۳۹۷، در کل کشور به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. در واقع در کل کشور از نظر تعداد ۹۵.۶ درصد و از نظر ارزش ۹۴.۲ درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

براساس گزارش بانک مرکزی از چک‌های برگشتی در آبان‌ماه امسال، حدود ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۷۱۳ هزار میلیارد ریال در کل کشور مبادله شد که نسبت به مهرماه از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۹.۸ درصد و ۲۳.۸ درصد کاهش داشته است. همچنین در همین مدت در استان تهران حدود ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۴۰۱ هزار میلیارد ریال مبادله شد.

جغرافیای چک‌های مبادله شده نشان می‌دهد در آبان ماه امسال، ۵۳.۱ درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای کشور در سه استان تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده که به ترتیب با ۳۵.۹ درصد، ۹.۵ درصد و ۷.۷ درصد بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها داشته‌اند. همچنین ۶۷.۳ درصد از ارزش چک‌های فوق در سه استان تهران (۵۶.۳ درصد)، اصفهان (۵.۶ درصد) و خراسان رضوی (۵.۴ درصد) مبادله شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند.

## تازه‌ترین آمار چک‌های وصولی

حدود ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۶۱۹ هزار میلیارد ریال در آبان ماه سال جاری در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۹ درصد و ۱۱.۴ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

در ماه مورد گزارش، همچنین در کل کشور ۸۷.۹ درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۸۶.۹ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شد.

در همین ماه، در استان تهران حدود ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار فقره چک به ارزشی بالغ بر ۳۵۳ هزار میلیارد ریال وصول شد. در ماه مورد گزارش در استان تهران از نظر تعداد ۸۸.۲ درصد و از نظر ارزش ۸۸.۱ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شده است.

در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان (۹۰.۷ درصد)، یزد (۹۰ درصد) و البرز (۸۹.۸ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۸۰ درصد)، کردستان (۸۲.۶ درصد) و چهارمحال و بختیاری (۸۲.۲ درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

فرصت امروز: آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد حجم و میزان چک‌های صادر شده در آبان‌ماه امسال نسبت به مهرماه کاهش داشته است و این کاهش در تعداد و حجم چک‌های برگشتی نیز به چشم می‌خورد، چنانچه ۸۶۹ هزار فقره چک به ارزش ۹۳ هزار میلیارد ریال در آبان ۹۷ در سراسر کشور برگشت داده شد که بیش از ۹۴ درصد آن به‌خاطر کسری یا فقدان موجودی بوده است.

## آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۹۷/۱۴ - نوبت دوم



اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز

**اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز** در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه های اجرایی آن، مناقصه عمومی دو مرحله ای خرید تجهیزات کلاسی مدارس استان البرز را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید بدین منظور از کلیه تولید کنندگان داخلی واجد شرایط که صلاحیت و سوابق اجرایی و تخصصی موضوع را دارا می باشند دعوت می نماید جهت کلیه مراحل برگزاری مناقصه به درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سناد ایران) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه نمایند. تاریخ انتشار فراخوان در سامانه تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۱ می باشد.

آخرین مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴ مورخه ۱۳۹۷/۱۰/۱۵

آخرین مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴ مورخه ۱۳۹۷/۱۰/۲۶

مرحله اول گشایش اسناد مناقصه: ساعت ۱۱ مورخه ۱۳۹۷/۱۰/۳۰ می باشد

مرحله دوم گشایش اسناد مناقصه: پس از بررسی کمیته ارزیابی متعاقباً اعلام می گردد.

ردیف	نام کالا	تعداد	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	میز دو نفره دانش آموزی دوره دوم متوسطه	۱۲۰۰	۷/۹۴۰/۰۰۰/۰۰۰	۳۹۷/۰۰۰/۰۰۰
۲	صندلی دانش آموزی دوره دوم متوسطه	۲۴۰۰		
<b>محل تأمین اعتبار</b>	پرداخت تمام و یا بخشی از مبلغ مناقصه از محل اسناد خزانه اسلامی خواهد بود با عنوان تخریب و بازسازی مدارس غیر استاندارد و مقاوم سازی مدارس بدون استحکام به شماره طرح ۱۸۰۱۰۱۵۰۰۳			

مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: مطابق مبلغ ذکر شده فوق که به صورت اصل فیش واریز وجه نقد به حساب سپرده بانکی

اداره کل، ضمانتنامه بانکی به نفع کارفرما، اوراق مشارکت بی نام و یا یکی از صورتهای مشروحه براساس بخشنامه شماره ۴۰۲۳۴۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه تاریخ ۹۴/۰۹/۲۲ تصویب نامه هیئت وزیران است که باید همراه با اسناد مناقصه ضمن بارگذاری در سامانه درپاکت ((الف)) بصورت فیزیکی به دستگاه مناقصه گزار تسلیم شود.

شرایط شرکت در مناقصه:

- ۱- دارا بودن استاندارد ملی جهت تولید و پروانه بهره برداری از سازمان صنعت و معدن و تجارت
- ۲- نمایندگی شرکت های تولید کننده داخلی حق شرکت در مناقصه را ندارند
- ۳- با توجه به دو مرحله ای بودن مناقصه، ابتدا اسناد ارزیابی در کمیته فنی اداره کل بررسی و در صورت کسب حد نصاب امتیاز قابل قبول (حداقل ۶۰)، پیشنهاد قیمت آنان بازگشایی خواهد شد.
- ۴- حضور شرکتهایی که سهامداران آن دارای سهام یا عضو هیأت مدیره مشترک با شرکتهای دیگر می باشند در مناقصه ممنوع بوده و در صورت مشاهده در ارزیابی فنی، پاکت (ج) مناقصه گر مربوطه افتتاح نخواهد شد.
- ۵- سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.
- ۶- درج آگهی جهت اطلاع بوده و هیچگونه تعهدی را برای دستگاه مناقصه گزار ایجاد نمی کند.
- ۷- این آگهی در سایت پایگاه ملی مناقصات به نشانی <http://iets.mporg.ir> و سایت نوسازی مدارس استان البرز به نشانی <http://www.dres.ir/alborz/default.aspx> قابل رویت می باشد.

اطلاعات تماس اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف: آدرس: کرج عظیمیه، بلوار آفاقیا، ضلع شمال میدان بعثت، خیابان سرو، کدپستی: ۷۵۶۱۱-۳۱۵۵۸ تلفن: ۳۲۵۱۸۸۰۲ فاکس: ۳۲۵۲۱۶۶۲

اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز

شناسه آگهی: ۳۳۱۷۵۸

۹۹۹

همچنین از دیگر مصوبات مجمع عمومی فوق‌العاده، تصویب اساسنامه جدید شرکت براساس نمونه مورد تأیید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سازمان بورس و اوراق بهادار بود.

## آگهی مزایده فروش (حضور) تجدید



**شهرداری کرج** در نظر دارد میلگردهای آجدار مازاد بر نیاز خود را در سایز و اوزان مختلف به وزن تقریبی ۳۰ تن واقع در بلوار طالقانی شمالی - خیابان میخک - تقاطع خیابان حافظ - اداره عمران شهرداری منطقه ۱ ذیل به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط بصورت یکجا و از طریق مزایده حضوری (حراج) به فروش رساند

۱- هر یک از شرکت کنندگان در زمان برگزاری حراج می بایست با در دست داشتن اصل و کپی کارت ملی در محل برگزاری حضور بهم رسانند.

۲- برنده مزایده می بایست کلیه هزینه های کارشناسی مربوطه بر مبنای کارشناسی هزینه چاپ آگهی مزایده در روزنامه ها، کلیه هزینه های متعلقه (مالیات بر ارزش افزوده و ...) را به صورت نقدی در محل برگزاری حراج پرداخت نماید.

۳- در صورت برنده شدن تمام وجه بصورت نقدی دریافت خواهد شد.

۴- کلیه هزینه های بارگیری، توزین و حمل بعهده برنده مزایده (خریدار) می باشد.

۵- شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهاد ها مختار است.

۶- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد حراج مندرج است.

۷- حراج در روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۲۳ واقع در آدرس فوق راس ساعت ۱۰ صبح انجام می گردد.

متقاضیان واجد شرایط می توانند از تاریخ ۹۷/۱۰/۲۲ لغایت ۹۷/۱۰/۲۲ از ساعت ۸ صبح لغایت ۱۴ بجای از تعطیل با هماهنگی اداره اموال به آدرس فوق جهت بازدید مراجعه نمایند.

جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت اینترنتی [www.karajir.com](http://www.karajir.com) مراجعه و یا با شماره ۳۵۸۹۲۴۴۲-۳۵۸۹۲۴۱۸-۳۵۸۹۲۴۱۰-۰۲۶ تماس حاصل فرمائید.

شهرداری کرج - اداره امور قرار دادها و پیمانها

۱۰۰۰



نماگر بازار سهام



نظر بخش خصوصی درباره سومین عرضه نفت در بورس

یک تحلیلگر حوزه انرژی و عضو اتاق بازرگانی تهران با اشاره به تصمیم وزارت نفت درباره عرضه ۳ میلیون بشکه نفت خام در بورس، گفت ۳ میلیون عدد بزرگی نیست و یک نوع بسترسازی برای آشنایی بخش خصوصی با بورس انرژی است. رضا پدیدار در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه میزان صادرات نفت ایران در مجموع حداقل یک و نیم میلیون بشکه در روز است، اظهار کرد: عرضه ۳ میلیون بشکه نفت خام در بورس عدد کوچکی است. روند صادرات نفت هم با توجه به معافیتی که آمریکا به هشت مشتری نفت ایران داده است، ادامه دارد. وی با تأکید بر اینکه عرضه ۳ میلیون بشکه نفت خام در بورس یک نوع بسترسازی برای آشنایی بخش خصوصی با بورس انرژی است، افزود: در عرضه اول نفت خام در بورس که میزان آن، یک میلیون بشکه بود، متقاضی کم بود. در عمر ۱۰۰ ساله نفت در ایران، دولت از سال ۱۳۳۲ به بعد، منحصرًا خودش نفت را به فروش رسانده و حضور بخش خصوصی شکل نگرفته است. به گفته این تحلیلگر حوزه انرژی، این بسترسازی می‌تواند هم از منظر شاخص‌های اجرایی و هم از منظر شاخص‌های مالی، تمرینی برای فعالان بخش خصوصی باشد. پدیدار ادامه داد: هنوز بورس انرژی شناخته‌شده نیست و فعالان باید با بورس آشنا شوند. از سوی دیگر هم به بورس به‌صورت فیزیکی نگاه می‌کنند که نفت را بخرند و بفروشند. در صورتی که ماهیت بورس به این صورت نیست. ما به بورس کاغذی نیاز داریم؛ یعنی بورسی که باعث بالا بردن کیفیت معاملات شود. کیفیت معاملات نفت هم باید افزایش یابد. وی با بیان اینکه عرضه ۳ میلیون بشکه نفت خام در بورس، عدد کوچکی است، گفت: وزارت نفت اعلام کرده، معامله ۲۰ درصد ریالی و ۸۰ درصد ارزی است و افرادی که ۸۰ درصد را نمی‌توانند پرداخت کنند، می‌توانند براساس نرخ بازار سنا به ریال پرداخت کنند. بخش خصوصی باید امکان مالی را فراهم کند زیرا بخش خصوصی نفت را برای بازار داخل از بورس نمی‌خرد. برای بازار داخلی می‌خرد و ارزش دریافت می‌کند. ارزی که دریافت می‌کند، ارزش حاصل از صادرات تلقی می‌شود و این ارزش هم در سامانه نفت می‌دهد. به گفته این تحلیلگر حوزه انرژی، بخش خصوصی در فروش نفت با مشکل مواجه نبوده و توانسته پول نفت را دریافت کند. براساس این گزارش، وزیر نفت اخیراً درباره مرحله سوم فروش نفت در بورس گفت: شاید هفته آینده این عرضه رخ دهد. در این راستا، مجوز لازم از سران سه قوه اخذ شده که ۳ میلیون بشکه نفت در بورس به‌صورت ۱۰۰ درصد ریالی با ارزش سنا به فروش برسد. اگر فردی به خرید ارزی نفت در بورس تمایل داشت، نفت به‌صورت ارزی به این شخص ارائه و اگر فردی به خرید ریالی نفت تمایل داشت، عرضه به صورت ریالی انجام می‌شود.

بانکی‌ها بورس را پولدار کردند

صعود بورس به کانال ۱۶۱ هزار واحدی



شاخص بورس تهران با رشد ۱٫۵ درصدی بیشترین بازدهی را به خود اختصاص داد و در مقابل، شاخص بورس توکیو نیز با افت ۸ درصدی کمترین بازدهی را در میان بورس‌های بین‌المللی داشته است.

در دومین روز معاملات بورس تهران در این هفته، بانکی‌ها با افزایش قیمت مواجه شدند و از تأثیرگذاران شاخص‌های بازار سهام بودند، همچنان که شاخص بورس نیز ۵۲٫۵ پله بالا رفت و در جایگاه ۱۶۱ هزار و ۳۰۹ واحدی ایستاد.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق تهران دیروز یکشنبه ۵۲٫۵ واحد رشد کرد و تا رقم ۱۶۱ هزار و ۳۰۹ واحدی رشد کرد. همچنین شاخص هم وزن با ۱۱۰ واحد رشد تا رقم ۲۷ هزار ۵۸۴ واحدی بالا رفت. شاخص آزاد شناور نیز با ۷۵۴ واحد رشد تا رقم ۱۷۴ هزار و ۹۸۱ افزایش یافت. در عین حال شاخص بازار اول ۶۳۳ واحد بالا رفت و به رقم ۱۱۸ هزار ۸۱۰ را تجربه کرد، اما شاخص بازار دوم با ۸۲ واحد کاهش رقم ۳۲۱ هزار و ۴۸۳ دید.

براساس این گزارش، برخی از نمادهای بانکی در کنار فلزی‌ها بیشترین تأثیر را روی نوسانات شاخص‌های بازار داشتند از جمله این نمادها می‌توان به بانک ملت، فولاد مبارکه اصفهان و بانک تجارت اشاره کرد. هر یک از نمادهای یادشده به ترتیب ۱۱۰، ۱۰۲ و ۷۸ واحد تأثیر مثبت روی شاخص‌های بازار داشتند. در عین حال گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید نیز با ۹۹ واحد تأثیر مثبت سعی کرد شاخص بازار را در سطح بالاتر نگه دارد. در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، نفت سپاهان و سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین هر یک به ترتیب ۸۲، ۶۰ و ۴۷ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار داشتند.

بانکی‌ها با رشد یک دست قیمت‌ها روبه‌رو شدند و برخی از نمادهای شاخص‌ساز توانستند بیش از ۳ درصد در قیمت پایانی افزایش یابند. از جمله این نمادها می‌توان به نماد بانک تجارت و بانک ملت اشاره کرد. در گروه فلزات اساسی شاهد نوسان قیمت عمدتاً کمتر از ۲ درصد به سمت بالا یا پایین بودیم. در این گروه فولاد مبارکه اصفهان که در بازار اول بورس معامله می‌شود در قیمت پایانی حدود یک درصد رشد را تجربه کرد و از تأثیرگذارها روی شاخص کل بود. در عین حال در گروه محصولات شیمیایی و خودرو و ساخت قطعات شاهد نوسان قیمت بسیار زیادی نبودیم در اکثر نمادهای این گروه‌ها قیمت‌ها کمتر از ۲ درصد بالا یا پایین

رفتند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۸۲۴ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲٫۵ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار به رقم ۱۴۵ هزار و چهار رسید. شاخص کل فرابورس با ۳۲٫۲ رشد مواجه شد و رقم ۱۸۶۹ را تجربه کرد. ارزش معاملات این بازار به رقم ۳۹۷ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات آن ۶۱۹ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

بیشترین بازدهی از آن بورس تهران شد اما بررسی شاخص بورس‌های بین‌المللی در هفته نخست زمستان نشان می‌دهد که شاخص بورس تهران با رشد ۱٫۵ درصدی بیشترین بازدهی را به خود اختصاص داده است.

به گزارش تسنیم، در جریان معاملات بورس در هفته نخست زمستان اسامال حجم معاملات ۱۰۴۳۲ میلیون سهم و ارزش آن ۲۷۶۶۴ میلیارد ریال بوده است که حجم و ارزش معاملات ۶۱ درصد افزایش داشته است. ارزش بورس اوراق بهادار تهران هم در پایان معاملات این هفته به عدد ۶۰۱۸۵۳۸ میلیارد ریال رسید که ۱۶ درصد افزایش داشته است.

همچنین بانک‌ها و موسسات اعتباری در این مدت بیشترین ارزش معاملات را با ۲۷٫۲ درصد و بیشترین حجم معاملات را با ۴۲٫۵ درصد به خود اختصاص دادند.

این در شرایطی است که در یک ماه گذشته نیز گروه محصولات کاغذی با بازدهی ۴۷٫۴ درصد در صدر صنایع بورسی قرار گرفت و صنعت استخراج زغال‌سنگ با افت ۱۳ درصدی بیشترین افت را تجربه کرد.

براساس این گزارش، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران هم در پایان معاملات هفته گذشته به عدد ۱۵۸ هزار و ۴۴۴ واحد رسید که ۲۳۶۱ واحد افزایش داشته است. همچنین از ابتدای سال جاری تاکنون شاخص کل با ۶۴٫۶ درصد افزایش و شاخص کل هم وزن با ۵۷٫۸ درصد رشد روبه‌رو شده‌اند.

این گزارش در پایان می‌افزاید: در محاسبه شاخص کل بورس تهران با برخی از شاخص‌های بورس‌های بین‌المللی نسبت به پایان هفته گذشته،

آگهی فراخوان مناقصه عمومی  
یک مرحله‌ای شماره ۹۷/۱۱



اداره کل راهداری و حمل و نقل  
جاده ای استان مرکزی

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در نظر دارد انجام پروژه به شرح جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به شرکت واجد شرایط واگذار نماید. مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۸ الی ۱۳۹۷/۱۰/۱۳ می‌باشد. نحوه دریافت و ارسال اسناد مناقصه: از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) می‌باشد. مهلت اصلاح، پس گرفتن، جایگزینی و ارسال پیشنهادها: حداکثر تا ساعت ۹ صبح مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۵ خواهد بود. زمان بازگشایی پاکتها: بازگشایی پاکت‌های ۱ تا ۵ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۹ (ردیف های ۶ تا ۱۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۱) صبح در محل سائن جلسات اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی می‌باشد. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد): ۹۷/۱۰/۰۸ می‌باشد.

ردیف	نام پروژه	محل پروژه	اداره	مدت (ماه)	برآورد اولیه پروژه (ریال)	نوع قیمت پروژه	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	درزگیری ولکه گیری و روکش آسفالت محور سازه همدان	سازه - همدان	نگهداری راهها	۸	۹/۹۹۲/۱۷۹/۲۴۶	راهداری ۹۷	۹۶۲,۶۰۸,۴۹۹
۲	لکه گیری و روکش آسفالت محور خنداب - میلاجرد	خنداب - میلاجرد	نگهداری راهها	۶	۵/۶۶۸/۹۸۴/۷۲۸	راهداری ۹۷	۲۸۲,۴۴۹,۲۳۶
۳	لکه گیری و روکش آسفالت بلوار امام خمینی نوبران شهرستان سازه	سازه	نگهداری راهها	۹	۲۰/۸۶۶/۹۵۱/۱۵۷	راهداری ۹۷	۱,۰۴۳,۳۴۷,۵۵۸
۴	لکه گیری و روکش آسفالت محورهای رباط مراد+دلیجان - محلات+دلیجان - نراق	رباط مراد+دلیجان - محلات+دلیجان - نراق	نگهداری راهها	۸	۱۰/۵۹۲/۵۰۶/۱۸۹	راهداری ۹۷	۵۲۹,۶۲۵,۳۰۹
۵	لکه گیری و روکش آسفالت محور نوبران - قارن - کزل دره شهرستان سازه	سازه	نگهداری راهها	۶	۷/۰۶۱/۲۸۲/۴۳۴	راهداری ۹۷	۳۵۲,۰۶۹,۱۷۲
۶	روکش آسفالت باند دوم غرق آباد-نوبران شهرستان سازه	سازه	نگهداری راهها	۹	۲۱/۰۷۶/۶۳۹/۶۵۲	راهداری ۹۷	۱,۰۵۳,۸۳۱,۹۸۳
۷	لکه گیری و روکش آسفالت محور فرمین - کسبجان	فرمین - کسبجان	نگهداری راهها	۶	۷/۰۴۰/۲۲۶/۶۰۴	راهداری ۹۷	۳۵۲,۰۱۱,۳۳۰
۸	لکه گیری و روکش آسفالت محور شازند - خمین	شازند - خمین	نگهداری راهها	۶	۵/۶۶۸/۹۸۰/۰۳۹	راهداری ۹۷	۲۸۲,۴۴۹,۰۰۲
۹	لکه گیری و روکش آسفالت محورهای حوزه استخوانی شهرستان نقرش	نقرش	نگهداری راهها	۶	۱۰/۹۱۰/۲۷۰/۱۵۹	راهداری ۹۷	۵۴۵,۵۱۳,۵۰۸
۱۰	نصب و نصب و تعمیرات گاردریل حوزه استان مرکزی	حوزه استان مرکزی	ایمنی و حریم راه	۱۲	۴/۵۸۵/۴۹۵/۲۰۰	راهداری ۹۷	۲۲۹,۲۷۴,۷۶۰

نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار فقط باید به یکی از صورتهای ذکر شده در کاربرگ مناقصه و طبق بندالف ماده ۶ این نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۰۲/۱۳۳۳۰۲/۰۵۰۶۵۹ ه مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۳ باشد که لازم است در پاکت لف تا ساعت ۹ مورخ ۹۷/۱۰/۲۵ در قبال اخذ رسید تحویل دبیرخانه این اداره کل واقع در طبقه همکف گردد. متقاضیان محترم جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به اداره پیمان و رسیدگی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی و با پایگاه اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://liets.mporg.ir> یا سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) و یا سایت <http://markazi.rmt.ir> مراجعه نمایند. ارائه کد کاربری ثبت نام در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات جهت درج اطلاعات برنده مناقصه الزامی است. اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها: آدرس: راه - سازه - خمین - اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی - کد پستی ۳۸۱۹۲-۳۴۵۵۳ تلفن: ۷۶ - ۰۸۶۳۴۱۳۳۰۷۵ - داخلی ۲۱۸۹ و ۲۱۸۲ و ۲۱۳۰

اطلاعات تماس ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ستاد: مرکز تماس ۰۲۱-۲۱۹۲۳۴ - دفتر استان مرکزی ۰۸۶-۳۳۴۴۵۲۸ - آقای لاهوتی ۳۳۹۲۱۱

روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۰/۰۸  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۰/۱۰

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای



شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد بند ۷ مصوبه شماره ۹۳ شورای محترم اسلامی شهر اجرای پروژه زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

- موضوع مناقصه: پروژه اصلاح جدول نهر بلوار امام (ره) جهت هدایت آبهای سطحی شهر با برآورد اولیه بمبلغ ۱۷۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال.
- مدت اجرای پروژه: ۱۲ ماه شمسی.
- شرایط مناقصه: ارائه رتبه معتبر و مورد تأیید با صلاحیت در رشته و امکانات و تجهیزات و ماشین آلات مربوط به اجرای پروژه (حداقل رتبه ۵ اینیه) و همچنین ارائه کار مشابه در سوابق اجرایی خود.
- مبلغ و نوع سیرده شرکت در مناقصه: مبلغ ۵۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی و یا واریز بحساب شماره ۰۹-۱۰۶۰۵۹۴۵۸۰۰۹ بنام شهرداری تاکستان نزد بانک ملی شعبه مرکزی تاکستان
- مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۷/۱۰/۱۸ از امور قراردادهای شهرداری تاکستان
- مهلت و محل تحویل اسناد مناقصه: حداکثر تا پایان وقت اداری مورخه ۹۷/۱۱/۱۲ به دبیرخانه شهرداری
- تاریخ بازگشایی پاکت: مورخ ۹۷/۱۱/۰۳ ساعت ۱۳/۳۰ در دفتر شهرداری تاکستان
- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
- در صورتیکه برندگان اول و دوم و سوم حاضر به انعقاد قرارداد نشوند، سیرده ایشان بترتیب بنفع شهرداری ضبط خواهد گردید.
- به پیشنهادهای مشروط و مخدوش و ناخوانا و بعد از مهلت مقرر به هیچ وجه ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۸-۳۵۲۳۰۷۰۱ واحد قراردادهای شهرداری تماس حاصل فرمائید.
- سایر اطلاعات مربوط به مناقصه در اسناد مناقصه درج گردیده است.
- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.

روابط عمومی شهرداری تاکستان  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۱۰  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۱۷





## مشکل انتقال پول مانع توسعه تجارت ایران و سوریه است

رئیس اتاق بازرگانی ایران و سوریه گفت ایران آمادگی لازم برای فعالیت اقتصادی و سرمایه‌گذاری در سوریه دارد، اما در شرایط فعلی موضوع حمل و نقل و انتقال پول مهمترین مشکل پیش‌روی همکاری‌های دو کشور است. به گزارش تسنیم، غلامحسین شافعی رئیس اتاق بازرگانی ایران روز گذشته در همایش مشترک ایران و سوریه اظهار کرد: بخش خصوصی ایران آمادگی همکاری‌های اقتصادی و تامین مایحتاج عمومی و کالاهای اساسی و کشاورزی این کشور را در تمامی زمینه‌ها دارد. وی افزود: نهاد بازسازی سوریه در اتاق بازرگانی ایران تشکیل شده است و به دنبال آن هستیم که مقدمات و اقدامات عملی را برای ایجاد اتاق مشترک ایران و سوریه در ایران ایجاد کنیم که امیدواریم طرف سوری نیز این اقدامات را انجام دهد. رئیس اتاق بازرگانی ایران افزود: امیدواریم با تشکیل اتاق مشترک همکاری‌های عملی دو کشور جنبه عملی بیشتری پیدا کند و فعالین اقتصادی ایران نیز بتوانند سرمایه‌گذاری و همکاری‌های مشترکی در کشور سوریه برای ایجاد زیرساخت‌ها داشته باشند.

شافعی با بیان اینکه ایران آمادگی فنی و مهندسی را به سوریه دارد، گفت: ما می‌توانیم در زمینه‌های مختلفی از جمله پتروشیمی، معدن، محصولات غذایی و کشاورزی، حمل و نقل، گردشگری و سلامت و ... همکاری داشته باشیم که الزام آن اجرایی شدن تجارت آزاد است و باید مورد توجه قرار گیرد. وی گفت: موضوع تجارت آزاد میان دو کشور چندین سال است که مورد توافق قرار گرفته اما به دلیل شرایط جنگی سوریه امکان استفاده آن در گذشته وجود نداشت، اما در شرایط فعلی افزایش سطح همکاری‌های دو کشور قابل تحقق است. رئیس اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه مشکل فعلی میان همکاری‌های دو کشور حمل و نقل و انتقال پول است، گفت: از جمله مشکلات پیش روی همکاری‌های میان دو کشور همین حمل و نقل و انتقال پول است؛ اتاق بازرگانی ایران آمادگی دارد از تمام امکانات خود برای سرمایه‌گذاری و مبادلات کالا از کشور سوریه استفاده کند.

## طرح جدید حذف یارانه ارزی

واریز مابه‌التفاوت قیمت کالاهای اساسی وارداتی به کارت خانوار رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با بیان اینکه سرانه هر فرد در مابه‌التفاوت تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی مشخص بوده و در قالب کارت اعتباری به خانوار پرداخت شود، گفت قیمت کالاهای وارداتی با ارز رسمی در بازار متناسب با ارز ۴هزار و ۲۰۰ تومانی تخصیص نیافته است. به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، محمدرضا پورابراهیمی با بیان اینکه حدود ۱۴ میلیارد دلار امسال و نیز سال آینده به کالاهای اساسی اختصاص یافته است، گفت: قیمت این کالاها در بازار متناسب با ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی تخصیص یافته نیست. در نتستی که سه‌شنبه هفته گذشته اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس با وزیر صنعت، معدن و تجارت و مسئولان دستگاه‌های نظارتی برگزار کردند راهکارهایی برای افزایش نظارت دولت بر قیمت کالاهای اساسی در نظر گرفته شد و اگر در کاهش این کالاها اتفاقی نیفتد نشان‌دهنده رانت در اقتصاد کشور است و استمرار این مسئله به هیچ وجه نمی‌تواند ادامه یابد. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی افزود: اولویت نخست ما این است که دولت بتواند با سیاست‌های نظارتی و مدیریت و تنظیم بازار قیمت کالاهای اساسی را براساس ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی قرار دهد، اما در غیر این صورت پیشنهاد کمیسیون اقتصادی مجلس تخصیص مابه‌التفاوت یارانه بین قیمت ارز تخصیص یافته به کالاهای اساسی و قیمت این کالاها در بازار است.

وی اظهار داشت: حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان منابع مابه‌التفاوت قیمت کالاهای اساسی براساس ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی و قیمت این کالاها در بازار است. این رقم معادل یک‌چهارم بودجه کل کشور در سال ۹۸ است و باید برای آن تصمیم‌گیری شود. اگر نظارت بر قیمت‌ها انجام نشود مابه‌التفاوت این قیمت که بخش عمده‌ای از آن اکنون به رانت تبدیل و در واسطه‌گری از جیب مردم خارج می‌شود باید به جیب مردم بازگردانده شود.

پورابراهیمی با اشاره به سازوکاری که برای این کار در نظر گرفته شده است، گفت: سرانه هر فرد در مابه‌التفاوت مشخص است و این سرانه در قالب کارت اعتباری به خانوار داده می‌شود. همچنین براساس این طرح قیمت کالایی که مردم پرداخت می‌کنند همان قیمت ترجیحی است و مابه‌التفاوت آن براساس سرانه از کارت اعتباری پرداخت می‌شود. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای با بیان اینکه کالاهایی که اکنون با ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی وارد می‌شود با ارز آزاد در مرزها صادر می‌شوند، افزود: با اجرای طرح کارت اعتباری جلوی قاچاق کالاهای اساسی که اتلاف منافع عمومی ملت است گرفته می‌شود. با دولت سه‌شنبه هفته آینده در کمیسیون اقتصادی برای تنظیم بازار رایزنی می‌کنیم.

## چرا لوازم خانگی ارزان نشد؟ دولت گران‌فروشی می‌کند

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی علت شکست طرح کاهش قیمت لوازم خانگی را رکود در بازار و مقاومت برخی تولیدکنندگان دانست. به گزارش تسنیم، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی گفت: بیشتر اعلام شد که چهار تولیدکننده داخلی اسنوا، دوو، بوتان، سینجر ۲۰ درصد قیمت‌های خود را کاهش دادند اما با مخالفت برخی تولیدکنندگان دیگر مواجه شده‌اند. محمد طحان‌پور با بیان اینکه انبارهای تولیدکنندگان پر از کالا است، گفت: تولیدکنندگان مجبورند به‌صورت قسطنی و شرایطی کالای خود را بفروشند. رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی افزود: در حال حاضر بازار با نخریدن کالا مواجه است و علت آن درآمد ضعیف مردم است.

طحان‌پور متذکر شد: اگر شرایط به همین شکل پیش رود تولیدکننده علاوه بر اینکه توان رقابت ندارد، توان تأمین هزینه‌ها را هم نخواهد داشت و تولید متوقف می‌شود.

محمد طحان‌پور با اعلام اینکه در هفت ماهه امسال تولیدکنندگان بیشترین سود را کرده‌اند، گفت: خود دولت گرانفروشی می‌کند. او اضافه کرد: اگر وضعیت تولید و بازار به این شکل ادامه یابد مردم با مبلغ درآمد مشخص، توان خرید جنس گران‌شده را ندارند.

اختصاص ارز دولتی برای واردات سیگار، از کشوری که در عناد آن با مردم و کشور ایران هیچ‌گونه تردیدی وجود ندارد، بسیار بحث‌برانگیز است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مراودات اقتصادی میان کشورها یکی از مولفه‌های تاثیرگذار در تعمیق تعاملات میان طرفین در نظام بین‌المللی به شمار می‌رود و عموماً (نه همیشه) یکی از نشانه‌های عمق دوستی و مناسبات و مراودات میان دو کشور را می‌توان در ضریب و میزان تجارت اقتصادی میان آنها جست‌وجو کرد.

به صورت طبیعی، ایران نیز همچون بسیاری از دیگر کشورهای جهان به خرید و تهیه محصول مورد نیاز خود از دیگر کشورهای جهان مبادرت می‌ورزد که البته همواره درخصوص نوع این اقلام و میزان واردات بی‌رویه که اغلب معطوف به کالاها و محصولات مصرفی می‌شوند انتقادات و ایراداتی جدی مطرح بوده است.

در واقع امر، نفس واردات و خرید کالاهای خارجی امری مذموم و نکوهیده نیست و پیشرفته‌ترین کشورهای جهان نیز به فراخور استراتژی اقتصادی تعریف‌شده خود و نیاز جامعه اقدام به خرید مجموعه‌ای از اقلام و محصولات متشکر از بازار کشورهای خارجی می‌کنند.

در این میان، به دلیل شرایط خاص اقتصادی کشور و آسیب‌های واردات بی‌رویه به حوزه اشتغال‌زایی و مراکزی تولیدی و صنعتی این مرز و بوم، همواره از سوی دلسوزان نظام و انقلاب به این امر خطیری تاکید شده که از واردات کالاهای مشابه که امکان تولید داخلی آن وجود دارد اجتناب شود، زیرا این موضوع باعث نابودی فرصت‌های شغلی متعددی خواهد شد و طبیعتاً در شرایطی که کشور تشنه فرصت‌های شغلی و افزایش هرچه بیشتر آن است چنین رویه‌ای سازنده و مثبت به شمار نمی‌رود.

با همه این اوصاف، واردات برخی محصولات که در داخل کشور امکان تولید آن وجود ندارد و یا هزینه تمام‌شده آن به مراتب سنگین‌تر از واردات آن برآورد می‌شود و در برخی مواقع برای ارتقای کیفی محصولات داخلی و وا داشتن آنها به تولید هرچه مطلوب‌تر (رقابتی‌تر کردن فضا)، امری الزامی به شمار می‌رود.

به موازات این امر، واردات کالاهای مولد که به ارتقای توان تولید کشور



مشکلات و موانع هستیم، قرار گرفتن سیگار در ردیف پنجم تخصیص ارز، غیرمنطقی به نظر می‌رسد.

به واقع در شرایطی که برای تامین و واردات بسیاری از مواد اولیه مورد نیاز کارخانجات با موانع متعدد روبه‌رو هستیم اختصاص ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی برای واردات سیگار، از کشوری که در عناد و دشمنی آن با مردم و کشور ایران هیچ‌گونه شبهه و تردیدی وجود ندارد، بسیار بحث‌برانگیز است.

جالب اینجاست در نقطه مقابل، دولت ایالات متحده، واردات فرش و پسته ایرانی که در زمره مرغوب‌ترین و باکیفیت‌ترین محصولات ایران زمین در جهان قرار دارد را ممنوع کرده و بالطبع با چنین اوصافی، انتظار می‌رود دستگاه‌های ذی‌ربط، با جدیت هرچه بیشتر در راستای بررسی، رسیدگی و ورود قاطعانه برای خامه دادن به چنین مراوداتی ورود کنند. در دردیبهشت ماه سال جاری نیز خبری روی خروجی برخی خبرگزاری‌ها قرار گرفت که از ۳ برابر شدن واردات کالاها و محصولات از آمریکا حکایت داشت.

پیرو خبری که در آن مقطع رسانه‌ای شد، واردات کالاهای آمریکایی به ایران در ماه نخست سال جاری (فروردین ماه) به ۲ هزار و ۵۱۴ تن افزایش پیدا کرده بود و از حیث ارزش کالاها نیز مجموع اقلام وارداتی با افزایش بیش از ۷ میلیون دلاری همراه شده بود.

آنچنان که اخبار و گزارش‌های منعکس شده در رسانه‌ها، (در بهار سال جاری) نشان می‌داد، اقلام وارداتی از ایالات متحده به محصولاتی همچون روغن‌های نفتی، فرآورده‌های دندان‌سازی، تخم سبزیجات برای کشت، مکمل‌های غذایی، ژلاتین، ضدعفونی‌کننده‌ها، تلمبه‌های سوخت، بذر ذرت، سیبک فرمان، پوسته یاتاقان، بلبرینگ، اجزا و قطعات وانت، تراکتور کشاورزی و حتی قرل‌الا و اسپرم گاو و ... معطوف می‌شد.

دایره‌ای متنوع از کالاها که حتی در صورت وجود توجیح برای واردات آنها، انتظار می‌رفت با اتخاذ تدابیر مقتضی از خرید آنها از کشوری که بیشترین هزینه‌ها را در طول چهار دهه گذشته به ایران تحمیل کرده اجتناب شود.

کمک می‌کند نه تنها مطلوب، بلکه ضرورتی اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شود و بالطبع باید، حتی‌المقدور، از واردات کالاهای مصرفی اجتناب شود به خصوص در شرایط فعلی که دشمنان نظام و ملت، وارد جنگ اقتصادی با کشور شده‌اند و به تبع خروج ارز از کشور به صورت غیرضروری باعث تحمیل خسارات بسیاری به اقتصاد خواهد شد، یقیناً اجتناب و امتناع از واردات‌های اینچنینی، رویکردی هوشمندانه، منطقی و عقلانی به شمار می‌رود.

با امضای برجسام، (به زعم عده‌ای) روزه‌های امید بسیاری در صحنه اقتصادی کشور ایجاد شد که البته پس از مدتی با خروج ترامپ از برنامه اقدام جامع مشترک، پیش‌بینی مقام معظم رهبری مبنی بر بدعهدی ایالات متحده به واقعیت پیوست؛ امری که موبد شناخت دقیق و حکیمانه معظم له، نسبت به خیانت واشنگتن در قبال ایران و شرایط حاکم بر نظام بین‌المللی است.

در این میان و در شرایطی که ایالات متحده در یک اقدام نامتعارف و غیرحرفه‌ای از یک قرارداد بین‌المللی، به صورتی یک طرفه خارج شده و نهایت تلاش خود را برای محدودسازی مراودات اقتصادی ایران با جامعه بین‌المللی در دستور کار قرار داده، انعکاس برخی اخبار همچون واردات برخی اقلام مصرفی از دشمن قسم خورده ملت ایران، بسیار تعجب‌آور و تامل‌برانگیز به نظر می‌رسد و در واقع امر، با هیچ منطقی سازگار و قابل تفسیر نیست.

سخن از واردات ۳۲ میلیون دلار سیگار از یک شرکت آمریکایی است که البته نمونه این اخبار، پیش‌تر از اینها نیز در لایه‌لای سسطور اخبار رسانه‌ها و جراید پدیدار می‌گشت و ظاهراً همچنان در بر همان پاشنه قبلی می‌چرخد.

چندی پیش نیز دبیرکل جمعیت مبارزه با استعمال دخانیات از واردات ۳۲ میلیون دلار سیگار در طول دو سال گذشته به کشور خبر داد.

محمدرضا مسجدی، در گفت و گویی با رسانه‌ها با اشاره به مضرات استعمال دخانیات و مرگ ۶۰ هزار نفر در سال، (بر اثر مصرف سیگار) اظهار کرد: در شرایطی که برای تامین دارو در کشور شاهد وجود برخی

## صنعت ایران بدون استراتژی به جایی نمی‌رسد

دولت بخواهد قیمت‌گذاری کند، هرجا نیاز دید ورود کند و تصمیماتی برای بازار بگیرد، نمی‌توان انتظار داشت بسیاری از این هدف‌گذاری‌ها به نتیجه‌ای قابل قبول برسند. صنعت ما قطعاً نیاز به یک طرح و نقشه مشخص خواهد داشت.

پس‌مه‌تعالی

## آگهی دعوت سهامداران به تشکیل مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده

شرکت سامان سربر سهامی خاص  
ثبت شده به شماره ۱۹۹۵۴۱ مورخ ۱۳/۱۱/۸۱ در ثبت شرکت‌های تهران شناسه ملی: ۱۰۱۰۲۴۱۳۵۱۰  
بدین‌وسیله از کلیه سهامداران شرکت دعوت می‌شود تا در جلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق‌العاده که در ساعات ۱۷:۰۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۹ در آدرس قانونی شرکت واقع در تهرانپارس، خیابان سازمان آب، خیابان پنجم شیدایی، مجتمع شیدایی، طبقه سوم، واحد ۳۰۴ تشکیل می‌گردد حضور به‌همراه رسانند.

دستور جلسه:

- استماع گزارش هیئت مدیره و مدیر عامل.
- تصویب تراز و حساب سود و زیان سالانه.
- انتخاب اعضای هیات مدیره و بازرسین
- انتخاب روزنامه کثیرالانتشار
- تصمیم‌گیری جهت دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت

رئیس هیئت مدیره شرکت



### خودروسازان چقدر خودرو پیش‌فروش کردند؟

وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه خودروساز داخلی جلوی ۱۵ میلیارد دلار واردات را گرفته، میزان تولید خودرو را رو به افزایش دانست.

مهرداد لاهوتی، سخنگوی فراکسیون مستقلین مجلس شورای اسلامی، با اشاره به حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست فراکسیون مستقلین مجلس اظهار کرد: آقای رحمانی در این نشست گفت که با توجه به سیر نزولی قبلی در زمینه تولید خودرو در حال حاضر تولید خودرو رو به افزایش است.

وی افزود: به گفته ایشان یک میلیون خودرو به ارزش ۱۵ هزار میلیارد تومان پیش‌فروش شده بود که طبق آخرین تصمیم قرار شد ۸۰درصد تولید برای پیش‌فروش‌های قبلی اختصاص یابد و ۲۰درصد به فروش‌های جدید اختصاص داده شود.

سخنگوی فراکسیون مستقلین مجلس شورای اسلامی خاطرنشان کرد: آقای وزیر همچنین گفت که خودروسازهای داخلی علی‌رغم مشکلات بسیار در مجموع توانسته‌اند جلوی ۱۵ میلیارد دلار واردات را با شرایط فعلی ارزی بگیرند.

لاهو‏تی با اشاره به واردات ۴میلیارد دلار قطعات خودرو یادآور شد: آقای وزیر درخصوص استفاده از تبصره ۱۸ قانون بودجه درباره ارائه تسهیلات به تولیدکنندگان نیز گفتند که بنا دارند از تسهیلات بیشتر برای تقویت خودروسازان استفاده کنند تا تحو‏لی در این زمینه ایجاد شود.

### وزیر صنعت: وزارت صنعت با دلالتان خودرو بر خورد می‌کند

وزیر صنعت یکی از دلایل افزایش قیمت خودرو را وجود دلالتان در بازار دانست و گفت حدود یک میلیون خودرو پیش‌فروش شده و قرار است ۸۰درصد خودروهای موجود به مشتریانی که پیش‌خرید کردند تحویل شود.

به گزارش تهران ۲۴، مهرداد بانوچ لاهوتی، سخنگوی فراکسیون مستقلان ولایت مجلس شورای اسلامی، با اشاره به جلسه صبح روز یکشنبه ۹دی این فراکسیون گفت: رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت میهمان امروز اعضای فراکسیون مستقلان ولایتی بود.

وی افزود: در ابتدای جلسه، وزیر «صمت» گزارشی از عملکرد وزارتخانه در حوزه‌های مختلف به اعضای فراکسیون ارائه کرد.

سخنگوی فراکسیون مستقلان ولایتی مجلس با بیان اینکه افزایش قیمت خودرو و مسائل به وجود آمده در این باره در دستورکار امروز فراکسیون قرار داشت، ادامه داد: در این جلسه وزیر «صمت» عنوان کرد که در زمینه خودرو شاهد کاهش تولید هستیم و تلاش وزارتخانه این است که جلوی کاهش تولید خودرو گرفته شود.

لاهو‏تی با بیان اینکه وزیر در این جلسه برنامه‌های آتی وزارتخانه متبوعش را تشریح کرد، گفت: رحمانی تصریح کرد که وزارت «صمت»، خواستار افزایش تولید خودرو است.

نماینده مردم ننگرود در مجلس با بیان اینکه وزیر در این جلسه درباره ثبت‌نام خودرو از سوی خودروسازان نیز توضیحاتی ارائه کرد، افزود: رحمانی اعلام کرد حدود یک میلیون خودرو پیش‌فروش شده و قرار است تا ۸۰درصد خودروهای موجود ابتدا به مشتریانی که پیش‌خرید کردند تحویل داده شود و ۲۰درصد مابقی به متقاضیان جدید ارائه شود.

سخنگوی فراکسیون مستقلان ولایتی مجلس به بخش دیگری از اظهارات وزیر صنعت، معدن و تجارت اشاره کرد و گفت: وزیر عنوان کرد که متاسفانه دلالت‌هایی در فرآیند خرید و فروش خودرو وجود دارند که باعث بالا رفتن قیمت خودرو می‌شوند؛ بنابراین مقابله با دلالتان یکی از مهمترین برنامه‌های وزارتخانه است.

### ساخت تجهیزات صنعت خودروسازی کشور در شیراز

به همت متخصصان داخلی در یک شرکت دانش‌بنیان، تجهیزات ابزار دقیق شرکت‌های خودروسازی بومی شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان از شیراز، صادقی مدیرعامل شرکت نگه‌کار صنعت شیراز اظهار کرد: ساخت دستگاه‌های سی ان سی و آزمایش و راه‌اندازی کمک فنی، دستگاه اندازه‌گیری دقیق حرکت دورانی چرخ‌ها و دستگاه ابزار دقیق و آزمایش کلاچ و انت ترمز از جمله دستگاه‌هایی است که در این شرکت طراحی، تولید و بومی‌سازی شده است.

وی ادامه داد: این قطعات هم‌اکنون در صنایع خودروسازی و آزمایشگاه‌های ابزار دقیق خودروها با یک چهارم قیمت نسبت به نمونه خارجی در حال استفاده است.

صادقی اضافه کرد: از مهم‌ترین نتایج این شرکت دانش‌بنیان، صرفه‌جویی اقتصادی، بومی‌سازی دانش فنی به همراه اشتغال‌زایی فراغ‌التحصیلان دانشگاهی است.

مدیرعامل شرکت نگه‌کار صنعت شیراز گفت: سالانه یک میلیون دلار انواع تجهیزات با توجه به سفارش کارخانجات و آزمایشگاه‌ها تولید می‌شود.

گفتنی است، در این شرکت پیش از این هم، ۶۰ نوع تجهیز در حوزه صنایع ابزار دقیق قطعات خودروسازی طراحی و تولید شده است.



قدرت در تامین قطعات یدکی: خرید خودرو امری است که تبعات انتخاب تا سال‌ها گریبان‌گیر مالک آن است، اگر مثبت باشد که هیچ اما اگر این انتخاب حساب شده نباشد نتیجه‌ای جز چند برابر شدن مشکلات ندارد. یکی از شاخص‌های مهم قدرت، مسئولیت‌پذیری و تعهد در تامین قطعات یدکی محصول عرضه شده است. به این نکته نیز توجه ویژه داشته باشید.

سابقه حضور خودروساز در ایران: سال گذشته برندهای جدید بسیاری پا به بازار خودرویی ایران گذاشتند، اما تنها چند ماه کافی بود تا با اولین خطونشان‌های سیاسی، میدان را با تعهدات بی‌پاسخ رها کنند. از سابقه فعالیت و ثبات شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده مطمئن شوید. کیفیت، زیبایی و ایمنی: شاید در زمان مراجعه به نمایشگاه اولین شاخصه انتخاب یک خودرو، زیبایی آن باشد، اما عوامل ذکرشده در بالا نیز از جمله مواردی است که تاثیر خود را در درازمدت نشان خواهد داد. توجه داشته باشید موضوع کیفیت و ایمنی را در مقایسه با رقبای هم‌تراز و هزینه تمام‌شده در نظر بگیرید. بدون شک قیمت‌ها افزایش یافته است اما در همین شرایط نیز می‌توان با مقایسه بدون اغماض به جواب صحیح رسید.

## نیروی مازاد و نبود بهره‌وری، مشکل عمده خودروسازی است

«رضا رحمانی» اظهار داشت: برنامه ما افزایش تولید است زیرا ارتباط مستقیم با تولید دارد. اگر طبق برنامه بتوانیم تولید را افزایش دهیم، عرضه زیاد شده و پاسخگوی تقاضا خواهد بود تا قیمت پایین بیاید.

#### انتقاد به اعطای یارانه در خرید خودرو

کاکایی در ادامه در پاسخ به شایعه‌های مطرح شده در فضای مجازی مبنی بر اعطای یارانه از سوی دولت به خریداران خودروهای پرتیراژ همچون پراید و پژو ۴۰۵، تاکید کرد: «مخالف پرداخت این قبیل یارانه‌ها هستیم». زیرا در درازمدت به ضرر مردم بوده و به نبود تعادل دامن می‌زند. وی گفت: یارانه‌ها باید در چرخ صنعت و اقتصاد درگیر شود که در این صورت ارتقای درآمد جامعه را به دنبال خواهد داشت. این استناد دانشگاه افزود: اعطای یارانه‌های مسوردی که به معنای رانت است، در درازمدت به کاهش بهره‌وری و نزول کیفیت خودرو خواهد انجامید و کارکرد ضعیف چنین سیاستی را در گذشته در تاکسیرانی و اتوبوسرانی شاهد بودیم.

وی پیشنهاد کرد که به جای یارانه، وام کم‌بهره یا بلندمدت به مشتریان خودرو بپردازد تا یارانه نیز در مسیر تجارت و صنعت به تحرک وا داشته شود.

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت تاکید کرد: دولت باید بررسی کند که چرا در ۳۰ سال گذشته هیچ کس در زمینه داخلی‌سازی یارانه خودرو (ای.سی.یو) قدم برنداشته است و سپس به اعطای یارانه و مکانیسم‌های تشویقی در این بخش بپردازد.

است. دلیلی نخبما که شرایطی را ایجاد کرده تا شرکت‌ها با افزایش قیمت به صورت مرحله‌ای وانمود به کنترل بازار کنند و در عین حال شرایط پیش‌فروش با قیمت غیرقطعی را به عنوان تنها انتخاب مشتری عنوان کنند تا ضمن بهره‌مندی از سرمایه جذب‌شده از سوی مشتری، با سوءاستفاده از جو روانی ایجادشده، قیمت‌های خود را در جو مقبولی افزایش دهند. در همین شرایط شرکت‌هایی هر چند به صورت محدود شرایط قیمتی خود را به صورت مشخص و قیمت روز اعلام کرده‌اند. انتخاب شرایط مشخص امروز و جنگ اول به از شرایط مبهم فرداست.

تحو‏یل به‌روز؛ شاید در ایران به جز خرید از دلالتان و بازار آزاد، نباید انتظار تحویل خودرو در همان لحظه عقد قرارداد را داشت، اما تحویل‌های ۱۵ روزه و ۳۰ روزه زمان تحویل معقول و حتی گاهی به روز در ایران تلقی می‌شود. اما باز هم در همین وضعیت برخی از شرکت‌ها حتی با وعده تحویل ۱۵ ماهه پا در میدان گذاشته مشتریان را به خرید دعوت می‌کنند. چرا مشتری باید با وجود خودرو تحویل مثلا ۳۰ روزه وعده تحویل یک خودرو در ۱۵ ماه دیگر باور کند، شاید در آن زمان باز هم بهانه‌های مشابهی همچون عدم همکاری شرکت‌های خارجی در تامین دیگر قطعات، مشتریان را با تاخیر در تحویل روبه‌رو کند. اتفاقی که در این روزها شاهد آن هستیم.

## نیروی مازاد و نبود بهره‌وری، مشکل عمده خودروسازی است

زیرا قیمت نهاده‌های تولید بین دو تا سه برابر رشد داشته است.

وی اظهار داشت: این رشد قیمتی که همه ارکان نظارتی کشور نیز آن را تایید می‌کنند اثر معناداری بر قیمت تمام‌شده خودروها داشت.

کاکایی ادامه داد: افزایش زیان انباشته خودروسازان (که پیش‌بینی می‌شود با روند موجود تا پایان سال به حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان برسد)، فشار بر خریداران واقعی را به دنبال داشته و در این میان فقط واسطه‌ها و دلالتان سود بردند.

وی تاکید کرد: در این شرایط باید قیمت‌ها تعدیل شود تا حاشیه سود منطقی شده و با مشخص شدن تقاضاهای واقعی و کنار کشیدن دلالتان، بازار به تدریج به تعادل برسد.

وی گفت: در این وضعیت باید برای تامین سرمایه‌های لازم بخش فناوری و خطوط جدید تولید، به اصلاح و تقویت ارتباطات بین‌المللی اقدام کرد؛ در غیر این‌صورت هزینه‌ها و زمانبری بیشتری در پی خواهد داشت.

کارشناس صنعت خودرو به برخی اقدام‌های دولت و مجلس در ساخت و راه‌اندازی واحدهای خودروسازی یا قطعه‌سازی در شهرها و روستاها انتقاد کرد و گفت: این روند‌ها، کاهش بهره‌وری در این صنعت را به دنبال داشته است.

وی تاکید کرد: مجلس باید در کنار دولت با تحلیل هزینه-فایده، آنچه به نفع کلان اقتصاد کشور است را شناسایی کند.

چهارم دی ماه امسال وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست‌ی با فعالان اقتصادی گفت: اصلاح صنعت خودروسازی دو سال زمان می‌خواهد، اما اکنون این حوزه باید در مدار اصلی تولید قرار بگیرد.

در بازار فعلی خودرو، در شرایطی که با افزایش تقاضا روبه‌رو هستیم، برخی از شرکت‌های خودرویی با عدم عرضه مناسب و حتی ارائه شرایط فروش مبهم حلقه انتخاب را برای مشتریان تنگ‌تر کرده‌اند. در این وضعیت بهترین انتخاب چیست؟ مشتریان برای یک خرید خوب به چه نکاتی باید دقت کنند؟

به گزارش اقتصادآنلاین، بنا داریم تا مهمترین شاخص‌های انتخاب یک خودرو در شرایط فعلی را بررسی کنیم. بدون شک تنها قیمت و یا ظاهر یک خودرو، تمام عوامل برای عقد قرارداد نیست. در ادامه شاخص‌های یک انتخاب خوب را بررسی می‌کنیم.

سابقه شفاف و خوب در انجام تعهدات قبلی: آنچه یک خرید را به معنای واقعی تکمیل می‌کند، انجام به تعهداتی است که در متن یک قرارداد به مشتریان وعده داده می‌شود. با کمی جست‌وجو می‌توان وضعیت هر یک از عرضه‌کنندگان خودرو در انجام این تعهدات را بررسی و با هم مقایسه کنید.

شرایط قیمتی شفاف و به دور از ابهام: آنچه این روزها به عنوان دستاویز برخی شرکت‌های خودرویی با قیل و قال رسانه‌ای به اذهان خریداران واقعی تزریق می‌شود عدم امکان محاسبه و تعیین قیمت شفاف خودرو

## نیروی مازاد و نبود بهره‌وری، مشکل عمده خودروسازی است

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت، نیروی مازاد و نبود بهره‌وری را از عمده‌ترین مشکلات صنعت خودروی کشور برشمرد و گفت دولتمردان باید با شجاعت و نگاه بلندمدت به مسائل از شرایط کنونی «جنگ اقتصادی» برای توسعه خودروسازی و ارتقای فناوری در این بخش استفاده کنند.

«امیرحسن کاکایی» روز یکشنبه در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، افزود: منابع انسانی نزدیک به ۷ تا ۱۴درصد هزینه‌های صنعت خودرو را تشکیل می‌دهد، اما راهکار کاهش آن، ارتقای بهره‌وری و بهبود آن زمانبر است. وی بیان داشت: ارتقای بهره‌وری با سرمایه‌گذاری در خطوط مستهلک شده تولید امکان‌پذیر است، اما به اذعان خودروسازان دست‌کم نیمی از نیروها در این صنعت اضافه‌اند که اصلاح این وضعیت نیازمند برنامه زمان‌بندی است.

کاکایی ادامه داد: «حتی مشاهده رفتار خودروسازان خصوصی کشور نیز حاکی است نظام دولتی اجازه کاهش نیروها در کوتاه‌مدت را نمی‌دهد و با این اوصاف ارتقای بهره‌وری بین دو تا چهار سال زمانبر است.»

#### تعیین اولویت در شرایط جنگ اقتصادی

به گفته وی، مباحثی همچون انحصار و رقابت یا نبود شفافیت‌های لازم در صنعت خودرو باید سال‌ها پیش حل می‌شد و این مسائل در وضعیت کنونی که با یک جنگ تمام‌عبار اقتصادی مواجه‌ایم، نمی‌تواند اولویت نخست باشد.

این کارشناس صنعت خودرو اضافه کرد: شاید مهمترین اقدام در این شرایط تعدیل قیمتی خودروها و اعلام هر چه سریع‌تر آن باشد،

## نفع خودروساز از رویه جدید اعلام قیمت‌ها چیست؟

در کنار اعلام قیمت محصولات با ۵درصد کمتر از حاشیه بازار، خودروسازان اما بازهم ترجیح دادند اعلام قیمت جدید محصولاتشان به‌صورت قطره‌چکانی باشد. پیش از این و در زمانی که شورای رقابت سیاست‌گذار اصلی در ارتباط با قیمت‌گذاری خودروهای پرتیراژ بود، شاهد بودیم که این شورا در یک روز و طی یک لیست نهایی، قیمت جدید محصولات را اعلام می‌کرد. اما همان‌طور که اشاره شد، شرکت‌های خودروساز در شرایطی که لیست خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومانی آنها مشخص است، تصمیم گرفته‌اند تا قیمت محصولات بالای ۴۵ میلیون تومانی خود را به‌تدریج و به‌صورت قطره‌چکانی اعلام کنند. آنچه مشخص است دو خودروساز بزرگ کشور اگرچه مجوز نیم‌بند آزادسازی قیمت خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومان را حتی با ورود شورای رقابت به حیطه قیمت‌گذاری خودروهای پرتیراژ حفظ کردند، اما اقدام آنها برای قیمت‌گذاری این محصولات همیشه با نظارت کامل وزارت صنعت صورت گرفته و به‌نوعی دو خودروساز بزرگ کشور اختیار تام در این زمینه نداشتند. رویه همچنین این بود که خودروساز در ابتدا به تعیین قیمت می‌پرداخته و وزارت صنعت نیز با توجه به تبعات و بازخوردهای افزایش قیمت در میان مصرف‌کنندگان، مجلس و حتی برخی مقامات دولتی، تولیدکننده را مجبور به بازگشت قیمت یا کاهش آن می‌کرد. این رویه به‌نوعی اختیار قیمت‌گذاری را از خودروساز می‌گرفت، حال آنکه طبق مقررات اختیارات کاملی در این مورد کسب کرده بود. در هر حال به‌نظر می‌رسد که اعلام قطره‌چکانی قیمت‌ها بدون مشورت با وزارت صنعت نبوده و به‌نوعی مسئولان صنعتی کشور و همچنین خودروسازان با نگرانی از تبعات اعلام یکباره قیمت‌ها تصمیم به اطلاع‌رسانی در این زمینه به‌صورت پلکانی و تدریجی گرفته‌اند، اما در شرایطی که این نوع سیستم اعلام قیمت‌های جدید هم‌اکنون به رویه‌ای برای خودروسازان

چرا خودروسازان ترجیح دادند به این‌روش قیمت‌های جدید را اعلام کنند؟ اعلام قیمت‌های جدید خودرو در شرایطی از حدود سه هفته پیش کلید خورد که خودروسازان امسال برخلاف رویه معمول، قیمت‌های جدید را به‌صورت قطره‌چکانی اطلاع‌رسانی می‌کنند. هرچند قیمت‌گذاری خودروهای بالای ۵ میلیون تومان با اختیار خودروسازان تعیین می‌شود، اما امسال به‌رغم آمارهای نگران‌کننده در افزایش هزینه‌های تولید به واسطه تحریم و همچنین ضرر و زیان ناشی از تداوم تولید محصولات، خودروسازان چندان عجله‌ای برای اعلام قیمت خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومان نداشتند که همین منجر به ایجاد شبهاتی در این زمینه شد.

به گزارش پدال نیوز، در هر حال از حدود سه هفته پیش تا پنجشنبه گذشته ایران خودرو در دو مرحله و سایپا نیز در یک مرحله به اعلام قیمت جدید محصولات خود پرداختند. اطلاع‌رسانی از قیمت‌های جدید اما با سال‌های گذشته تا حدودی متفاوت به‌نظر می‌رسد؛ چراکه خودروسازان ترجیح دادند به‌جای اعلام به یکباره تمامی قیمت‌ها، محصولاتی را منتخب و به‌طور پلکانی به اعلام قیمت‌ها بپردازند. حال این سوال مطرح می‌شود که نفع خودروساز از رویه جدید اعلام قیمت‌ها چیست؟

و چرا با وجود وضعیت نابسامان تولید خودرو در کشور، خودروسازان ترجیح دادند به این‌روش قیمت‌های جدید را اعلام کنند؟ آنچه مشخص است با وجود تمام تایید و تکذیب‌های مقامات صنعتی کشور فرمولی که دو خودروساز بزرگ کشور براساس آن اقدام به تعیین قیمت‌های جدید کرده‌اند، ۵ درصد کمتر از حاشیه بازار است. البته این فرمول تبصره‌ای دارد که براساس آن شرکت‌های خودروساز باید به رصد بازار پرداخته و در بازه‌های زمانی مشخص، قیمت‌های خود را به‌روزرسانی کنند.



## توسعه کسب و کار داده‌های زیستی با امضای یک تفاهم‌نامه

تفاهم‌نامه همکاری توسعه کسب‌وکار داده‌های زیستی میان مرکز همکاری‌های تحول و پیشرفت، ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و مرکز راهبردی فناوری‌های همگرا معاونت علمی امضا شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، هدف از امضای این تفاهم‌نامه ایجاد هماهنگی و یکپارچگی در حمایت از کسب‌وکارهای داده‌های زیستی، هدفمندکردن این حمایت‌ها و جلوگیری از موازی‌کاری در این حوزه است. براساس این تفاهم‌نامه مقرر شد همه کسب‌وکارهای این حوزه براساس شیوه‌نامه پیوست این تفاهم‌نامه مورد حمایت قرار گیرد و کمیته‌ای متشکل از نمایندگان سه طرف، ارزیابی و نظارت بر طرح‌ها را عهده‌دار شود.



### دریچه

## هر آنچه باید درباره قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک بدانید

قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک راهکاری برای همکاری چند شخص حقیقی یا حقوقی به‌منظور انجام هدف معینی است.

تصور کنید چند شرکت یا شخص مجزا می‌خواهند برای انجام پروژه‌ای مشترک با یکدیگر همکاری کنند. شرکت الف فناوری انحصاری خود را برای انجام این پروژه می‌آورد، شرکت ب نیروی انسانی را تأمین می‌کند و شرکت ج منابع مالی لازم را در اختیار قرار می‌دهد. حاصل این همکاری انجام پروژه مدنظر به بهترین شکل ممکن خواهد بود.

برای اینکه شرکت‌های مذکور بتوانند با خیال آسوده با یکدیگر همکاری کنند، لازم است از طریق قراردادی حدود وظایف و اختیارات خود و دیگران را تعیین کنند. این قرارداد را «سرمایه‌گذاری مشترک» یا «جوینت ونچر» می‌نامند. در ادامه، توضیحات مفصل‌تری درباره این قرارداد خواهیم داد.

معنا و مواقع استفاده از قرارداد

سرمایه‌گذاری مشترک یا جوینت ونچر (Joint Venture) که برخی اوقات آن را مشارکت انتقالی یا مدنی نیز می‌گویند، اتحاد یا همکاری راهبردی بین دو یا چند شخص یا چند شرکت است که به طرفین آن امکان افزایش توانایی خود برای انجام هدفی خاصی می‌دهد. این هدف خاص می‌تواند راه‌اندازی کسب‌وکار، تحقیق و توسعه (R&D)، تولید محصول، انجام پروژه‌های خاص مانند ساخت آپارتمان یا به‌طور کلی دستیابی به اهداف مالی یا تجاری یا فنی باشد.

### برای انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک چه باید کرد؟

نیازهای‌تان برای سرمایه‌گذاری مشترک را تعیین کنید. در فعالیت‌های تجاری‌تان ممکن است با شرایطی مواجه شوید که نیازمند فناوری یا تخصص یا اقداماتی باشید که در مجموعه شما وجود ندارد. برای شرکت‌تان به انجام تحقیق و توسعه روی محصولی جدید احتیاج دارد، اما در حال حاضر، منابع مالی لازم را در اختیار ندارید یا پس از اختراع، توانایی لازم برای بازاریابی در بازار خاصی (داخلی یا خارجی) را ندارید. در این وضعیت، انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک می‌تواند به شما کمک شایانی کند.

اهداف کسب‌وکار‌تان را تعریف کنید. وقتی ایده‌ای دارید، باید آن را به‌وضوح در شرایط عینی و واقعی در نظر بگیرید. به‌همین دلیل، لازم است هدف و دلیل اصلی انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک را مشخص کنید.

شرکای سرمایه‌گذاری مشترک را انتخاب کنید. برای اینکه بتوانید به همه اهداف‌تان برسید، باید شرکایی توانا و متخصص برگزینید. به همین دلیل، لازم است مدتی درباره شرکای بالقوه‌تان جست‌وجو و تحقیق کنید. پس از انتخاب شرکای بالقوه، سرمایه‌گذاری مشترک خود را در قالب طرح به آنها ارائه دهید. سپس، جلسات متعددی با این اشخاص برگزار کنید.

• در طول برگزاری جلسات با این مسئله توجه کنید آیا امکان سازگاری بین شرکت شما و آنها وجود دارد؟ یا طرفین این قرارداد دیدگاه مثبتی درباره طرح قرارداد دارند؟ آیا همکاری شما با این اشخاص موفقیت‌آمیز خواهد بود؟

• برای اینکه شرکای بالقوه شما کاملاً طرح شما را ببینند، نباید هیچ ابهامی در ارائه طرح وجود داشته باشد. بنابراین، اگر اطلاعاتی فناوری ارزشمندی دارید و نگران‌اید طرفین مقابل این اطلاعات را افشا کنند، پیش از مذاکره، قرارداد عدم‌افشا منعقد کنید.

### انتخاب قالب یا فرمت قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک

قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک شکل‌های مختلفی دارد. شما و شرکای‌تان باید با تعیین هدف و مدت مشارکت و انتظارات‌تان از همکاری با یکدیگر، شکل و قالب سرمایه‌گذاری مشترک را انتخاب کنید. به‌طور خلاصه همکاری شما می‌تواند در قالب تأسیس شرکتی جدید یا توافق‌نامه همکاری باشد.

اگر پروژه‌ای که مایل به انجامش هستید، پروژه‌ای بزرگ و طولانی‌مدت است، شاید بهتر باشد شرکتی جدید تأسیس کنید. این شرکت جدید می‌تواند

## بعد از مرداک حالا لری ایسون موسس اوراگل هم به هیات مدیره تسلا پیوست

همانطور که قبلاً در خبرها خواندید سازمان بورس و اوراق بهادار آمریکا ایلان ماسک را به خاطر مطرح کردن ادعای بی‌پایه و اساس مبنی بر خصوصی‌سازی تسلا در حدود ۲۰ میلیون دلار جریمه کرد و قرار بر این شد که از سمت ریاست هیات مدیره تسلا کناره‌گیری کند. حالا این خودروساز آمریکایی دو مدیر مستقل را به هیات مدیره خود افزود؛ نخست لری ایسون ۷۴ ساله موسس و رئیس هیات مدیره اوراگل و دیگری کتلین ویلسون تامسون از مدیران شرکتی به نام Walgreens (داروخانه زنجیره‌ای).

به گزارش دیجیاتو، این دو نفر طبق اعلام رسمی تسلا از دیروز رسماً به هیات مدیره آن ملحق شدند. کتلین ویلسون تامسون هم اکنون در سمت معاونت اجرایی و مدیر منابع انسانی جهانی شرکت Walgreens فعالیت می‌کند و در هیات مدیره دو کمیته‌ی تولیدی دیگر واقع در آمریکا نیز عضویت دارد. هیات مدیره تسلا هم که توسط کمیته مدیریتی آن هدایت می‌شود در رابطه با انتصاب این دو نفر گفت:

آن‌ها را به خاطر بر خورداری از طیف وسیع مهارت‌ها و همچنین اعتقاد قلبی‌شان به مأموریت تسلا انتخاب کرده‌ایم که همانا استفاده گسترده از انرژی‌های پایدار در سیستم حمل و نقل جهانی است.

واما در مورد ایسون باید بگوییم که صرفاً باور و اعتقاد قلبی‌اش به این مساله موجب انتصاب وی نشده و او از دوستان و هم‌بیمانان صمیمی ماسک هم محسوب می‌شود. در ماه اکتبر او با حمایت از ماسک در جریان نشست وی با یکی از تحلیلگران دوستی خود را با مدیرعامل تسلا ثابت کرد و فاش ساخت که تسلا دومین سرمایه‌گذاری بزرگ وی محسوب می‌شود. ایسون اوایل امسال ظاهراً ۳ میلیون سهم تسلا را خریداری کرده است.

هیات مدیره تسلا در بیانیه‌ای اعلام داشت:

در ماه‌های اخیر جست‌وجوهای گسترده‌ای را انجام دادیم تا مدیرانی مستقل را همراه با مهارت‌های مکمل برای اعضای کنونی هیات مدیره پیدا کنیم. لری و کتلین به ترتیب یک کارآفرین و یک مدیر منابع انسانی سرآمد هستند و هر دوی‌شان به انرژی‌های تجدیدپذیر باور قلبی دارند.

لازم است اشاره کنیم که به‌رغم اضافه شدن این دو نفر به هیات مدیره تسلا، ماسک همچنان در سمت مدیرعامل تسلا مشغول به کار بوده (رئیس جدید هیات مدیره تسلا یک خانم است) و در هیات مدیره آن هم دارای کرسی است. گفتنی است در سال ۲۰۱۷ میلادی نیز با اضافه شدن جیمز روبرت مرداک، مدیرعامل شرکت تولید فیلم قرن بیست و یکم و لیندا جانسون رئیس، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت انتشاراتی جانسون به جمع تصمیم‌گیرندگان تسلا کنترل تام و تمام ماسک بر این شرکت به نحوی کم‌رنگ شد و سرمایه‌گذاران این شرکت حالا امیدوارند که با انتصاب‌های جدید عصر تازه‌ای پیش روی این خودروسازی قرار بگیرد.

## تسهیل آگاهی بخشی شرکت‌های خلاق با موضوعات مالی و مدیریتی و بازرگانی

مالیاتی، معافیت‌های مالیاتی، تهیه اظهارنامه ارزش‌افزوده، خریدوفروش فعلی، استانداردهای حسابداری و ... است.

دوره‌های بازرگانی و بازاریابی که به موضوعاتی چون تهیه و تنظیم قراردادهای داخلی، تحقیقات بازار، امور گمرکی، بازاریابی دیجیتال، طراحی کمپین‌های تبلیغاتی، مدیریت برند، آشنایی با قراردادهای بین‌المللی و ... می‌پردازد.

دوره‌های مدیریتی و منابع انسانی و همچنین دوره‌های حقوقی و مالکیت فکری که شامل نگارش و ویرایش قراردادهای تجاری، قانون تجارت و دعاوی تجاری، حقوق مالکیت فکری و ... خواهد شد.

بدین منظور متقاضیان می‌توانند پس از اطلاع‌رسانی دوره آموزشی از سوی دبیرخانه، به‌منظور ارائه درخواست و ثبت‌نام با شماره تماس ۰۲۱۸۲۵۳۳۲۴۷۵ تماس حاصل کنند و ذیل دستورالعمل حمایتی دبیرخانه از مزایای این خدمات برخوردار شوند.

دبیرخانه شرکت‌های خلاق معاونت علمی از شرکت‌های خلاق برای آگاهی بیشتر در حوزه‌های مالی و حسابداری، بازرگانی و بازاریابی، مباحث مدیریتی و حقوقی حمایت می‌کند تا بتوانند با تخفیف ۵۰درصدی در دوره‌ها و سمینارهای آموزشی شرکت کنند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با توجه به برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار که به‌عنوان شالوده اصلی برنامه‌های توانمندسازی، نقش مهمی در راستای رشد و بالندگی کسب‌وکارها به عهده دارد، دبیرخانه شرکت‌های خلاق معاونت علمی در صدد است با هدف حمایت از شرکت‌های خلاق، از حضور این شرکت‌ها در دوره‌ها و سمینارهای آموزشی با عناوین ذیل حمایت به عمل آورد.

دوره‌های مالی و حسابداری که شامل تهیه صورت‌های مالی و یادداشت‌های همراه، تهیه صورت جریان وجه نقد، تهیه اظهارنامه

## توسعه شرکت‌های خلاق را به برنامه‌های ملی تبدیل می‌کنیم

فعالیت کنند تا بتوانند به‌عنوان مبادی ورودی پذیرفته شوند. این موضوع هم فرآیند مجوزدهی را کوتاه می‌کند و هم منجر به ایجاد سرمایه اجتماعی برای بخش خصوصی و نهادهای همانند مرکز رشد می‌شود. دبیر ستاد توسعه

فناوری‌های نرم و هوش‌ساز معاونت علمی تأکید کرد: با توجه به اینکه به دلیل شرایط قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان شرکت‌های فعال در حوزه علوم اجتماعی و نیز فرهنگ و هنر هیچ‌گاه نتوانسته‌اند از این قانون بهره‌مند شوند، برنامه حمایت از شرکت‌های خلاق در معاونت علمی در نظر گرفته شده است که با شرکت‌های دانش‌بنیان چند تفاوت جدی دارد؛ ازجمله اعتماد به کارگزاران در شرکت‌های دانش‌بنیان در این برنامه متفاوت است. وی توضیح داد: در حال حاضر برای شرکت‌های دانش‌بنیان تعدادی از کارگزاران برای احراز صلاحیت شرکت‌ها مراجعه می‌کنند

اما در برنامه حمایت از شرکت‌های خلاق رویکرد این است که ما مبادی مورد اعتماد داریم و هر شرکتی که از طرف مبادی معرفی شود، بدون درنگ به‌عنوان شرکت خلاق پذیرفته می‌شود.





## برگزاری دهمین دوره جشنواره کار آفرینی و توسعه کسب و کار با حمایت بانک انصار



دهمین دوره جشنواره کار آفرینی و توسعه کسب و کار دانشگاه شریف با عنوان وی سی کاپ با حمایت مرکز فین تک بانک انصار در سالن جابرین حیان دانشگاه شریف با حضور چهره‌های شناخته شده اکوسیستم کار آفرینی، دانشگاهی و علمی کشور برگزار شد.

به گزارش سرویس بازار ایسنا، بنابر اعلام بانک انصار، در این دوره ۱۶۰ استارت‌آپ ثبت نام کردند، ۶۴ تیم توسط فعالان اکوسیستم کار آفرینی کشور از جمله مرکز فین تک بانک انصار انتخاب شدند و ۱۰ تیم به عنوان برترین‌ها در مراسم اختتامیه به ارائه کارهای خود پرداختند و در پایان سه تیم برتر جوایز خود را دریافت کردند.

### یادداشت



## ویژگی‌های حیاتی پست وبلاگ که باعث موفقیت کسب و کارمان می‌شود

هوشمند است که به سرعت متوجه می‌شود متن چه موضوعی دارد و آن را برای ظاهر شدن در نتیجه جست‌وجو ایندکس می‌کند. پس اگر موضوع مشخصی دارید و به خوبی درباره آن توضیح داده‌اید گوگل متوجه این موضوع می‌شود و نیازی به استفاده بیش از اندازه از کلمات کلیدی نیست.

### ۵. استفاده از تصاویر زیبا و مرتبط

با استفاده از تصاویر زیبا و مرتبط در متن اصلی خود می‌توانید به جذابیت و خوانایی بیشتر پست‌تان بیفزایید. گوگل مدت زمانی که برای خواندن هر پست صرف می‌شود را اندازه می‌گیرد و درج تصاویر کمک می‌کند کاربر برای مدت‌زمان بیشتری با پست در تعامل باشد. به دلیل اینکه پست‌ها در شبکه‌های اجتماعی هم منتشر می‌شوند استفاده از تصاویر زیبا سبب جلب توجه بیشتر خواننده می‌شود.

### ۶. اقدام به عمل سریع

تمام پست‌هایی که در وبلاگ منتشر می‌شوند باید یک اقدام به عمل داشته باشند. اقدام به عمل شامل پر کردن یک فرم یا درخواست بازدید از صفحه‌های دیگر، کامنت گذاشتن یا عضویت در سایت برای ارسال مقالات بیشتر است. پس ابتدا تعیین کنید خواننده چه اقدامی باید انجام دهد. سپس با نوشتن یک متن جذاب او را به انجام این کار تشویق کنید.

### ۷. استفاده از لینک‌های داخلی مرتبط

آیا می‌خواهید از تبلیغات رایگان استفاده کنید؟ بدون شک همه ما از این فرصت استفاده می‌کنیم. پس هر پست جدیدی که می‌نویسید لینکی از پست‌های قدیمی‌تر قرار دهید. همان گونه که فروشندگان خانه تنها به نشان دادن یک اتاق خواب به خریدار اکتفا نمی‌کنند شما هم باید تمام مقالات مرتبط را در معرض دید خواننده قرار دهید. یادتان باشد زمان حضور خواننده در وبسایت شما بسیار مهم است و لینک دادن به دیگر مقالات احتمال دستیابی به موفقیت و حضور بیشتر خواننده در وبلاگ را تضمین می‌کند.

همیشه در بحث سئو از تأثیر مثبت لینک‌های داخلی صحبت می‌شود. به این خاطر که تعداد بازدید صفحات به ازای هر خواننده را افزایش می‌دهد و سبب حضور بیشتر او در سایت می‌شود. البته استفاده از لینک به تنهایی کافی نیست و موضوع آن باید مرتبط با متنی باشد که در آن قرار گرفته است.

### ۸. بهترین توضیحات متا (meta description)

توضیحات متا همان مطلب خلاصه‌ای است که در نتیجه جست‌وجوی گوگل و زیر لینک به نمایش درمی‌آید. گوگل برای مقالاتی که هیچ توضیح متایی ندارند، یک یا دو خط ابتدایی مقاله را به عنوان توضیحات متا در نظر می‌گیرد؛ در حالی که ممکن است این دو خط توصیف مناسبی از تمام متن نباشد. پس خیلی بهتر است توضیحات متا را به صورت مجزا در پست‌های‌تان در نظر بگیرید.

تمام موارد قبلی در مورد نکاتی بود که خوانندگان در صفحه سایت رؤیت می‌کنند، اما توضیحات متا در درون کدهای HTML قرار می‌گیرند. اگر برای وبسایت خود از سیستم مدیریت محتوای وردپرس استفاده می‌کنید افزونه‌های با نام Yoast به شما امکان می‌دهد بخش توضیحات متا را به صورت جداگانه پر کنید. پست‌ها باعث افزایش ترافیک و بازدیدکنندگان سایت می‌شود و به کسب و کار شما رونق می‌بخشد. پس هر بار می‌خواهید پستی در وبلاگ خود منتشر کنید کمی وقت بگذارید و تمام موارد را لحاظ کنید تا به موفقیت بیشتری دست یابید. بدون شک نتیجه این کار را در دیگر جنبه‌های کسب و کار تان مشاهده خواهید کرد.

منبع: forbes/ucan

اصولاً پست‌هایی که در وبلاگ‌ها منتشر می‌شوند به دلیل اهمیت بالایی

که در کسب و کار دارند به بالا رفتن جذابیت پست کمک می‌کنند و باعث ترغیب خواننده می‌شوند. کار یک وبلاگ‌نویس شباهت زیادی به یک چترپاز دارد. یک چترپاز همیشه برای داشتن یک تجربه موفق از پرش خود، همه چیز را چندین بار چک می‌کند تا مشکلی برایش پیش نیاید؛ درست مثل یک وبلاگ‌نویس که قبل از انتشار پست خود در وبلاگ باید چنین کاری انجام دهد. در ادامه این مقاله به بررسی مواردی می‌پردازیم که بودن آن موارد در وبلاگ‌نویسی الزامی است و به خوانایی متن نیز کمک می‌کند.

### ۱. داشتن یک تیتر جذاب

در یک جلسه‌ای که برای سخنرانی کارآفرینان تدارک دیده شده است، کارآفرین تنها دو دقیقه زمان در اختیار دارد تا بتواند کسب و کار خود را به سرمایه‌گذاران معرفی کند. هدف کارآفرین در این مدت کوتاه جلب سرمایه‌گذار برای به دست آوردن سرمایه مورد نظر نیست؛ بلکه قصد دارد تنها اطلاعاتی را بیان کند که سرمایه‌گذار را به کسب اطلاعات بیشتری در مورد خود ترغیب کنند. همان سخنرانی‌های دو دقیقه‌ای نیز مشمول دو ویژگی است:

۱. دان اطلاعات کلی در مورد موضوع مقاله و تشویق خواننده به باز کردن حداقل یک پست

### ۲. خلاصه متقاعدکننده

در گزارش‌های خبری، باید به نکات مهمی که در داستان گفته شده است اشاره کرد، اما متأسفانه این نکات در هیچ زمانی در پست‌های وبلاگ‌ها صادق نیستند ولی شما باید اولین جمله و یا قسمت خلاصه را آنقدر جذاب بنویسید تا مخاطب را به ادامه خواندن مطلب تشویق کنید و باعث شوید خواننده دلش بخواهد اطلاعات بیشتری کسب کند و بعد از مطالعه کامل متن از شما تشکر کند.

### ۳. لزوم زیر تیترها در متن

زیر تیترها سه ویژگی دارند: گذاشتن فاصله در متن و افزایش زیبایی ظاهری آن دسترسی آسان به قسمت‌های مهم متن کمک به بهبود سایت در موتورهای جست‌وجو در گذشته توصیه می‌شد برای استفاده آسان‌تر از یک یا چند کلمه کلیدی در زیر تیترها استفاده شود در حالی که امروزه چنین نیست. دیگر هیچ کس حوصله خواندن متن‌های طولانی را ندارد و زیر تیترها خود به خوانایی متن کمک می‌کنند، در اصل شما با بیان یک عبارت توصیفی به مفهوم کل متن اشاره می‌کنید و همین برای کمک به سئوی سایت کافی بوده است. چنانچه شخصی بعد از مدتی نیاز به خواندن آن متن داشته باشد با وجود زیر تیترها خیلی راحت و بدون هیچ مشکلی می‌تواند به قسمت مورد نظر خود دسترسی پیدا کند.

### ۴. جذابیت بالای متن اصلی

حتماً می‌دانید قسمت اصلی متن اهمیت زیادی دارد. متن اصلی می‌تواند در برگیرنده اخبار، نکات آموزنده، آموزش یا یک داستان خنده‌دار باشد. هر یک از این پست‌ها با نگارش خاصی به تحریر در می‌آیند. برای مثال، در داستان‌های خنده‌دار از کلمات عامیانه استفاده می‌شود و برای نوشتن اخبار نیز لحن جدی به کار می‌رود. پس بهترین کار این است هدف پست را مشخص کنید.

در گذشته پیشنهاد می‌شد کلمات کلیدی چند بار در متن اصلی و زیر تیترها تکرار شوند اما جدیدترین تحقیقات نشان می‌دهد چگالی کلمات کلیدی برای گوگل اهمیت بسیار پایینی دارد. الگوریتم گوگل به قدری



## توسعه فناوری‌های نوین در کشاورزی توسط یک شرکت دانش بنیان داخلی

موسسه تحقیقات گیاه پزشکی و سایر مراکز استانی و منطقه‌ای دارد. به گفته وی، در این شرکت از پتانسیل‌های بالقوه در بخش کشاورزی از جمله پتانسیل فارغ‌التحصیلان استفاده می‌شود. در رابطه با موضوع ترویج و آموزش کشاورزان توسط شرکت هزاره سوم، دکتر این نکته کافی است که این شرکت سالانه مبالغ هنگفتی را صرف برگزاری سمینارها و کارگاه‌های آموزشی - ترویجی در نقاط مختلف کشور می‌کند.

این فعال دانش بنیانی در کشور ادامه داد: دسترسی مردم به غذای سالم و امنیت غذایی آنها نیز از دغدغه‌های همیشگی شرکت ما است. از این رو همواره سعی کرده‌ایم تا با واردات بهترین نهاده‌های کشاورزی از معتبرترین تولیدکنندگان جهانی و با بهره‌گیری از سیستم فروش منحصر به فرد شرکت، دسترسی کشاورزان را به این محصولات تسهیل کنیم.

سابقه یک دهه همکاری شرکت هزاره سوم با خوشنام‌ترین برندهای جهانی تامین کننده نهاده‌های کشاورزی و ارتباط چندین ساله با معتبرترین عاملین فروش این نهاده‌ها در سراسر کشور، گواهی بر این مدعا می‌است.

یک شرکت دانش بنیان داخلی توسط جمعی از خوشنام‌ترین و مجرب‌ترین بازرگانان ایران، در سال ۸۵ پایه‌گذاری شد. هدف از تاسیس این شرکت، کمک به توسعه کشاورزی کشور و جبران عقب‌ماندگی‌های چندین ساله

حاصل از کاربرد روش‌های سنتی، استفاده از نهاده‌های کشاورزی ناکارآمد، بحران آب و فرسایش خاک است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رسالت این شرکت، ترویج و توسعه فناوری‌های نوین کشاورزی با استفاده از بهترین و مرغوب‌ترین نهاده‌ها برای نیل به کشاورزی پایدار است تا با افزایش تولید محصولات سالم، نقش موثری در شکوفایی اقتصادی، اجتماعی و خودکفایی ایران ایفا کند.

این شرکت توانست پس از گذشت مدت زمانی کوتاه از آغاز فعالیت خود، اعتماد و اطمینان کشاورزان را جلب کند، به نحوی که به گفته فرامرز حسین بابایی، مدیرعامل شرکت هزاره سوم، توسعه کشاورزی هزاره سوم، طی یک دهه گذشته همواره ارتباط تنگاتنگی با وزارت جهاد کشاورزی و نهادهای وابسته از جمله سازمان حفظ نباتات، موسسه تحقیقات خاک و آب،



## جزئیات ایجاد ۵۰ هزار شغل صندوق کار آفرینی امید در روستاها

کل تعهدات این صندوق اجرایی شده است. براساس این گزارش از ابتدای اسامال تا اول دی‌ماه، قرارداد پرداخت تسهیلات به ۲۰ هزار و ۱۵۰ طرح اشتغال بین صندوق کار آفرینی امید و متقاضیان منعقد شد که از این میزان تسهیلات ۱۹ هزار و ۵۱۴ طرح به ارزش

حدود ۹۰۰ میلیارد تومان پرداخت شده است. بررسی عملکرد تسهیلات پرداخت شده و اشتغال جدید این صندوق نشان می‌دهد، در بین ۳۱ استان کشور استان فارس با ۱۱ هزار و ۵۴۸ اشتغال جدید، در رتبه نخست اشتغال‌زایی توسط این صندوق قرار دارد. پس از آن استان کرمانشاه با بیش‌بینی ۵ هزار و ۷۷۸ اشتغال جدید در رتبه دوم بیشترین اشتغال، استان سیستان و بلوچستان با بیش‌بینی ۳ هزار و ۶۷۱ اشتغال جدید در رتبه سوم، استان خراسان جنوبی با ۳ هزار و ۲۷۲ اشتغال جدید در رتبه چهارم، استان خراسان رضوی با ۳ هزار و ۱۳۳ اشتغال جدید در رتبه پنجم، استان آذربایجان غربی با ۲ هزار و ۲۵۷ اشتغال جدید در رتبه ششم، استان هرمزگان با هزار و ۷۸۳ اشتغال جدید در



رتبه هفتم، استان کهگیلویه و بویراحمد با هزار و ۷۱۹ اشتغال جدید در رتبه هشتم، استان ایلام با هزار و ۵۷۹ اشتغال جدید در رتبه نهم و استان کردستان نیز با هزار و ۴۷۹ اشتغال جدید در رتبه دهم از نظر بیشترین اشتغال ایجادشده قرار دارند.

از ابتدای اسامال تا اول دی‌ماه ۵۰ هزار و ۵۰۰ اشتغال جدید در مناطق روستایی و عشایری از محل ترکیب اعتبارات صندوق توسعه ملی و صندوق کار آفرینی امید ایجاد شده است. به گزارش مهر، طرح اشتغال روستایی و عشایری از ابتدای اسامال با ترکیبی

از اعتبارات ۱۵ میلیارد دلاری صندوق توسعه ملی و چهار بانک عامل وارد فاز اجرایی شد. تاکنون نیمی از مجموع ۱۵ میلیارد دلار اعتبارات صندوق توسعه ملی برای اشتغال روستایی و عشایری معادل ریالی ۷۵۰ میلیون دلار نزد چهار بانک صندوق کار آفرینی امید، بانک کشاورزی، بانک توسعه تعاون و پست بانک سپرده‌گذاری و این موسسات نیز باید معادل اعتبارات تخصیصی صندوق را به عنوان آورده خود به عنوان تسهیلات اشتغال به طرح‌های تأییدشده متقاضیان پرداخت کنند. کل منابع ریالی صندوق توسعه ملی و چهار بانک عامل برای ایجاد اشتغال روستایی و عشایری با احتساب نرخ تسعیر ارز در سامانه نیما بالغ بر ۱۸ هزار میلیارد تومان است که تاکنون ۶ هزار میلیارد

تومان از این اعتبارات تخصیص یافته است. سهم صندوق کار آفرینی امید به عنوان یکی از موسسات عامل مجری این طرح از اعتبارات ۶ هزار میلیارد تومانی تخصیص یافته برای اشتغال روستایی و عشایری بوده است که تاکنون با احتساب طرح‌های منعقدشده،



## ۳ پرسش که باید برای متمایز کردن برند خود به آنها پاسخ دهید

هرگز زمانی و موضوعی مهمتر و حیاتی‌تر از متمایز کردن برندتان وجود نداشته است و اینکه کسب و کار خود را از دیگران متمایز کنید، چه در سایتهای معروف مشغول فروش باشید، از تولید به مصرف کار کنید، مالک یک فروشگاه الکترونیکی باشید یا حتی اگر در کار اجاره یا فروش نرم‌افزار باشید. فناوری تا حدود بسیار زیادی موانع شروع کسب و کار را کاهش داده است، یعنی فقط می‌توانید انتظار داشته باشید که رقابت روز به روز شدیدتر شود. اگر چیزی وجود نداشته باشد که آنچه شما ارائه می‌کنید را از آنچه رقیب ارائه می‌کند متمایز سازد، خریداران فقط بر قیمت تمرکز خواهند کرد. از این به بعد، چون قیمت‌ها در رقابت برای پایین‌تر آمدن هستند و حاشیه‌های سود به شدت کوچک می‌شوند اوضاع فقط رو به وخامت خواهد گذاشت. موقعیت‌یابی و متمایز کردن برند آن چیزی است که شما را از شسبیه دیگران به نظر رسیدن نجات می‌دهد. تفاوتی که کسب و کار شما با دیگران دارد به خریداران بالقوه می‌گوید که چگونه و چرا شما انتخاب درست و مناسبی برای آنها هستید.

هدف موقعیت‌یابی برند و متمایز کردن برند آن است که تاثیری خاص در ذهن خریدار بالقوه به جا بگذارد تا اینکه خریدار چیز خاص و مطلوبی را در برند شما پیدا کند که شما را از رقبای‌تان متمایز می‌کند. چارچوب‌های تعیین موقعیت فراوانی وجود دارند، اما من به طور خاص دوست دارم آن موردی را که توسط ویکتور چنگ مشاور برنامه‌ریزی استراتژیک در کتاب خود «کسب و کار ضد-عقبگرد» ذکر شده است پیشنهاد کنم. چنگ می‌گوید بهترین موقعیت‌یابی به خریدار بالقوه پیشنهادی خاص، اغواکننده و باارزش می‌دهد.

برای درک اینکه چگونه می‌توانید از همه متمایز باشید و برند خود را مطرح کنید لازم است که از خودتان این سه سوال را بپرسید:

**۱. چگونه پیشنهادم را خاص و منحصر به فرد ارائه می‌کنم؟**  
اولین گام در متمایز کردن برند آن است که به خریداران نگویند بقیه چه هستند و که هستند. گفتن اینکه شما در چیزی یا کاری «بهترین هستید» اگر بقیه هم همین را بگویند چندان معنی‌دار و مهم نخواهد بود. اگر همه رقبای‌تان نیز حمل «سریع» و «رایگان» را ارائه می‌کنند شما این کار را نکنید. برندها با تمرکز روی اینکه به چه کسی، چه چیزی، کجا، چرا، چه وقت، و چگونه پیشنهاد می‌دهند به منحصر به فرد بودن خود پی خواهند برد. به چه کسانی خدمت‌رسانی می‌کنید؟ توجه داشته باشید که **Infusionsoft** و **Convertkit** هر دو خدمات اتوماسیون ایمیلی ارائه می‌کنند، اما بازار هدف **Infusionsoft** کسب و کارها هستند و بازار هدف **Convertkit** وبلاگ‌نویسان.

چه چیزی ارائه می‌دهید؟ نت‌فلیکس و کرانچی رول هر دو خدمات سیال ارائه می‌کنند، اما کرانچی رول منحصراً روی انیمه (سبکی در فیلم‌ها و انیمیشن‌های ژاپنی) تمرکز دارد.

فروش‌های‌تان به کجا است؟ **Human** محصولات غذایی سالم از طریق دستگاه‌های فروش خودکار عرضه می‌کند. **Graze** فقط از طریق سیستم پستی غذاهایش را به فروش می‌رساند.

چرا مشغول کاری هستید که انجام می‌دهید؟ **TOMS** کفش می‌فروشد تا کودکان نیازمند را خوشحال کند. **Zappos** کفش می‌فروشد تا مشتریان را خوشحال کند.

چه وقت کار را انجام می‌دهید؟ آمازون و علی‌بابا هر دو محصولات می‌فروشند، اما آمازون همان روز تحویل دارد، در حالی که علی‌بابا زمان تحویلی از ۷ تا ۳۰ روز دارد.

چگونه کارتان را انجام می‌دهید؟ زیلت محصولات اصلاح می‌فروشد. دلار شیو کلاب همان چیز را می‌فروشد اما به عنوان حق اشتراک.

**۲. آیا پیشنهاد خاص من اغواکننده هست؟**

منحصر به فرد بودن خودش یک چیز جادویی و اعجاب‌انگیز نیست. وقتی شما به راه‌های مختلفی پی می‌برید که می‌تواند پیشنهادتان را خاص و منحصر به فرد جلوه دهد، قدم بعدی آن است که بفهمید کدام یک از آن پیشنهادها را مشتریان‌تان بیشتر دوست خواهند داشت. به عبارت دیگر، آنها باید روی آنچه شما را متفاوت کرده است ارزشگذاری کنند. در پایان، پیشنهاد خاص شما باید چیزی باشد که خریدار احتمالی واقعا برای‌اش اهمیت داشته باشد. کلید اغواکننده کردن پیشنهادتان حل مشکلی است که خریدار از قبل می‌داند و می‌خواهد حل شود و بعد از آن را به روشی که برای آنها فایده‌ی واقعی و محسوس داشته باشد حل کنید.

وردپرس مدت‌ها قبل از آنکه هاب‌اسپات وارد بازار شود، یک سیستم مدیریت محتوا درست کرد، اما هاب‌اسپات با متمایز کردن خودش از طریق خدماتی که از تیم‌های فروش و بازاریابی حمایت می‌کرد، به یک کسب و کار میلیارد دلاری تبدیل شد و این شرکت موفق شد به خاطر همین تفاوت حتی هزینه بیشتری هم از مردم بگیرد چون برای کسب و کارهایی که به دنبال تولید محتوای خود در وب بودند یک مشکل اساسی و آزاردهنده را حل کرده بود.

با مشتریان صحبت کنید. به درد دل‌های آنها گوش بدهید. بعد مطمئن شوید که پیشنهاد خاص شما یک راه حل درست ارائه می‌کند.

**۳. چطور مردم را متقاعد کنم که پیشنهاد من خاص و منحصر به فرد است؟**

پیشنهاد خاص و منحصر به فرد شما را اگر کسی باور نکند به هیچ دردی نمی‌خورد. اعتبار آن چیزی است که خریدار شما را نهایتاً به اقدام کردن وامی‌دارد. برای آنکه پیشنهادتان مردم را متقاعد کند، لازم است که ثابت کنید این پیشنهاد نتیجه‌بخش خواهد بود. چند نوع از بهترین تمرین‌ها برای اعتبار آفرینی وجود دارند.

شواهدی به مشتری نشان بدهید. اگر خریدار احتمالی ببیند که مردم از پیشنهاد شما نتیجه گرفته‌اند، احتمال بسیار بیشتری وجود دارد که باور کند همان نتیجه را برای خودش هم خواهد داشت.

دقیق‌باشید. وعده‌های عادی و معمولی مثل «فورا به شما تحویل می‌دهیم» صرفاً دیگر کسی را متقاعد نخواهد کرد. پیشنهاد همه این روزها حمل سریع است. به جزئیات بیشتری بپردازید و دقیق‌تر باشید. پیتزا دومینو از وعده خود مبنی بر اینکه ظرف ۳۰ دقیقه یا کمتر پیتزای شما را تحویل می‌دهیم کلی سود کرد. یک بار پیشنهاد رایگان ارائه بدهید. بگذارید خریداران‌تان برای اولین بار محصول یا خدمات شما را به صورت رایگان تجربه کنند. محصول‌تان را ضمانت کنید. اگر مطمئن هستید که محصول‌تان همان کاری را می‌کند که گفته‌اید، آن را اثبات کنید. به مشتریان پیشنهاد ضمانت بدهید که در صورت هر مشکلی پول آنها را پس می‌دهید. به علاوه، ضمانت آن کسانی را که دورادور شما را زیر نظر داشته‌اند به طرف تجارت الکترونیکی شما جلب می‌کند. امیدواریم این مقاله برای متمایز کردن برند شما سودمند واقع شود.

منبع: [entrepreneur/bazdeh](#)

چه زمانی بازاریابی ضررهای بلندمدت برای برنمدان به بار می‌آورد؟

# ۳ شیوه بازاریابی که باعث آسیب برنمدان می‌شود



## ۲. ارسال ایمیل‌های توده‌ای را به هر قیمتی فراموش کنید

مفهوم ارسال ایمیل‌های توده‌ای در دنیای بازاریابی به شرح ذیل است: اقدام برای ارسال ایمیل‌های انبوه به آدرس‌های بسیار زیاد با هدف تشویق آنها به همکاری یا خرید محصولات‌تان. همین ابتدا باید صادقانه بگویم که چنین شیوه‌هایی به هیچ وجه کاربردی نیست. در حقیقت با پیشرفت شبکه‌های اجتماعی مردم به سادگی امکان نادیده گرفتن ایمیل‌های شما را خواهند داشت.

به جای اقدام به کارهایی نظیر ارسال ایمیل‌های توده‌ای به سراغ روزنامه‌نگارها بروید. در تعامل با این دسته از افراد باید اعتمادشان را جلب کنید. به این ترتیب فرصت مصاحبه یا خبرگزاری‌های بزرگ برای شما فراهم خواهد شد. البته در اینجا منظور من سوءاستفاده از اعتماد خبرنگارها و روزنامه‌نگارها نیست. به عبارت خلاصه، باید تا جای ممکن دامنه ارتباط‌های خود با دیگران را توسعه دهیم. این ارتباط با افراد مرتبط با کسب‌وکارمان (از خبرنگارهای حوزه تخصصی برنمدان گرفته تا مدیرعامل‌های سایر شرکت‌ها) به ما در زمینه توسعه راحت‌تر کسب‌وکارمان کمک فراوانی خواهد کرد.

ایجاد ارتباط عمیق با افراد مرتبط به کسب‌وکارمان اهمیت بالایی دارد. توجه داشته باشید که هدف اصلی از ایجاد چنین ارتباط‌هایی صرف استفاده از افراد مورد نظر در مواقع نیاز نیست. به بیانی دیگر، ارتباط میان شما باید متقابل باشد. به این ترتیب اگر فقط قصد سوءاستفاده از طرف مقابل را داشته باشید، به سرعت دست‌تان رو خواهد شد.

به عنوان یک توصیه جالب به شیوه رفتارمان در دنیای واقعی (آفلاین) توجه کنید. در چنین شرایطی اغلب ما به دنبال جلب اعتماد طرف مقابل و عدم سوءاستفاده از این اعتماد (به منظور بنای رابطه‌ای پایدار و عمیق با طرف مقابل) هستیم. متأسفانه وقتی این امر به شبکه‌های اجتماعی گسترش می‌یابد، معنا و مفهوم خود را از دست می‌دهد. توجه داشته باشید که اجبار مخاطب به مشاهده محتوای ایمیلی‌ما به هیچ وجه مناسب نیست. اگر در زمینه بازاریابی و تبلیغات به دنبال جلب نظر مخاطب هستید، باید به آزادی انتخاب وی احترام بگذارید. در غیر این صورت مخاطب به راحتی برند شما را نادیده خواهد گرفت. هرچقدر هم که در راستای محدودسازی حق انتخاب مخاطب‌مان تلاش کنیم، در نهایت وی آزادی صرف نظر از برند ما را خواهد داشت.

خوشبختانه امروزه شبکه‌های اجتماعی به نسبت چند سال پیش به سرعت پیشرفت کرده‌اند. به همین دلیل برندها فرصت عالی به منظور استفاده هرچه بیشتر از شبکه‌های اجتماعی در راستای تحقق اهداف بازاریابی و برندسازی‌شان را دارند. به عنوان توصیه یابانی، به شبکه‌های اجتماعی به عنوان فضایی برای شنیدن صدای مخاطب و آموختن نکات جدید نیز نگاه کنید. به این ترتیب کمپین‌های شما پله پله پیشرفت و توسعه خواهد یافت.

منبع: [inc](#)

جدی خواهد داد. اگر به این خطرها توجه نکنیم، احتمال حذف اکانت ما نیز وجود خواهد داشت.

در مورد روند ورود به رادار کاربران یک اشکال اساسی وجود دارد. در حقیقت کاربران در صورت تگ شدن در پست‌های غیرمرتبط با علاقه‌شان به سرعت اقدام به بلاک صفحه مورد نظر می‌کنند. به این ترتیب ورود شما به رادار توجه مخاطب به سرعت معنایی منفی به خود خواهد گرفت. به این ترتیب دیگر هیچ امکانی برای توسعه برنمدان نزد مخاطب وجود نخواهد داشت. همچنین روش فوق باعث بدنامی ما نزد کاربران شبکه‌های اجتماعی خواهد شد. جبران شهرت منفی‌مان نزد مخاطب به هیچ وجه کار ساده‌ای نخواهد بود.

توصیه من در اینجا توقف تگ کردن توده‌ای کاربران در ذیل پست‌های‌تان در توییتر یا هر شبکه اجتماعی دیگر است. در عوض تمرکز خود را روی تعامل، شخصی‌سازی و اعتبار محتوای‌تان قرار دهید. درست به مانند زمانی که در دنیای واقعی به صحبت با دیگران می‌پردازید. اشتباه مهلک بسیاری از برندها ایجاد تمایز بنیادی میان دنیای واقعی کسب‌وکار و فضای مجازی (شبکه‌های اجتماعی) است. به این ترتیب شیوه تعامل و رفتار آنها در شبکه‌های اجتماعی تا حد زیادی متفاوت از ماهیت و اصالت برنشان در دنیای واقعی خواهد بود.

**۲. افزودن افراد به پیام‌ها و گروه‌ها هیچ کمکی به برندها نخواهد کرد**

من در طول سال‌های اخیر همواره یک پرسش اساسی را در مورد فیس‌بوک مطرح کرده‌ام: این پلتفرم با خود چه فکر کرد که امکان افزودن کاربران به گروه‌ها و چت‌های متنی بدون اجازه آنها را فراهم کرد؟ در طول مدت زمانی که این پرسش را طرح کرده‌ام، هیچ قانع‌کننده‌ای از سوی کارشناس‌ها یا کارمندان تیم فیس‌بوک دریافت نکردم.

این نکته که شما به عنوان یک برند امکان افزودن بدون اجازه من در گروه‌های مختلف را دارید، به معنای ضرورت چنین کاری نیست. به بیانی دیگر، شما علاقه‌مند به عضویت من در گروه‌تان، فالو صفحه رسمی توییتر و در نهایت تعامل با برنمدان هستید. در این راستا به جای اجبار من به این کار دلیلی منطقی ارائه کنید.

همانطور که چندی پیش از فردی که در فیس‌بوک دکمه لایک را طراحی کرد، شنیدیم، هدف وی ارائه فرصتی به کاربران به منظور بیان پسند مطالب به صورت آزادانه بوده است. متأسفانه بسیاری از بازاریاب‌ها منطبق نهادینه شبکه‌های اجتماعی را بد متوجه شده‌اند. به همین دلیل اغلب آنها به دنبال التماس برای دریافت لایک رفته‌اند. چنین رویکردی به فعالیت در شبکه‌های اجتماعی ابزارهای خرید فالوور و لایک تقلبی را به ارمان آورده است. به این ترتیب دیگر خبری از تعامل واقعی و دارای عنصر انسانی میان برندها و کاربران نخواهد بود. به علاوه نتیجه استفاده از حقه‌های بازاریابی نظیر خرید فالوور هیچ دستاورد واقعی نخواهد بود. بی‌تردید اکانت‌های تقلبی هیچ‌گاه بدل به مشتریان ما نخواهند شد.

به قلم: هیپتال فولد کارشناس وبلاگ‌نویس حوزه بازاریابی و برندسازی

ترجمه: علی‌آل‌عی

اکنون شبکه‌های اجتماعی دیگر بدل به هسته مرکزی هر استراتژی بازاریابی شده‌اند. بدون تردید به عنوان یکی از اعضای جامعه بزرگ کسب‌وکار به خوبی از تاثیر انکارناپذیر پلتفرم‌هایی نظیر توییتر، فیس‌بوک، لینکدین و اینستاگرام در حوزه بازاریابی و برندسازی آگاه هستید. شبکه‌های اجتماعی امروزه بهتر از هر وسیله دیگری توانایی انتقال داستان ما به مخاطب را دارد.

مشکل اصلی در زمینه بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی فهم نادرست پلتفرم‌های موجود و استفاده از آنها به عنوان ابزارهای فروش است. این در حالی خواهد بود که ماهیت اساسی شبکه‌های اجتماعی برای برندها فرصتی به منظور تعامل، جلب نظر و شنیدن نقطه نظرهای مخاطب است. از همه مهم‌تر، فضای آنلاین فرصتی برای ایجاد رابطه پایدار میان برندها و کاربران محسوب می‌شود. من به عنوان یک کارشناس حوزه بازاریابی و برندسازی به طور مداوم چنین اشتباهی را از سوی برندهای مختلف مشاهده می‌کنم. متأسفانه با وجود توضیحات فراوان در مورد این موضوع هنوز هم اقدام چندان‌ای از سوی شرکت‌ها برای استفاده درست از شبکه‌های اجتماعی صورت نگرفته است.

با در نظر داشتن بحث بالا، قصد دارم ادامه مقاله را به شیوه‌های در امان ماندن از فعالیت‌های مضر بازاریابی اختصاص دهم. در اینجا به بیان سه مثال بسیار دردناک پیرامون اشتباهات اشخاص یا تیم‌های برندهای مختلف در زمینه استفاده از شبکه‌های اجتماعی خواهم پرداخت.

### ۱. لطفاً تگ کردن توده‌ای را متوقف کنید

این امر یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات افراد در شبکه‌های اجتماعی به ویژه توییتر است. به منظور فهم بهتر این مورد به تصویرسازی ذیل توجه کنید. من روی گوشی آیفون خود اپ توییتر نصب کرده‌ام. براساس تنظیمات پیشفرض در صورت تگ شدن اکانت‌م در پست‌های مختلف پیام اعلامی به من داده خواهد شد. در این میان شما به عنوان یک برند تازه کار قصد تگ کردن اکانت‌های مختلف کاربران به منظور کمک به توسعه مطالب‌تان را دارید. به همین خاطر در ذیل هر پست‌تان ۱۰ الی ۲۰ اکانت مختلف را تگ می‌کنید.

دلیل اصلی اقدام شما در راستای تگ کاربران تشویق آنها به مطالعه مطالب‌تان است. به عبارت بهتر، شما قصد ورود به رادار ما را دارید. اجازه دهید اتفاقی بعدی را به صورت خلاصه برای شما شرح دهم. من به عنوان یک کاربر به مطالب شما علاقه چندان‌ی نشان نخواهم داد. به همین خاطر در صورت تکرار تگ شدن از سوی شما شروع به درج کامنت‌هایی در اعتراض به این روند خواهم کرد. اگر بدشانس باشید، بقیه کاربران تگ شده نیز چنین روشی را در پیش خواهند گرفت. در اینجا توییتر در صورت مشاهده کامنت‌های اعتراضی کاربران دست به کار شده و به شما خطرات





### ایستگاه بازاریابی

#### راهنمای جامع خدمات مشتری برای شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها(۲) راه‌های مختلفی برای دسترسی مشتریان به شرکت فراهم کنید

در بازار شدیداً رقابتی امروز، هر شرکتی که دسترسی گسترده‌تر و بهتری دارد، از مزیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. مشتریان می‌خواهند مطمئن شوند به شرکت شما دسترسی دارند. بخش خدمات مشتریان باید تمام شبکه‌های ارتباطی ممکن را برای مشتریان فراهم کند و در سریع‌ترین زمان، به سؤالات آنها جواب دهد: از طریق ایمیل و کامنت‌های وب‌سایت یا شبکه‌های اجتماعی یا تماس‌های تلفنی. هرگز پاسخ مشتریان را به‌تعویق نیندازید. حتی اگر برای آماده‌سازی اطلاعات مدنظرشان به تحقیقات و زمان بیشتری نیاز دارید، آنها را آگاه کنید. اگر شرکتی به هر دلیلی دیدگاه‌های کاربران خود را بدون پاسخ بگذارد، مستقیماً اعتبار خود را در معرض خطر قرار می‌دهد.

##### برنامه‌های خود را براساس نیازهای مشتریان تنظیم کنید

همه محصولات و خدماتی که در بازار عرضه می‌شوند، به دنبال پاسخگویی به نیازهای مردم هستند. اگر محصول شما با محصولات و خدمات مکمل مصرف می‌شود، آن را به‌شيوه‌ای نباید تولید کنید که فقط به برند یا مدل خاصی جوابگو باشد. درواقع، از مشتریان نباید انتظار داشته باشید که به‌دلیل استفاده از محصولات و خدمات‌تان، ابزارهای قبلی خود را تعویض کنند.

##### با محصولات‌تان کاملاً آشنا باشید

اگر مشتریان سؤالی از کارمندان بخش خدمات مشتری بپرسند و کارمندان‌تان به‌دلیل نداشتن اطلاع دقیق از ویژگی‌های محصول پاسخ مناسبی ندهند، چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ گرچه پاسخ بعضی از سؤوال‌ها به دانش تخصصی و بررسی بیشتر نیاز دارند، شما و کارمندان شرکت باید محصولات خود را تا حدی بشناسید که به بیشتر سؤالات به‌راحتی پاسخ دهید.

##### طرح بازخورد را یکی از اولویت‌های خود بدانید

بدون دریافت بازخورد از کاربران هرگز متوجه نمی‌شوید تا چه حدی نیازهای آنها را برآورده کرده‌اید. بازخورد مشتریان به شما کمک می‌کند حوزه‌های نیازمند اصلاح و تعدیل را شناسایی و برنامه‌ها و فرآیندهای لازم را به برنامه‌تان اضافه کنید. در مرحله بعد، باید ببینید آیا مشتریان از تغییرات اعمال‌شده راضی هستند یا خیر. بدین ترتیب، حلقه بازخورد ادامه پیدا می‌کند. طرح بازخورد عالی به شما بازخوردهای فوری را نشان می‌دهد. ولی دقت کنید فرآیند بازخورد نیز باید تجربه خوبی برای مشتریان فراهم کند. در غیر این صورت، در آینده برای دریافت بازخوردهای بعدی با مشکل مواجه می‌شوید. بی‌توجهی به طرح بازخورد هزینه هنگفت و جبران‌ناپذیری به شما تحمیل می‌کند: از دست دادن مشتریان.

در مرحله بعد، اگر به‌دنبال نوآوری در بخش خدمات مشتریان هستید، به پنج نکته‌ای توجه کنید که در یکی از پست‌های زومیت ذکر کرده‌ایم. شاید هم‌زمان متوجه شوید برخی از پارامترهای مهم رسیدگی به مشتریان را فراموش کرده‌اید:
۱. جعبه‌ایزار مشتریان: جعبه‌ایزار به‌معنای مجموعه راهکارهایی است که کارمندان بخش خدمات مشتریان و مدیران برای ارتباط مؤثر با کاربران به‌کار می‌برند. ابزار مناسب نه‌تنها مشتریان را راضی و خوشنود نگه می‌دارد؛ بلکه کارمندان بخش روابط‌عمومی را نیز به کار خود علاقه‌مند می‌کند. به‌عنوان مثال، گاهی اوقات کارمندان برای قانع نگه‌داشتن مشتریان به تسهیلات خاصی، مانند دستگاه پرینتر نیاز دارند. بهتر است پیش از سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، دیدگاه کارمندان را جویا شوید و ببینید واقعاً چه چیزی از ارتباط مؤثر آنها با کاربران مانع می‌شود.

۲. فناوری استفاده‌شده مشتری: باید تصمیم بگیرید بهترین فناوری‌های موردانتقبال مشتریان چیست. به‌عنوان مثال، بخش «حساب من» در وب‌سایت شرکت، راه‌اندازی سیستم پیام متنی، سیستم‌های پرداخت موبایلی جدید، سیستم‌های ورود خودکار اطلاعات مشتریان یا هر امکانات دیگری که کار مشتریان را تسهیل می‌کند. نکته مهم این است که باید مطمئن شوید این فناوری‌ها به مشتریان کمک می‌کنند و صرفاً ابزارهای دلخواه شرکت نیستند.
۳. ایجاد چارچوب و فلسفه و خط راهنما برای خدمات مشتریان: سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ معمولاً خدمات ارائه‌شده به مشتریان را به‌وضوح و با ادبیات رسا اعلام می‌کنند. قوانینی که در بخش خدمات مشتریان تنظیم می‌کنید، به‌مور زمان و با کسب تجربه کامل‌تر می‌شوند. مزیت اهداف و استانداردها و قوانین بخش پشتیبانی این است که به‌راحتی در ذهن کارمندان و مشتریان باقی می‌مانند.
۴. آموزش: بهترین و سریع‌ترین راه پیشرفت بخش خدمات مشتریان، آموزش کارمندان است. بهتر است شرح قوانین و اصول شرکت در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری را نیز در این آموزش‌ها بگنجانید. در این صورت، اهداف دوره آموزشی هم برای شما و هم برای کارمندان شرکت روشن‌تر خواهد بود.

۵. مدیریت نیروهای مستعد: هیچ چیز به‌اندازه سرمایه‌گذاری روی کارمندان مستعد به بهبود کیفیت خدمات این بخش کمک نمی‌کند، بنابراین از نخستین مرحله استفاده کارمندان، انتخاب‌های هوشمندانه‌ای کنید و باتدبیر قدم بردارید.

##### کارایی بخش خدمات مشتریان شرکت‌تان پایین است؟

تحقیقات نشان می‌دهد تصوی که اغلب شرکت‌ها از خدمات و سرویس‌های پشتیبانی خود دارند، با تجربهای متفاوت است که در واقعیت برای کاربران فراهم می‌کنند. درواقع، نمی‌توانیم تعیین کنیم عملکرد خدمات مشتریان شرکت تا چه حدی پذیرفتنی و مطلوب است؛ زیرا این مشتریان هستند که می‌توانند سطح عملکرد ما را بازتاب دهند. به‌همین دلیل اگر می‌خواهید کیفیت خدمات خود را ارزیابی کنید، ابتدا باید مشتریان خود را بشناسید و بدانید کدام شبکه‌های ارتباطی برای آنها مطلوب‌تر است. آنها برای اینکه تجربه بهتری با شرکت‌تان داشته باشند، به چه چیزی نیاز دارند؟ برای پرکردن این فاصله، یعنی تصوی که شرکت‌تان از بخش خدمات مشتریان خود دارد و احساس واقعی مشتریان به شرکت شما، باید عوامل این اختلاف را شناسایی کنید. برخی از این عوامل عبارتند از:

۱. سرعت رسیدگی به مشتریان: همه مشتریان و حتی خود شرکت‌ها باور دارند سرعت پاسخگویی به سؤالات و انتظارات کاربران باید در اولویت اول بخش خدمات پشتیبانی قرار بگیرد. صرفنظر از شبکه ارتباطی منتخب شما، باید تلاش کنید در کوتاه‌ترین زمان ممکن به درخواست مشتریان رسیدگی و مشکلات آنها را به‌طور کامل برطرف کنید.

۲. خدمات سلف‌سرویس: این خدمات همان راهکارهایی است که در اختیار مشتریان می‌گذارید تا مشکلات احتمالی را خودشان حل کنند. هرگز اهمیت این راهکارها را دست‌کم نگیرید؛ زیرا تحقیقات نشان می‌دهد مشتریان بیش از هر چیز متمایل‌بلند بودن واسطه اطلاعات لازم‌شان را دریافت کنند.

۳. تفاوت بین ترجیحات مشتری‌ها و شرکت‌ها: باید بهترین پشتیبانی را از تمامی مشتریان خود کنید؛ اما اغلب اوقات انتظارات مشتریان B۲B با مشتریان B۲C متفاوت است. یعنی بسته به اینکه مشتریان اصلی محصولات و خدمات برند شما اشخاص حقیقی هستند یا شرکت‌های دیگر، انتظارات متفاوتی از سطوح پاسخگویی شما دارند. به‌عنوان مثال، شرکت‌ها «راحتی» دسترسی به خدمات را اولویت اول می‌دانند؛ درحالی‌که برای اشخاص سرعت رسیدگی به سؤالات و مشکلات از اهمیت بیشتری برخوردار است. بنابراین، اگر می‌خواهید کیفیت خدمات مشتریان شرکت‌تان را افزایش دهید، باید مشتریان را بهتر درک کنید. همان‌طور که پیش از این اشاره کردیم، سعی کنید انتظارات و خواسته‌های مشتریان را برآورده کنید، نه نیازهای شرکت خودتان را.

ادامه دارد ...

منبع: ZOOMIT

# ۴سرویس کاربردی اینستاگرام برای بازاریابی موفق



ترتیب هشتگ‌های عشق، Instagood، عکس روز، فشن، زیبایی، شادی، زیبا، tbt، لایک برای لایک و من را دنبال کنید، قرار دارند.

##### استوری‌های پویا

سرویس استوری به کاربران اجازه تعامل مستقیم و صریح با دیگر کاربران را می‌دهد. نکته مهم در خصوص استوری‌ها حذف‌شان پس از ۲۴ ساعت است. بی‌شک هیچ کس از شما انتظار صرف هزینه بسیار بالا برای تولید استوری‌های فوق‌العاده زیبا را ندارد. اگرچه سال گذشته اینستاگرام با معرفی یک سرویس مکمل امکان نگهداری از استوری‌ها برای همیشه را مهیا ساخت. همچنین به طور خودکار استوری‌های هر کاربر در بخش آرشيو ذخیره می‌شود. به این ترتیب هر گاه مایل باشیم، امکان بارگذاری دوباره استوری‌های قبلی وجود دارد.

مزیت اصلی سرویس استوری اینستاگرام امکان انتشار سریع و ساده اخبار تازه است. به این ترتیب به جای صرف وقت زیاد برای تهیه محتوای بصری فوق حرفه‌ای و کِبیشن عالی با یک تصویر ساده و متنی کوتاه مخاطب را تحت تاثیر قرار دهید. نکته جالب اینکه شما امکان استفاده چندباره از سرویس استوری در طول یک روز را دارید.

مجله Vogue یکی از برترین برندها در زمینه استفاده بهینه از سرویس استوری اینستاگرام است. آنها سال گذشته بخش زیادی از ترافیک سایت‌شان را از طریق لینک جانبی استوری اینستاگرام تأمین کردند.

شيوه تقلید از عملکرد مجله Vogue بسیار راحت است. شما پس از تدوین تصویر استوری‌تان یک لینک جانبی در آن قرار می‌دهید. به این ترتیب مخاطب با کشیدن صفحه به سمت بالا به سوی مطلب اصلی‌تان راهنمایی خواهد شد.

توصیه: سرویس کشیدن صفحه به بالا برای مشاهده لینک‌های جانبی فقط برای اکانت‌هایی با بیش از ۱۰ هزار فالوور فعال است. به این ترتیب در تعداد فالور پایین‌تر باید به فکر راهکار جایگزین باشید.

موسسه Cheerios از استوری‌های اینستاگرام به منظور جذب هرچه بیشتر مردم به پیام‌های شخصی برندش استفاده می‌کند. هدف اصلی آنها در پیام‌های‌شان انتقال احساس بهتر به افراد است. به این ترتیب علاوه بر توسعه برندشان سفیر شادی در دنیای شبکه‌های اجتماعی نیز خواهند بود.

##### لایوهای حرفه‌ای اینستاگرام

۸۰درصد از کاربران ترجیح می‌دهند به جای مطالعه یک مقاله از برندی مشهور به ویدئوی آنها توجه کنند. همچنین ۸۲درصد از کاربران ویدئوهای زنده را به سایر نمونه‌ها ترجیح می‌دهند. شاید در ابتدا اعتبار چنین آمارهایی محل سوال باشد. با این حال آمار فعلی را موسسه ویدئوهای زنده منتشر ساخته است.

خوشبختانه اینستاگرام مانند بسیاری از شبکه‌های اجتماعی دیگر به شما امکان بخشش ویدئوی زنده را می‌دهد. با این حال صرف ضبط ویدئوهای زنده کافی نیست. در حقیقت ما باید در انتهای کار ویدئوی لایو خود را ذخیره کنیم تا برای ۲۴ ساعت همه کاربران توان مشاهده‌اش را داشته باشند. به این ترتیب تاثیرگذاری ویدئو ما به طور چشمگیری افزایش خواهد یافت.

یکی از نمونه‌های جذاب در مورد استفاده از سرویس ویدئوهای زنده مربوط به تام کوپنز، طراح مشهور حوزه مد و دارنده برندی با نام خود، است. تام یکی از نخستین افرادی بود که سرویس ویدئوی زنده را برای نمایش پشت صحنه همایش‌های مد مورد استفاده قرار داد. سطح استقبال کاربران از ویدئوهای زنده تام به قدری زیاد بود که امروزه اغلب برندها از چنین شیوه‌ای تبعیت می‌کنند.

یکی دیگر از راهکارهای جلب نظر مخاطب با استفاده از ویدئوی زنده

به قلم: رابرت کاتای بازاریابی بصری و طراح استراتژی محتوایی
ترجمه:علی آل‌علی

بی‌تردید برای فعالیت بازاریابی موفق در اینستاگرام راه‌اندازی یک اکانت و شروع به انتشار مطالب مختلف کافی نیست. بازاریاب‌های موفق در دنیای کسب‌وکار به منظور موفقیت در اینستاگرام از تمام ظرفیت‌های این پلتفرم به خوبی استفاده می‌کنند. امکاناتی نظیر کاربرد هشتگ‌ها، استوری، تبلیغات و ویدئوی زنده از جمله برترین امکانات پلتفرم اینستاگرام هستند. در این مقاله هدف اصلی من نمایش شیوه‌های کاربرد حرفه‌ای امکانات اینستاگرام به عنوان یکی از مهمترین شبکه‌های اجتماعی برای بازاریاب‌هاست. در ادامه چهار ظرفیت مهم و اساسی اینستاگرام برای موفقیت در فرآیند بازاریابی را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

##### هشتگ‌های قدرتمند

شما در کمپین خود امکان استفاده از دو نوع هشتگ را دارید: هشتگ‌های عمومی و ویژه برندگان.

مزیت اصلی هشتگ‌های ویژه برند امکان یافتن آسان‌تر پست‌های شما از سوی کاربران است. به این ترتیب کاربران علاقه‌مند به برندگان با جست‌وجویی ساده تمام مطالب‌تان در اینستاگرام را پیدا خواهند کرد. یک نمونه جالب از هشتگ‌های ویژه برند متعلق به موسسه Bullet Journal است. این برند برای جلب کاربران به مطالب خود از هشتگ‌های #Bulletjoubaling و #Bulletjournalcollection استفاده می‌کند. این شیوه کاربرد هشتگ‌ها امکان جست‌وجوی بسیار ساده مطالب را به کاربران خواهد داد.

هشتگ‌های عمومی به طور کلی از سوی کاربران عادی ساخته و مورد استفاده قرار می‌گیرند. این هشتگ‌ها طیف وسیعی از علایق را در بر دارند. خوشبختانه الگوریتم اینستاگرام به کاربران در هنگام جست‌وجوی هشتگ‌ها کمک فراوانی می‌کند. اگر کسب‌وکار شما در حوزه روزنامه‌نگاری است، هشتگ‌هایی نظیر «نگارش»، «تهیه مقاله» و «چاپ» مناسب شما خواهد بود.

توصیه: اینستاگرام به کاربران فقط اجازه استفاده از حداکثر ۳۰ هشتگ برای هر پست را می‌دهد. در صورت استفاده مقدار بیشتری از هشتگ‌ها کپشن شما نمایش داده نخواهد شد.

نمونه آشکار از کیفیت مطلوب کاربرد هشتگ‌های عمومی در پست‌های برند مرسدس بنز نمایان است. به این ترتیب آنها از هشتگ‌هایی نظیر #Dreamcar و #Instacar. Luxury. Lifestyle استفاده می‌کنند. همه این هشتگ‌های عمومی به نوعی با کسب‌وکار مرسدس بنز در تعامل هستند. به این ترتیب شانس مشاهده مطالب این برند از سوی کاربران علاقه‌مند به حوزه خودروسازی افزایش خواهد یافت.

اندرو روچ در مقاله‌ای تحت عنوان «بهترین راهنما برای برترین هشتگ‌های اینستاگرام به منظور دریافت لایک» از ابزارهای مختلفی به منظور یافتن هشتگ‌های مناسب برای پست‌های‌مان نام برده است. چهار ابزار برتر به نظر او عبارتند از: Tag Blender، Hashtag For likes، Instagram Tips و All Hashtag.

اگرچه چهار ابزار فوق کاربردهای فراوانی دارند. با این حال به نظر من Display Purpose برترین نرم‌افزار در این حوزه است. دلیل اصلی انتخاب من محیط کاربری ساده آن است. در حقیقت در Display Purpose شما فقط باید موضع اصلی مطلب‌تان را تایپ کنید. سپس هشتگ‌های مناسب برای شما به نمایش در خواهند آمد.

اگر حوصله جست‌وجوی هشتگ‌های برتر را ندارید، توصیه من به شما توجه به فهرست ۱۰ هشتگ برتر اینستاگرام است. در این فهرست به



## ایده‌های عالی را به علت واضح و بدیهی بودن کنار نگذارید

بسیاری از اوقات، ایده‌های ساده و روشنی که فکر می‌کنیم دیگران نیز به‌راحتی قادر به اجرای آن هستند، ایده‌های پربازده و خوش سرانجامی خواهند بود. اندرو فورمن؛ هم‌بنیانگذار پلتفرم آنلاین کمک‌های خیریه GIVZ است و به‌تازگی مقاله‌ای نوشته است که در ادامه از زبان خود او می‌خوانیم. من به مدت هشت سال، از اقدام درخصوص ایده‌ای که به کارایی و بازدهی آن ایمان داشتم، سر باز زدم. این ایده نه‌تنها حاوی ابتکارات تکنولوژیک بود، بلکه ارزش اجتماعی هم ایجاد می‌کرد. ایده من می‌توانست به مردم کمک کند که با مهم‌ترین و تأثیرگذارترین مؤسسات خیریه کشور همکاری داشته باشند، اما من این افکار را صرفاً در حد اشتیاقات درونی نگه داشته بودم. علت اصلی کنار کشیدن من، این نبود که می‌ترسیدم، یا کاهل و برعکس، پرمشغله بودم. هیچ‌یک از موانع طبیعی کار آفرینی نیز بر سر راهم وجود نداشت. علت اصلی، مسئله کاملاً متفاوتی بود. من ایده خودم را پیگیری نمی‌کردم، زیرا بیش‌ازحد واضح و بدیهی به‌نظر می‌رسید. کاملاً متقاعد شده بودم که سرانجام فرد دیگری این کار را انجام می‌دهد. به همین دلیل هم دست به عمل زدن را اتلاف وقت و انرژی می‌دانستم. من اشتباه می‌کردم. شاید اگر به نوآوران مشهوری مانند استیو جابز و ایزاک آسیموف گوش داده بودم، این موضوع را بهتر و زودتر می‌فهمیدم. واقعیت این است که واضح و مشهود بودن، یکی از ویژگی‌های رایج و حتی مهم پروسه‌های خلاقانه است. اگر می‌خواهید استارت‌آپ خودتان را راه‌اندازی کنید یا تصمیم دارید تغییر مهمی در سازمان خود به‌وجود بیاورید، به تجربیات من گوش کنید. وقت خود را مانند من از دست ندهید.

سالیان زیادی بود که من بخش جمع‌آوری کمک‌های خیریه را در رستوران‌ها و کافه‌ها، سازماندهی می‌کردم. من دوستان و آشنایان را دورهم جمع می‌کردم، درباره یک مشکل یا مسئله، اطلاعاتی را در اختیار آنها می‌گذاشتم و اهمیت موضوع را شرح می‌دادم. سپس توضیح می‌دادم که یک سازمان خیریه خاص، در این زمینه چه اقداماتی انجام می‌دهد. من عکس‌های مستندی را به مخاطبین نشان می‌دادم، داستان وقایع را تعریف می‌کردم و توضیح می‌دادم که هر سازمان خیریه، چگونه به حل این مشکل کمک می‌کند.

در میان افرادی که از آنها به‌عنوان دوستان یاد می‌کنم، عده‌ای از بانکداران جوان بخش سرمایه‌گذاری نیز بودند که غالباً موافقت می‌کردند ۵۰۰ تا هزار دلار اهدا کنند. من از آنها تشکر می‌کردم و می‌پرسیدم که آیا می‌توانند به من چک بدهند؟ آنها جواب می‌دادند: «چک؟ نه، من فقط ۲۵ سال دارم و هنوز از دسته‌چک استفاده نمی‌کنم.» من توضیح می‌دادم که از طریق وب‌سایت خیریه نیز می‌توانند کمک خود را اهدا کنند. ایده خوبی نیست که در یک کافه، از دیگران بخواهید با موبایل خود به یک وب‌سایت مراجعه کنند. بسیاری از آنها می‌گفتند که در خانه و از طریق کامپیوتر این کار را انجام می‌دهند. اما اغلب آنها با وجود نیت خیری که داشتند، این کار را نمی‌کردند. درنهایت تنها کمکی که من از این رویدادها دریافت می‌کردم، چند صد دلار پول نقد بود. این مبلغ را هم افرادی که پول نقد اضافی به همراه داشتند، در وجوه ۲۰ دلاری یا همین حدود، اهدا می‌کردند.

در همین زمان، به نکته ظریفی پی بردم؛ ما در کافه‌ها، زمانی که می‌خواهیم هزینه سفارش خودمان یا دوستان‌مان را پرداخت کنیم، از اپلیکیشن‌های موبایل استفاده می‌کنیم. پس باید یک اپلیکیشن ساده داشته باشیم که به مردم کمک کند با هر خیریه‌ای که در کشور وجود دارد، به ارتباط باشند.

همان‌طور که می‌بینید، ایده من، ایده روشن و واضحی بود. گرچه می‌توانستم با یک تیم خوب، اپلیکیشن مؤثر و مقبولی را توسعه دهم، اما می‌دانستم که افراد دیگری نیز قادر به انجام این کار هستند. پس اجازه دادم که این حسد و گمان‌ها و فرضیات، مرا از اقدام بازدارند. درحالی‌که باید احساس وضوح و بدیهی بودن امر را نشانه‌ای برای حرکت روبه‌جلو و توسعه ایده خود می‌دیدم.

سال ۱۹۹۶، استیو جابز به مجله Wired گفته بود:

وقتی از مردم خلاق سؤال می‌کنید که چگونه کاری را انجام داده‌اند، آنها کمی احساس گناه می‌کنند، زیرا درواقع کار خاصی نکرده‌اند؛ آنها صرفاً چیز روشنی را دیده‌اند. علت موفقیت ایده خلاقانه افراد، توانایی آنها در همگام‌سازی و متصل کردن تجربیات شخصی و چیزهای جدید است. بگذاردیم به سال ۱۹۵۹ برگردیم. یعنی وقتی که ایزاک آسیموف مقاله‌ای را با موضوع مشابه منتشر کرد. این مقاله «چارلز داروین و افراد والاس، به‌طور مستقل از یکدیگر نظریه تکامل برحسب انتخاب طبیعی را ارائه کرده‌اند» نام داشت. (۱) هر دو نفر، در سفرهای خود، تنوع گیاهان و زندگی حیوانات را مشاهده کرده بودند. (۲) هردوی آنها، مقاله «جمعیت» توماس مالتوس را مطالعه کرده بودند. (۳) آنها فهمیده بودند که اظهارات مالتوس، می‌تواند علت تنوع جمعیتی جانداران را توضیح دهد. آسیموف در مقاله خود نوشته بود: «هنگامی که ارتباط متقابل پدیده‌ها را درک می‌کنیم، همه‌چیز بدیهی به نظر می‌رسد.» او به ماجرای توماس هاکسلی بیولوژیست اشاره می‌کند که پس از مطالعه «نشأ گونه‌ها» گفته بود: «چقدر احق بودم که تا به‌حال به این موضوع فکر نکرده بودم.»

یکی از تحقیقات دانشگاه مینه‌سوتا استدلال می‌کند که تشخیص وضوح و بدیهی بودن، بخش مهم یکی از «پنج مرحله فرآیند خلاق» است. به‌گفته محققان این مطالعات، در دوران وضوح، ایده‌ها و تصمیمات ساده و بدیهی به نظر می‌رسند، اما واقعیت این است که علت سادگی، روشن و منظم بودن تمامی زوایای یک راه‌حل یا راهکار است.

اما نکته مهم دیگری که باید به یاد داشته باشیم، این است که پاسخ یا ایده‌ای که از دید شما کاملاً بدیهی به نظر می‌آید، از دید عموم مردم بدیهی نیست؛ شاید به این دلیل که اصولاً عموم مردم به این مسئله فکر نمی‌کنند. ایده‌ها فقط در ذهن افرادی طلوع می‌کنند که مشکلی را تشخیص داده‌اند و به‌دنبال راه‌حل نوآورانه‌ای برای آن هستند. همان‌طور که در کتاب «چگونه مانند اینشتین فکر کنید» آمده است؛ حتی اگر اینشتین هم با مسئله اشتباهی مواجه بود، نمی‌توانست راه‌حلی برای آن بیابد. شما به یک مسئله توان بخش و پرفرقت نیاز دارید، مسئله‌ای که می‌توان راه‌حلی خلاقانه و الهام‌بخشی ورای انتظارات اصلی برای آن متصور شد. پیدا کردن چنین مسئله بزرگی، مستلزم تفکرات عمیق و زیادی است، مخصوصاً وقتی که راه‌حل کاملاً بدیهی به نظر می‌آید. درنهایت من به‌عنوان هم‌بنیانگذار مؤسسه GIVZ، ایده‌ام را به مرحله اجرا درآوردم. این تجربه، مرا برای باور خوردهایی که از شرکا و ذی‌نفعان دریافت می‌کردیم، آماده کرد. حالا زمانی که برای یک نمایندگی یا یک شرکت، ایده بسیار ساده‌ای را مطرح می‌کنم و آنها به بدیهی بودن جریان اشاره می‌کنند، پاسخ می‌دهم: «دقیقاً».

منبع: HBRzoomit

# ۹ اعمال و رفتاری که باعث استعفای افراد خوب می‌شود



## ۶. آنها افراد اشتباهی را استخدام کرده و به افراد اشتباهی ترفیع می‌دهند

کارکنان خوب و سختکوش می‌خواهند با افرادی حرفه‌ای که ذهنیتی همانند آنها دارند کار کنند. هنگامی که مدیران برای استخدام افراد خوب تلاش نمی‌کنند، این یک کاهش‌دهنده انگیزه بسیار جدی برای کسانی است که در کنار آنها کار می‌کنند. ترفیع دادن به افراد اشتباه حتی از این کار نیز بدتر است. هنگامی که شما با تمام انرژی خود برای ترفیع گرفتن سخت کار می‌کنید اما این ترفیع مقام به شخصی که خود را با داشتن رفتاری صمیمانه بالا کشیده است، می‌رسد، یک توهین بزرگ برای شما به حساب می‌آید و به این دلیل استعفای کارکنان خوب به هیچ عنوان تعجب‌برانگیز نیست.

**۷. آنها اجازه نمی‌دهند که کارکنان اشتیاقات خود را دنبال کنند**  
کارکنان بااستعداد، پرشور و اشتیاق هستند. فراهم کردن فرصت‌هایی برای آنها برای تحقق بخشیدن به اشتیاقات‌شان، بهره‌وری و رضایت شغلی آنها را بهبود می‌بخشد، اما بسیاری از مدیران می‌خواهند کارکنان‌شان درون یک جعبه کوچک کار کنند. این‌گونه مدیران می‌ترسند که اگر به کارکنان خود اجازه دهند تا تمرکز خود را برای دنبال کردن اشتیاقات‌شان گسترش دهند، بهره‌وری‌شان کاهش می‌یابد اما این ترس، ترسی بی‌پایه و اساس است. تحقیقات نشان می‌دهند؛ افرادی که در تجربه کاری خود قادر به دنبال کردن اشتیاقات و تمایلات خود هستند به حالتی از هیجان و شادی ذهنی دست پیدا می‌کنند که بهره‌وری آنها را تا پنج برابر حالت عادی افزایش می‌دهد.

## ۸. آنها نمی‌توانند خلاقیت کارکنان خود را درگیر کنند

بااستعدادترین کارکنان تلاش می‌کنند تا هر چیزی را که لمس می‌کنند را بهبود بخشند. اگر شما این توانایی تغییر و بهبود را به دلیل اینکه شما از وضعیت موجود راضی هستید از آنها بگیری، باعث می‌شود که آنها از شغل خود متفرغ شوند. زندانی کردن این میل ذاتی در آنها نه تنها کارکنان‌تان را محدود کرده بلکه شما را نیز محدود می‌کند.

## ۹. آنها کارکنان‌شان را از نظر فکری به چالش نمی‌کشند

کارفرمایان بزرگ کارکنان خود را با انجام کارهایی که در نگاه اول غیرقابل تصور به نظر می‌رسند به چالش می‌کشند. آنها به جای تنظیم اهدافی معمولی و صعودی، اهدافی سخت و بلندمدت را به وجود می‌آورند که افراد را از منطقه امن خود خارج می‌کند. پس از آن، مدیران خوب هر کاری که در توان‌شان است را برای کمک به کارکنان‌شان برای رسیدن به موفقیت انجام می‌دهند. هنگامی که افراد باهوش و بااستعداد، خود را در حال انجام کاری آسان و یا خسته‌کننده می‌یابند، به دنبال شغل دیگری می‌گردند که تا بتوانند از نظر ذهنی آنها را به چالش بکشد.

### جمع‌بندی کلی

اگر می‌خواهید که بهترین افراد خود را پیش خود نگهدارید باید مراقب باشید که چگونه با آنها رفتار می‌کنید. در حالی که کارکنان خوب بسیار سرسخت هستند، استعدادشان به آنها این اجازه را می‌دهد که گزینه‌های فراوانی داشته باشند. شما باید کاری کنید تا آنها بخواهند برای شما کار کنند.

منبع: ClassBanhos/ucan

نکنید، آنها به دنبال کاری خواهند گشت که به آنها بهای بیشتری دهد.

## ۲. آنها همکاری را تشخیص نداده و به کار خوب پاداش نمی‌دهند

دست کم گرفتن قدرت تحسین به ویژه برای افرادی با عملکرد بالا که به طور ذاتی باانگیزه هستند، بسیار آسان است. همه به ویژه افرادی که سخت کار می‌کنند و تمامی انرژی خود را روی کار می‌گذارند، پاداش گرفتن را دوست دارند. مدیران باید با کارکنان خود ارتباط برقرار کنند تا بدانند چه چیزی باعث می‌شود تا آنها حس بهتری داشته باشند و سپس با چیزی که باعث می‌شود حس بهتری داشته باشند، برای کار خوب‌شان به آنها، پاداش دهید. اگر شما کار خود را به درستی انجام دهید این اتفاق اغلب برای کارکنان بهره‌ور، خواهد افتاد.

## ۳. آنها در توسعه استعدادهای افراد ناتوان هستند

هنگامی که از مدیران درباره عدم توجه آنها نسبت به کارکنان‌شان پرسیده می‌شود، سعی می‌کنند که با استفاده از کلماتی مانند اعتماد، استقلال و توانمندسازی خود را تبرئه کنند، اما این بهانه‌ها کاملاً بی‌معنی هستند. مدیران خوب بدون توجه به مقدار استعداد کارکنان‌شان به

بهترین شکل ممکن مدیریت می‌کنند. آنها به کارکنان خود اهمیت داده و به طور مداوم به سخنان آنها گوش می‌دهند و به آنها بازخورد می‌دهند. مدیریت ممکن است که شروعی داشته باشد، اما مطمئناً هیچ پایانی ندارد. هنگامی که کارمندی بااستعداد برای شما کار می‌کند این به شما بستگی دارد تا زمینه‌هایی را که او می‌تواند در آن‌ها مجموعه مهارت‌های خود را بهبود ببخشد را پیدا کنید. بااستعدادترین کارکنان بازخورد می‌خواهند (بیشتر از افراد کم استعدادتر) و این وظیفه شما است که به آنها بازخورد دهید. اگر از طرف شما بازخوردی دریافت نکنند، بهترین افراد شما بی‌حوصله و مغرور خواهند شد.

## ۴. کارکنان‌شان برای آنها اهمیت ندارد

بیش از نیمی از کارکنان به دلیل روابط خود با مدیرشان از شغل‌شان استعفا می‌دهند. شرکت‌های هوشمند اطمینان حاصل می‌کنند که مدیران‌شان تعادل بین حرفه‌ای بودن و انسان بودن را می‌دانند. این‌گونه رؤسا کسانی هستند که موفقیت کارکنان خود را جشن گرفته، با کسانی که دوران سختی را می‌گذرانند همدردی کرده و افراد را حتی هنگامی که آنها را در تنگنا قرار می‌دهد، به چالش می‌کشند. رؤسایی که به کارکنان خود اهمیت نداده و با آنها در ارتباط نیستند، همیشه آمار استعفا بالایی خواهند داشت. هشت ساعت در روز کار کردن برای کسی که خود شخصا درگیر کار نیست و به چیزی جز بازده تولید اهمیت نمی‌دهد، غیرممکن است.

## ۵. آنها به تعهدات خود پایبند نیستند

قول دادن به افراد شما را در وضعیتی قرار می‌دهد که یا شخصی را بسیار خوشحال و یا بسیار ناراحت می‌کنید. هنگامی که شما نسبت به انجام کاری متعهد می‌شوید، در نگاه کارکنان‌تان ارزشمندتر می‌شوید زیرا شما خود را قابل اعتماد و محترم جلوه می‌دهید (دو شاخصه مهم ریاست). اما هنگامی که تعهد خود را نادیده می‌گیرید، شما را به عنوان فردی منفور، بی‌اعتنا و بی‌احترام می‌پندارند. هرچه باشد، اگر یک رئیس تعهدات خود را به جا نیاورد، چرا دیگران باید نسبت به کار خود متعهد باشند؟

چیزهای اندکی همانند استعفای افراد خوب هزینه‌بر و مشکل‌ساز هستند. این کاملاً شگفت‌انگیز است که چگونه از اغلب مدیران می‌شنویم که نسبت به استعفای کارمند خوب‌شان ابراز ناراحتی می‌کنند و این مسئله واقعاً هم جای ناراحتی دارد، زیرا چیزهای اندکی همانند استعفای افراد خوب هزینه‌بر و مشکل‌ساز هستند، اما دلیل استعفای کارکنان خوب چه می‌تواند باشد؟

مدیران تمایل دارند، تمامی مشکلات خود را گردن دیگران بیندازند، در حالی که اصل موضوع را نادیده می‌گیرند، به همین دلیل کارکنان شغل خود را ترک نمی‌کنند، بلکه از دست مدیران خود فرار می‌کنند.

نکته غم‌انگیز ماجرا این است که به راحتی می‌توان از استعفای کارکنان اجتناب کرد. تنها لازمه این کار چشم‌اندازی جدید و تلاشی مضاعف از طرف مدیران است.

سازمان‌ها می‌دانند انگیزه داشتن و درگیر بودن کارکنان اهمیت بسیاری دارد، اما اکثر آنها نمی‌توانند مدیران را نسبت به این موضوع پاسخگو نگاهدارند.

زیردستان آنها سختی می‌کشند.

تحقیقاتی از دانشگاه کالیفرنیا نشان می‌دهد که کارکنان با انگیزه ۳۱درصد بهره‌وری بیشتر، ۳۷درصد فروش بیشتر و ۳برابر خلاق‌تر از کارکنان بی‌انگیزه هستند و همچنین طبق یک تحقیق از شورای مدیریت سازمانی بر روی ۵۰هزار نفر، احتمال استعفا دادن آنها نیز به اندازه ۸۷درصد کاهش می‌یابد.

تحقیقات گالوپ نشان می‌دهد که ۷۰درصد انگیزه کارکنان تحت‌تأثیر اعمال مدیران آنها است، بنابراین، بیابید نگاهی به بدترین کارهایی که مدیران انجام می‌دهند و باعث استعفای کارکنان‌شان می‌شوند، بیندازیم.

### ۱. آنها از کارکنان خود بیش از اندازه کار می‌کشند

هیچ چیزی همانند بیش از اندازه کار کشیدن از کارکنان خوب آنها را از کار زده نمی‌کند. سخت کار کشیدن از کارکنان خوب بسیار وسوسه‌کننده است و مدیران اغلب به دام این تله گرفتار می‌شوند. کار کشیدن بیش از حد از کارکنان خوب، آنها را سردرگم می‌کند؛ این کار باعث می‌شود آنها فکر کنند که به دلیل عملکرد خوب‌شان در حال مجازات شدن هستند. بیش از حد کار گرفتن از کارکنان، بهره‌وری آنها را نیز به اندازه زیادی کاهش می‌دهد. تحقیقات جدید از دانشگاه استنفورد نشان می‌دهد که بهره‌وری بر ساعت، هنگامی که ساعت کاری در هفته از ۵۰ ساعت بیشتر شود به سرعت کاهش می‌یابد و بهره‌وری پس از ۵۵ ساعت کار در هفته به مقدار بسیار زیادتری کاهش یافته که کار کردن پس از ۵۵ ساعت در هفته دقیقاً همانند کار نکردن است.

اگر شما می‌خواهید که مقدار کار، کارکنان بااستعداد خود را افزایش دهید، بهتر است موقعیت آنها را نیز بالا ببرید. کارکنان بااستعداد، حجم کاری بیشتر را قبول می‌کنند، اما خود را زیر فشار کار له نمی‌کنند و شغل خود را رها می‌کنند. افزایش حقوق، ترفیع و تغییرات کوچک تمامی اینها راه‌هایی برای افزایش حجم کاری کارکنان است. اگر شما حجم کاری کارکنان را تنها به دلیل بااستعداد بودن‌شان زیاد کرده و تغییری ایجاد



# تفکر صنعتی از پژوهش ثروت می‌سازد



پژوهش‌های دانشگاهی زمانی موثرند که علاوه بر بنیادی بودن، دانش تخصصی خود را در تولیدات صنعتی به کار گیرند تا به سرنوشت رهاشدگی و خاک خوردگی دچار نشوند که تحقق این هدف حمایت و آگاهی می‌خواهد و شرایط ویژه‌ای دارد.

به گزارش ایرنا، سال‌هاست که از ارتباط صنعت و دانشگاه به عنوان حلقه مفقوده تجاری‌سازی و راهکاری برای خلق ثروت از دانش یاد می‌شود.

پژوهشی که توسط یک صاحب اندیشه، خلق می‌شود برای عاقبت خودش به نظام تشویقی استاندارد نیاز دارد، باید بازار پسند بوده و قابلیت تجاری‌سازی داشته باشد، به گونه‌ای که صنعت و بازار را به سمت خود جذب کند.

از همین رو به دلیل اهمیت بالای پژوهش و فناوری در هفته گذشته ۵۱ پژوهشگر برتر شامل ۴۰ پژوهشگر از دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی استان کرمانشاه و ۱۱ پژوهشگر از دستگاه‌های اجرایی استان مورد تقدیر قرار گرفتند و همچنین از ۹ فنآور برتر نیز تقدیر به عمل آمد.

با توجه به اینکه اشتغال و کاهش بیکاری در صدر مطالبات مردمی استان کرمانشاه قرار گرفته و بنا این هدف که یک پژوهش در چه صورتی کاربردی می‌شود و می‌تواند اشتغال و ثروت بیافریند به گفت و گو با چند تن از این پژوهشگران و فناوران پرداخته‌ایم.

«ناهید شاه‌آبادی» عضو هیات علمی دانشگاه رازی و یکی از پژوهشگران برتر سال جاری است که توانسته در زمینه انتشار مقالات متعدد در بخش شیمی معدنی و دارویی که زمینه‌ساز تحقیقات جدیدی در کشور است، موفقیت کسب کند.

تحقیق در زمینه دارو بر پایه فلزات و نانو ساختار برنامه‌ریزی‌های پژوهشی و محور اصلی تحقیقات این بانوی کرمانشاهی است.

## برنامه‌ریزی‌های پژوهشی هماهنگ نیست

وی در گفت و گو با ایرنا، در زمینه موانعی که یک پژوهش برای کاربردی شدن و تجاری‌سازی با آن مواجه است، گفت: امروزه توجه به تجاری‌سازی تحقیقات دانشگاهی، کارآفرینی دانشگاهی و ارتباط دانشگاه و صنعت به صورت چشمگیری افزایش یافته است.

شاه‌آبادی با بیان اینکه همکاری صنعت و دانشگاه موجب استفاده جامعه از فرصت‌های موجود در دانشگاه می‌شود، گفت: این بدیهی است که دانشگاه‌ها زمانی در مسیر خدمت به توسعه و پیشرفت کشور قرار می‌گیرند که علاوه بر انجام تحقیقات بنیادی، دانش تخصص خود را در تولیدات صنعتی به کار گرفته و در راه رفع معضلات جامعه قدم‌های مهمی بردارند.

وی معتقد است، با نگاهی به کشورهای توسعه‌یافته و یا در حال توسعه متوجه می‌شویم که همکاری بین دانشگاه‌ها و صنعت، ساختار و نظام قانونمند و رسمی دارد اما در کشور ما برنامه‌ریزی‌های پژوهشی، هماهنگ و همه جانبه صورت نمی‌گیرد و این نکته مهم که صنعت همان بستر واقعی ارتباط‌دهنده پژوهش و اقتصاد است به طرز پیچیده‌ای فراموش شده است.

شاه‌آبادی ادامه داد: قبل از اینکه به مقوله صنعت در کشور بپردازیم لازم است که ابتدا به مشکلات و معضلات موجود در دانشگاه‌ها بپردازیم. او اضافه کرد: چالش‌های مهم در توسعه فناوری و عدم تجاری‌سازی محصولات به سیاست‌گذاری پژوهش در دانشگاه‌ها، نظام‌های تشویقی پژوهشی، زیرساخت‌های حمایتی از پژوهشگران و نحوه ارزیابی نتایج پژوهش وابسته است.

## سیاست‌گذاری‌های متعدد در مسیر پژوهش

این عضو هیات علمی دانشگاه رازی کرمانشاه از تعدد بالای مراکز سیاست‌گذاری به عنوان یکی از چالش‌ها یاد کرد که خود موجب بسیاری از کارکردهای ناقص است.

شاه‌آبادی ادامه داد: از طرف دیگر تعداد زیادی از مراکز و موسسات آموزش و پژوهش در سازمان‌ها و وزارتخانه‌ها وجود دارد که خود نیز علامت سوال بزرگی ایجاد کرده که مهم‌ترین ضرر آن صرف منابع و تکرار برخی مکررات در برخی امور است.

این استاد دانشگاه ادامه داد: در همین مقوله سیاست‌گذاری‌ها، علاوه بر آموزش عالی کشور نوع نظام سیاست‌گذاری بخش صنعت و اقتصاد بسیار مهم است و شاید عامل اصلی عدم استفاده صنعت از پژوهش‌های دانشگاهی به این موضوع مهم برگردد.

وی افزود: در واقع در نظام اقتصادی و صنعتی که بر پایه انحصار و عدم رقابت شکل گرفته نمی‌توان انتظار بهره‌گیری از یافته‌های دانشگاهی را داشت.

## تحقیق در سایه رقابت پیشرفت می‌کند

شاه‌آبادی معتقد است، در واقع مشکل اصلی نه به دانشگاه بلکه به وضعیت صنایع کشور باز می‌گردد که اگر واضح‌تر بیان کنیم صنایع باید در کشور ما واقعی باشند، صنایع واقعی یعنی صنایعی که محصولات رقابتی و صادرات محور تولید کنند و صاحبان این صنایع برای ارتقای کیفیت محصول خود و رفع معضلات در عرصه رقابت خود به خود به پژوهشگران در دانشگاه مراجعه کرده و حاضر باشند تا با پرداخت هر هزینه‌ای مشکلات خود را رفع کنند و محصولات باکیفیت‌تر تولید کنند.

این عضو هیات علمی دانشگاه رازی ادامه داد: به همین سادگی ارتباط صنعت و دانشگاه برقرار می‌شود و جامعه می‌تواند از تحقیقات و پژوهش‌های دانشگاهی استفاده کنند پس به راحتی می‌توان گفت که تحقیق در سایه رقابت پیشرفت می‌کند و عدم وجود رقابت و تضمین سودهای طولانی مدت شرکت‌هایی که به صورت انحصاری به تولید واردات کالا و خدمات می‌پردازند دلیلی برای صرف هزینه برای پژوهش را ندارند.

## ترازوی پژوهش

این پژوهشگر برتر سال ادامه داد: این در حالی است که در دنیای رقابت آزاد شرکت‌ها برای رسیدن به نوآوری مجبور هستند مخارج زیادی را در واحدهای تحقیق و توسعه هزینه کنند تا محصولات جدید با کیفیت بالاتر و قیمت پایین‌تر ارائه کرده و در مسابقه رقابت باقی بمانند به همین دلیل سازمان‌ها و شرکت‌ها به دنبال محققان باتجربه و خلاق رفته و با عقد قراردادهای کلان آنها را جذب کرده و از پژوهش‌ها و تحقیقات آنها استفاده می‌کنند اما متأسفانه امروز در کشور این گفت‌وگو ایجاد شده که پژوهشگران باید برای تامین هزینه‌های تحقیق به سازمان‌های مختلف مراجعه کنند و مدیران سازمان را قانع کنند که هزینه تحقیق را تقبل کنند که بسیار غم‌انگیز است.

وی معتقد است، صنعت و قوانین واقعی و محکم در صادرات نقش اساسی و کلیدی در کاربرد پژوهش در کشور را دارد، در اینجا لازم می‌بینم به عنوان یک پژوهشگر این گلابه را از سیاست‌گذاران و مسئولان داشته باشم که نباید به صورت یک جانبه به دانشگاه تاخت و آن را ناکارآمد جلوه داد و یا همه مشکلات صنعت و جامعه را به دانشگاه ارتباط داد.

شاه‌آبادی اضافه کرد، در شرایط فعلی یکی از نهادهایی که تا حدودی توانسته در انجام وظایف محوله موفق باشد نهاد علم و دانشگاه است که مجال ارائه امر نیست.

## نظام تشویقی پژوهش ضعف دارد

وی خاطرنشان کرد، در مورد سایر ابعادی که مطرح کرده‌ام بر نظام تشویقی پژوهش‌ها نیز نقدهای جدی وارد است به عنوان مثال آیین‌نامه ارتقای اعضای هیات علمی و سایر آیین‌نامه‌ها و نگاه یکسان به همه دانشگاه‌ها و موسسات در مناطق محروم، مشکلات جدی را ایجاد کرده است، چرا که امکانات در مناطق محروم و دانشگاه‌ها قابل مقایسه با شهرهای بزرگ نیست و با این بستر ضعیف انجام تحقیقات کاربردی و اثرگذار بسیار مشکل‌ساز است.

شاه‌آبادی اضافه کرد: با وجود ادعاهای زیاد که در زمینه پژوهش صورت می‌گیرد هنوز پژوهش در بخش دولتی و خصوصی در اولویت نیست و تا زمانی که این فرهنگ نهادینه نشود در سطح کلان و به صورت نظام‌مند به آن توجه نمی‌شود. مجید محتشم، مدیرعامل یک شرکت دانش بنیان و یکی از فناوران برتر سال ۹۷ است که از زمان فعالیت وی در پارک علم و فناوری کرمانشاه، پنج سال است که می‌گذرد.

وی در سال جاری دفتر فروش خود را در شهر تهران افتتاح کرد و موفق به تولید پورتال سازمانی به نام پورتال رایان شد که در سطح کشور رقیب جدی محصولات مطرح به حساب می‌آید.

سامانه هوشمند علیم برای تشخیص و شناسایی چهره افراد در تصاویر و ویدئو و همچنین سامانه رایان مدیا برای مدیریت یکپارچه شبکه‌های اجتماعی از دیگر محصولات شرکت وی است.

## پژوهش بازار پسند باشد

وی در گفت و گو با ایرنا، در خصوص چالش‌های موجود برای تجاری شدن یک پژوهش گفت: در ابتدا پژوهش باید پتانسیل تجاری شدن را داشته باشد، یعنی بازار آن را بپذیرد، موارد بسیاری وجود دارد که هم‌اکنون بازار تمایلی به پذیرش آن ندارد هرچند ممکن است طرف چند سال آینده شرایط پذیرش آن مهیا شود که تا آن زمان باید صبر کرد، اما فرض را بر این می‌گذاریم که پژوهش کاربردی، قابل رقابت، نوآور و بازار پسند است.

## مهم‌ترین عاملی که از پژوهش ثروت می‌سازد

محتشم ادامه داد: با توجه به تجربه شخصی، مهم‌ترین عواملی که منجر به موفقیت یک پژوهش مناسب از ایده تا فروش می‌شود شامل مدت زمان حساب شده برای تولید محصول، تیم فنی مجرب، پایداری و تمرکز تیم و پرهیز از پرداختن به پروژه‌های دیگر، تامین سرمایه کافی برای آسودگی خاطر تیم برای ادامه همکاری، پیشروی در تولید با کسب نظر حداقل دو مشتری بالقوه و بازنگری مداوم معیارهای مشتریان در محصول و در پایان فرآیند بازاریابی، تبلیغات، خدمات پس از فروش، پشتیبانی و ارتباط با مشتریان بالفعل است. وی ادامه داد: اگر هر یک از موارد گفته شده به نحو مطلوب اجرا نشود مشکل جدی در مسیر موفقیت به وجود آمده و حتی منجر به شکست خواهد شد. محتشم که در زمینه مهندسی نرم‌افزار تحصیل کرده است، افزود: به طور خلاصه دانشگاه‌های ما باید صنعتی فکر و عمل کنند، یعنی دروس ارائه شده پایه‌ای هستند و صرفاً با یادگیری کامل آن هم نمی‌توان نیاز بازار را رفع کرد، پس نیازمند دروسی مطابق با دانش روز هستیم که بایستی به صورت کارشناسی راه حل مناسبی برای آن یافت.

## دانش به‌روز شود

وی ادامه داد: در حله بعد، دانش برخی اساتید به روز نیست، فناوری با سرعت بسیار زیادی رو به رشد و تغییر است به طوری که هر یک یا دو سال یابستی مجدد فناوری‌های جدید را آموخت یا به‌روز کرد.

این فنآور برتر سال ادامه داد: نباید تمرکز اساتید در پایان‌نامه‌ها بر مباحث صرفاً علمی پیچیده باشد تا کاربردی بودن به حاشیه رود. موارد زیادی دیده شده که کاملاً کاربردی و قابل تجاری‌سازی است اما اساتید به علت ساده بودن بنیان علمی، آن را نمی‌پذیرند و یا مواردی که پتانسیل تجاری‌سازی را دارند اما بسیار سطحی تولید شده و در محیط‌های آزمایشی مورد بررسی قرار گرفته‌اند و برای استفاده در محیط واقعی نیاز به تلاش چندین برابری برای ارتقا دارند باید بررسی شود.

## پژوهش کاربردی، حلال مشکلات کشور می‌شود

در ادامه دبیر کمیته علمی تجلیل از پژوهشگران دانشگاه رازی کرمانشاه در گفت و گو با ایرنا، در پاسخ به این سوال که در سال جاری پژوهشگران برتر بر چه اساسی انتخاب شده‌اند، گفت: براساس شاخص‌های مورد نظر از دو جهت مورد بررسی قرار گرفته‌اند که بعد اول براساس مقالات علمی بوده و افراد برای ورود به لیست پژوهشگران باید حداقل دارای یک مقاله علمی باشند که در آن نوینسنگی نخست را برعهده داشته باشند، که براساس امتیاز، تمیزی می‌شدند.

یاسر شهپازی ادامه داد: برای اینکه بحث فناوری نادیده گرفته نشود یکی دیگر از شاخص‌هایی که مورد نظر قرار گرفت این بود که هر کدام از افراد داوطلب برای ورود به این رقابت، یک طرح پژوهشی پایان‌یافته ارائه دهند که سپس امتیازبندی شد.

وی اظهار داشت: در سال‌های اخیر سیاست‌های کلان وزارتی و سیاست‌های مدیریت ارشد استان و دانشگاه‌ها به سمت و سویی بوده تا صرفاً از پژوهش محض و پژوهش در مرزهای دانش تنها به عنوان هدف نهایی قلمداد نشود، دانشگاه‌ها برای بسیاری از مشکلات پای کار آمده‌اند و با تشکیل تیم‌های پژوهشی تصمیماتی در نظر گرفته شده تا دانشگاه از پژوهش‌های بنیادی به سمت پژوهش‌های کاربردی حرکت کند و گمان می‌رود در سال‌های آتی بسیاری از پژوهش‌ها حلال مشکلات کشور خواهد بود.

## تسهیلات به پژوهش‌های بازار پسند تعلق می‌گیرد

همانطور که معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه در حاشیه برگزاری نمایشگاه دستاوردهای پژوهش و فناوری و فن بازار دانشگاه رازی کرمانشاه از علاقه‌مندی خود به همراه مدیریت ارشد استان خبر داد و افزود: تمایل داریم تا همواره تسهیلات ارزان قیمت را در اختیار شرکت‌های مبتنی بر دانش و دانش بنیان قرار دهیم با این معیار که بازاری برای مدل مطالعه‌شده این شرکت‌ها، وجود داشته باشد.

## گردش مالی شرکت‌های دانش بنیان افزایش یابد

هدایت حاتمی افزود: دانش به همراه نوآوری می‌تواند فرد را کارآفرین کند، مقوله کارآفرینی الزاماً به فناوری پیچیده نیاز ندارد و باید از هر فرصتی برای کاهش بیکاری و اشتغال‌زایی کوشید.

وی با تأکید بر اینکه دانشگاه‌های معتبر دنیا نسل کارآفرین تربیت می‌کنند، به نقش بالای اساتید و دانشگاه‌ها و پژوهش‌ها اشاره کرد.

حاتمی از نقدینگی به عنوان مشکل شرکت‌های دانش بنیان یاد کرد و تأکید کرد که با تلاش برای کاهش مشکلات باید تا سال ۹۸ به میزان ۱۰۰ شرکت دانش بنیان در استان ایجاد شود.

معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری کرمانشاه با تأکید بر اینکه تقویت مراکز رشد و پارک علم و فناوری استان در دست کار است، افزود: باید با هماهنگی و همدلی و داشتن برنامه‌های منسجم ایده‌ها را پرورش دهیم، شرکت‌های دانش بنیان را بزرگ کنیم و در مسیر ثروت‌آفرینی قرار بگیرند.







## آغاز فعالیت سایت لجستیک کانتینری منطقه ویژه اقتصادی بندرامام خمینی (ره)



**اهواز -** ششمن قچاوند- محوطه جدیدی برای ارائه خدمات لجستیک کانتینری با هدف توسعه عملیات تخلیه و بارگیری کالای کانتینری در منطقه ویژه اقتصادی بندرامام خمینی(ره) اختصاص داده شد. معاون امور بندری و اقتصادی اداره کل بندر و دریانوردی استان خوزستان ضمن تأکید بر استفاده بهینه از ظرفیت‌های ایجاد شده این مجتمع بزرگ بندری به منظور ارائه خدمات مطلوب به مشتریان بیان داشت: در پی انعقاد قرارداد همکاری و فراهم ساختن شرایط عملیاتی و ستادی لازم از آذرماه سال جاری محوطه ای جدید برای ارائه خدمات لجستیکی به کانتینرهای خالی با مشارکت بخش خصوصی اختصاص یافت. ایرج مدیری در ادامه افزود: جذب خطوط کانتینری جدید، افزایش ترافیک کالا، ارتقای سطح کیفیت خدمات رسانی و کاهش هزینه‌های تمام شده برای مشتریان کانتینری از اهم مزیت‌های ارائه خدمات لجستیک کانتینری به شمار می‌آید.

## مانور عملیاتی اطفای حریق و تخلیه اضطراری در بندر بوشهر



**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز :** همزمان با روز ایمنی و بلایای طبیعی، مانور عملیاتی اطفای حریق و تخلیه اضطراری در بندر بوشهر برگزار شد. به گزارش روابط عمومی ، سیواوش ارجمند زاده مدیرکل بندر و دریانوردی استان بوشهر در اینباره گفت : همزمان با ۵ دیماه روز ایمنی و بلایای طبیعی و به منظور آمارگی همه جانبه نیروهای آتش نشانی ، مانور عملیاتی تخلیه اضطراری ساختمان برج بندر ، اطفای حریق و امداد ونجات در ذون اداری اداره کل بندر و دریانوردی استان بوشهر برگزار شد . ارجمند زاده افزود: از جمله اهداف برگزاری این مانور میتوان به ارزیابی پرسنل اداری برج بندر در زمان های وقوع حادثه و تخلیه اضطراری، سنجش تصمیم گیری واحد های عملیاتی در شرایط بحرانی و اضطرار و همچنین سنجش سرعت عمل و واکنش تیم آتش نشانی اشاره کرد. مدیرکل بندر و دریانوردی اظهار داشت : در این مانور تیم های عملیاتی شرکت کننده ضمن اجرای دقیق سناریوی تعیین شده منطبق با آخرین متدها و استانداردهای بین المللی مانور مذکور را در زمان مقرر و با موفقیت به پایان رساندند.

## امضای تفاهم نامه همکاری مخابرات منطقه گلستان و دانشگاه گلستان

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز -** به منظور توسعه فناوری ، تجاری سازی نتایج تحقیقات ، تحقق ارتباط صنعت ودانشگاه ودستیابی به خودکفایی علمی وار تفاع سطح تحقیقاتی وهمچنین بهینه سازی اجرایی با حمایت متقابل دانشگاه گلستان وشرکت مخابرات ایران-منطقه گلستان-این تفاهم در هفته پژوهش وفناوری با حضور مهندس غلامعلی شهمردی مدیر مخابرات منطقه گلستان و دکتر یغمایی رئیس دانشگاه گلستان به امضاء رسید . هدف از این تفاهم همکاری مشترک به منظور تعریف طرح های مشترک در راستای ارائه سرویس های ارزش افزوده بر بستر فنی شرکت، اجرای تجاری سازی دستاوردهای پژوهشی وپایان نامه های دوره های تحصیلات تکمیلی وپروژه های در سطوح خرد وکلان. ، برگزاری دوره های آموزشی ومشاوره علمی وتخصصی متقابل، همکاری در زمینه توسعه در جهت اهداف خرد وکلان شرکت ودانشگاه در چارچوب نیازهای شرکت و دانشگاه وفق سیاست ها واختیارات ابلاغی معاونت پژوهشی وفناوری وزارت علوم وتحقیقات وفناوری می باشد .

## دیدار مدیر مخابرات منطقه گلستان با جمعی از بازنشستگان مخابرات منطقه گلستان

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز -** مهندس شهمردی مدیر مخابرات منطقه گلستان با جمعی از بازنشستگان دیدار و گفتگو کرد .مدیر مخابرات منطقه گلستان در این دیدار خواستار همراهی و یاری همکاران بازنشسته در انتقال تجربیات خود به مدیران فعلی شد و ابراز داشت: همکاران بازنشسته با طرح مسائل و نظرات خود از طریق کانون های بازنشستگی و در نتیجه انتقال این موارد به مدیران می توانند در جهت ارتقای مخابرات منطقه موثر باشند، در عین حال که سلامت روحی آن ها نیز از این راه حاصل می شود. مهندس شهمردی، بازنشستگان را آینه تمام نمای همکاران شاغل دانست و گفت: اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت مخابرات ایران توجه به کارکنان و بازنشستگان را از اولویت های کاری خود می داند و اصل مورد توافق هیأت مدیره شرکت مخابرات ایران این است که اگر همکاران بازنشسته از وضعیت خود راضی و خشنود باشند، همکاران جوان شاغل نیز با امید و اطمینان بیشتر به حرکت و فعالیت ادامه خواهند داد.مدیر مخابرات منطقه گلستان ضمن تقدیر وتشکر از صبوری وهمدلی بازنشستگان پرداخت مطالبات در موعد مقرر وتکریم وپیرگزارای جشن بزرگ و باشکوه بازنشستگان راز افتخارات دوران مدیریت خود خواند. وی دیدار وعبادت از بازنشستگان بیچاره رااز وظایف خود دانست و گفت: بازنشستگان معلمان دیروز ما هستند و تقدیر و تشکر از زحماتشان در راستای حفظ عزت و کرامت و تأمین معیشت بازنشستگان و مستمری بگیران و بهره مندی از تجارب ارزنده و مفید آنان بعنوان سرمایه و منبع تجربه از اولویت های اصلی ما می باشد.

## اولین عمل آژیورگرافی در بیمارستان امام حسین (ع) شاهرود انجام شد

**شاهرود - حسین بابامحمدی:**با راه اندازی بخش جراحی قلب؛ اولین عمل آژیورگرافی در بیمارستان امام حسین (ع) شاهرود انجام شد. دکتر رضا چمن رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود با اشاره به بهره برداری از بخش جراحی قلب اظهار داشت: در پی تلاش های صورت گرفته در سنوات گذشته در راستای تأمین فضای فیزیکی و بخش عمده ای از تجهیزات، افتتاح بخش آژیورگرافی و جراحی قلب با حضور وزیر محترم بهداشت درمان و آموزش پزشکی در سال ۹۶ صورت گرفت و خوشبختانه امروز با تکمیل و تأمین تجهیزات و نیروی متخصص مورد نیاز شاهد بهره برداری از این بخش با مشارکت بخش خصوصی و با استفاده از کادر متخصص و فوق تخصص مجرب و با تعرفه دولتی می باشیم. دکتر چمن در ادامه افزود: در هر ماه حدود ۱۰۰ نفر از بیماران نیازمند به خدمات آژیورگرافی ، آژیوپلاستی و جراحی قلب به خارج از شاهرود ارجاع داده می شوند که با راه اندازی این بخش نیازی به ارجاع و اعزام این بیماران نخواهد بود. وی همچنین بیان داشت: راه اندازی این بخش به تشخیص اختلالات عروقی ارگان های حیاتی همچون قلب، مغز، ریه و کلیه کمک می کند وهمچنین امکان جراحی بسته (آژیوپلاستی) و افزایش رور فراهم می نماید که در ادامه حسب نیاز امکان جراحی باز قلب نیز در این مرکز مهیا می گردد.



رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در هفتمین جشنواره تحقیقاتی طبری:

## بسترهای لازم جهت انجام تحقیقات و پژوهش در دانشگاه علوم پزشکی مازندران فراهم است

**ساری - هفقان:** در هفتمین جشنواره تحقیقاتی طبری از پژوهشگران و محققان برگزیده دانشگاه علوم پزشکی مازندران تقدیر شد دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در هفتمین جشنواره تحقیقاتی طبری با بیان این که توجه به حوزه پژوهش، تحقیقات، فناوری وفرهنگی در دانشگاه ها موجب ارتقاء آنها و سبب پیشرفت کشور در حوزه های مختلف می شود گفت: در دنیای امروز رشد و پیشرفت علمی در عرصه های مختلف به ارتقای سطح زندگی و معیشت جامعه و رشد شاخص های کلان کشور می انجامد. وی افزود:

دانشگاه علوم پزشکی مازندران با توجه به دستاوردهای تحقیقاتی که کسب کرد، توانست از تیب دو به تیب یک ارتقا پیدا کند و به مدد توانمندی نخبگان و فرهیختگان علمی خود موفق شده تا در عرصه های علوم پزشکی و فناوری کشور و دنیا حرف های زیادی برای گفتن داشته باشد. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران با بیان اینکه تولید ملی نیازمند کار پژوهشی است، گفت: برای رسیدن به دانشگاه نسل سوم و چهارم نیازمند تغییر تفکر و حرکت به سمت نوپیشه سازی ، خلق ارزش های جدید برای آینده پردازی هستیم. وی بر تعامل رشته های مختلف پزشکی در کار پژوهشی تأکید کرد و افزود: بسترهای لازم در حوزه تحقیقاتی و پژوهش دانشگاه علوم پزشکی مازندران فراهم است و منابع لازم برای کارهای پژوهشی تأمین می شود تا کار پژوهشی دچار اخلاخل نشود. وی با اشاره به اینکه دانشگاه علوم پزشکی از نظر اخلاقی پژوهش از دانشگاه های برتر کشور است بیان داشت: انتخاب دو عضو هیأت علمی دانشگاه علوم پزشکی مازندران بعنوان دانشمندان یک درصد پرستار دررتدنیا در سال ۲۰۱۸، کسب رتبه های برتر در سال ۹۶ و ۹۷ در حوزه های مختلف پژوهشی مانند ثبت نظام مند بیماری ها، ثبت اختراعات نوآوری، مطالعات جمعیتی و تحقیقات دانشجویی و افزایش شمار انتشار واستناد مقالات محققین دانشگاه در پایگاه های استنادی علمی داخلی و بین المللی از افتخارات دانشگاه علوم پزشکی مازندران است.

## واگذاری زمین در شهرک های صنعتی استان کرمانشاه ۴۵ برابر افزایش یافت

**کرمانشاه -منیر دستنی -** مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان کرمانشاه گفت: انعقاد قرارداد واگذاری زمین در شهرک های صنعتی استان کرمانشاه در ۸ ماه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴۵ برابر افزایش یافت. بیژن کردستانی اظهار داشت: در هشت ماه امسال ۱۸۲ قرارداد واگذاری زمین با وسعت ۷۰ هکتار منعقد شده که از نظر تعداد موارد قرارداد رشد ۴۵۵ درصدی داشته است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان کرمانشاه عنوان کرد: میزان مساحت اراضی واگذار شده در این شهرک ها نیز نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۳۵۰ درصدی داشته است. کردستانی با اشاره به دلایل رشد قراردادهای واگذاری زمین گفت: یکی از دلایل افزایش قراردادهای تکمیل زیرساخت ها و بهبود شرایط برای ورود سرمایه گذاران به ویژه در شهرک صنعتی زاگرس بوده است. وی در نظر گرفتن تخفیف ها و مشوق ها را از دیگر دلایل افزایش میزان قراردادهای عنوان کرد و افزود: ۲۱ شهرک و ناحیه صنعتی مصوب در استان کرمانشاه وجود دارد که از این تعداد پنج مورد ناحیه صنعتی و ۱۶ مورد شهرک صنعتی است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان کرمانشاه وسعت کل اراضی در اختیار را ۲۴۰۰ هکتار اعلام کرد و گفت: از این میزان بیش از ۱۴۲۰ هکتار آن عملیاتی شده است.

## با تجلیل از فعالان عرصه سوخت رسانی انجام گرفت؛

## گرامیداشت روز حمل و نقل توسط شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی



بلافاصله با هماهنگی های لازم فرمانده وضعیت اضطراری همزمان با اطفای حریق فرضی با کمک آتش نشانی فرودگاه بین المللی شهید مدنی تبریز و آتش نشانی و خدمات ایمنی تبریز، مصدومان حادثه پس اقدامات اولیه نیروهای امدادی جمعیت هلال احمر و سازمان اورژانس در قالب تیمهای اسکان و درمان اضطراری و فوریتهای پزشکی، به نزدیکترین مراکز درمانی شهر منتقل گردیدند. در پایان مانور یاد شده ابوالفضل روح الهی مدیر منطقه آذربایجان شرقی در جمع نیروهای عمل کننده و امدادی از حضور و شرکت فعال یادفاند غیرعامل استان، فرودگاه شهید مدنی تبریز، نیروی انتظامی، پلیس راهور، ایمنی و آتش نشانی شهرداری تبریز، پایگاه دوم شکاری، هلال احمر، اورژانس، کارکنان سوختگیری، اچ اس ای، بسیج منطقه آذربایجان شرقی و نمایندگان اچ اس ای مناطق اردبیل و ارومیه تشکر کرد. وی همچنین با اشاره به اهمیت استراتژیک مرکز سوختگیری هوایمپایی شهید مدنی تبریز در تأمین سوخت هوایمپایی فرودگاه تبریز و نیاز به حفاظت و حراست از تأسیسات آن در خصوص اهداف برگزاری مانور گفت: هدف از برگزاری این مانورها بررسی و افزایش توان عملیاتی و قدرت تصمیم گیری در شرایط بحرانی با استفاده از آموزش های بروز و تجهیزات مناسب می باشد. در خاتمه مسئولین منطقه و سازمانهای امدادی استانی با شرکت در جلسه جمع بندی این مانور در خصوص نقاط قوت و ضعف آن به بحث و تبادل نظر پرداختند.



به ویژه کارکنان و کارگران انبار نفت شهدای پخش تبریز تشکر و قدردانی کرد. در این نشست کارکنان انبار نفت شهدای پخش تبریز با بیان مسائل ومشکلات حوزه کاری خود از توجه و همدلی مدیریت مسئولین منطقه تشکر کردند. روح الهی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی نیز در خصوص مسائل مطرحه رهنمودهای لازم را ارائه کرد.

**برگزاری مانور مشترک واکنش در شرایط اضطراری در مرکز سوختگیری هوایمپایی شهید مدنی تبریز**

در راستای سنجش و ارتقای توان عملیاتی نیروهای امدادی، مانور مشترک واکنش در شرایط اضطراری با شرکت کارکنان سوختگیری، اچ اس ای منطقه آذربایجان شرقی، مناطق ارومیه و اردبیل و سازمانهای امدادرسان تبریز در مرکز سوختگیری هوایمپایی شهید مدنی تبریز برگزار شد. مانور مشترک واکنش در شرایط اضطراری با وقوع زلزله فرضی وحریق در تأسیسات و مصدومیت صوری تعدادی از کارکنان در سوختگیری هوایمپایی شهید مدنی تبریز برگزار گردید. براساس این گزارش با وقوع زلزله فرضی، کارکنان این مرکز ضمن انجام اقدامات احتیاطی وایمنی لازم، سا هدایت فرمانده وضعیت اضطراری آماده مقابله باهرگونه بحران احتمالی و شرایط اضطراری شدند. پس از دریافت گزارش هایی مبنی بر مصدومیت فرضی چند نفر از کارکنان و ایجاد حریق در واحد سوخت رسانی و یکی از مخازن ذخیره سازی سوخت،

معرفت حقیقی به انمه اطهار و امامزادگان مهمترین وظیفه ماست

## تمسک به ولایت تنها راه نجات از فتنه هاست

جمعه موقت تهران با اشاره به این حقیقت که اگر کسی مقابل ولایت امیرالمومنین(ع) بایستد حیات انسانی پیدا نمی کند عنوان کرد: خداوند قبل از هشداری دنیوی، به انسان هشدار اخروی می دهد، عزت و سرنوشت همه ما دست خدا بوده و باید برای عزتمند شدنمان دامن خدا را بگیریم، و زمانی که آتش فتنه روشن شود، تر و خشک با هم سوزانده می شوند. وی نجات از فتنه ها را نتیجه حرکت زیر سایه ولایت دانست و تصریح کرد: مقابله با ولایت خانمان سوز و از بین برنده همه خوبی ها است. صدیقی در بخش دیگری از سخنان خود بر ضرورت نگاه واقع گرا به مسئله مرگ تأکید کرد و افزود: هر طوری که خدا را بپنداریم، خدا نیز همانگونه با ما برخورد می کند، بنابراین ما اگر مرگ را انتقاد از او بدانیم، به آبدانی بدانیم، همین امر برای ما محقق می شود. امام جمعه موقت تهران با اشاره به شعارهای مرگ بر آمریکا و مرگ بر آل سعود و تأثیرگذاری اینگونه شعارها گفت: مطمئن باشیم که نتایج آن در روز قیامت دامن ستمگران آن ها را خواهد گرفت.



و فرزندان آنها نیاز داریم چرا که از طریق آنها به خداوند نزدیک تر می شویم و تقرب می جویم. صدیقی با اشاره به اجتماع بزرگ اربعین حسینی و تأثیرگذاری این رویداد بر فرهنگ و اندیشه شیعی گفت: از طریق شرکت در مراسم اربعین از این سرچشمه زیبایی ها بهره مند می شویم و باید بدانیم صراط مستقیم اینگونه به دست می آید. امام

## فرصتی برای تجلیل از صنوف حمل و نقلی

غرب و کردپور شمال به جنوب از این استان عبور می کند که این امر باعث شده این استان از اهمیت بسزایی برخوردار باشد. این مقام مسئول عنوان کرد: برای اشتغالزایی در مراکز معاینه فنی و بازارچه های محلی ایده های جدیدی هست که آمادگی برای اشتغالزایی نوار ساحلی که جاده ها به عنوان شاهرگ اصلی اقتصاد کشور بهمانند خون در بدن انسان در جاده ها حرکت می کنند به همین میطلبد با خلاقیت بیشتر در این زمینه فعالیت نمود. در ادامه رحمت الله حاج علی محمدی رئیس اتحادیه تعاونی شرکتهای مسافری سوری کرایه کشور گفت: رانندگان در تمام دنیا احترام خاصی دارند بخش حمل و نقل سوری کرایه بخش کوچکی از این عرصه را در بر دارد ولی اطلاع رسانی بسیار قوی در این بخش صورت می پذیرد. در ادامه هاشمی تختی نماینده مردم استان هرمزگان در مجلس گفت: با وجود اینکه شغل رانندگان شغلی است سخت کوش ، پر تلاش و پرمشغله و پر مسئولیتی است اما این قشر از انتصابی ترین مردم بی ادعای کشور هستند وفاداری خود را به نظام جمهوری اسلامی ایران در پیچیده ترین شرایط تاریخ کشور ثبت کرده اند.



جمعه است. این روز ، روز قدر دانی از خدمات ارزشمند رانندگان و سایر دست اندرکاران و شاغلان بخش حمل و نقل کشور و فرصتی مناسب برای بازنگری نیاز ها و مشکلات این بخش است مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان در جمع حاضرین گفت ۹۰ درصد حمل و نقل ایران منکب به حمل و نقل جاده ای است و باید سطح سرویس و سرمایه گذاری مناسب در دست باشد زیرا استان هرمزگان از تعداد کردپور مهم حمل و نقل بین المللی دنیا دو کردپور شرق به

## پرداخت بیش از ۹۵ درصد از تعهدات شرکت ملی گاز ایران به آموزش و پرورش در سال های اخیر

مکول می شود که طبیعتاً مبلغ مذکور نیز پس از وصول مطالبات، به سرعت پرداخت خواهد شد. مدیر ملی و ذی حساب شرکت ملی گاز ایران ادامه داد: از ابتدای سال ۹۷ تاکنون نیز در مجموع، مبلغ ۲۱۲ میلیارد تومان به وزارت آموزش و پرورش پرداخت شده که ۱۸۶ میلیارد آن مربوط به امسال و الباقی آن، بدهی سال گذشته بوده که امسال تسویه گردید. وی با اشاره به مشکلات اقتصادی و مالی کشور در سال جاری، تصریح کرد: موضوع کمک به آموزش و پرورش و توسعه و تعالی این سازمان که تربیت کننده نسل آینده است، از اولویت های وزارت نفت و شرکت ملی گاز ایران بوده و بر همین مبنا، با اتخاذ رویکردهای مالی مناسب، این شرکت به تمام تعهدات خود مطابق قانون عمل کرده است.



میلیارد تومان که معادل بیش از ۹۵ درصد تعهدات می باشد به این وزارتخانه پرداخت شده است. حسینی اظهار داشت: این مبلغ و مطالبات که معمولاً در هر سال مالی وجود داشته، به سال آینده

**مشهد - صابر ابراهیم بای -** با اهتمام شرکت ملی گاز ایران، بیش از ۹۵ درصد از تعهدات این شرکت به وزارت آموزش و پرورش طی سال های ۹۴ تا پایان آذر ۹۷ انجام و مبلغ ۱۱۴۳ میلیارد تومان به این وزارتخانه جهت نوسازی و تجهیز مدارس به سامانه های گرمایشی پرداخت شده است. سیدمحمدحسین حسینی، اظهار داشت: مطابق با قوانین، شرکت ملی گاز ایران می بایست از محل وصول عوارض گازرسانی، نسبت به پرداخت ۲۰ درصد از این عوارض به سازمان نوسازی، توسعه و تجهیزات مدارس کشور اقدام نماید که تا کنون بطور کامل به این تعهدات عمل ننموده است. وی در ادامه، افزود: بدین ترتیب، طی سال های ۹۴ تاکنون از مجموع ۱۲۳۰ میلیارد تومان سهم عوارض مدارس، مبلغ ۱۱۶۴

## از رضا فرامرزی پور دارزینی به عنوان راهدار نمونه کشوری تقدیر شد



آینده قلمداد می گردد، که نگهداری مطلوب و به هنگام از این مهم در دستن پرتوان راهداران تلاشگر و پیمانکاران مجرب به عنوان امراتی بزرگ همواره مورد انتظار می باشد.» در پایان این متن تقدیر آمده است: « با تبریک این روز از جنابعالی که خدمات ارزنده ای در کارنامه خدمتی خود به ثبت رسانده اید تقدیر و تشکر نموده، از درگاه ذات اقدس الهی توفیق بیش از پیش شما را در جهت به منزلت شریان های حیاتی کشور و به عنوان یک سرمایه ملی متعلق به نسل های حال و

کرمان - خبرنگار فرصت امروز- از رضا فرامرزیور دارزینی بعنوان راهدار نمونه از استان کرمان تقدیر بعمل آمد. روز اول دی ماه شروع فصل سرما که به نام روز راهدار نام گذاری گردیده است نمادی از روزهای سراسر خدمت و تلاش جامعه راهداران است که در گرمای سوزان تابستان و سرمای سخت زمستان دور از خانه و خانواده و برای ایمنی مسافرها، امید و نشاط هموطنان و حفظ و مراقبت از راه ها می کوشند. در لوح تقدیر که از سوی عبدالهاشم

همواره مسئولتی می نماید.»



## چرا طراحی دفتر کار باز، بهره‌وری‌مان را کاهش می‌دهد؟

طاهره منبری شریف / کارشناس ارشد MBA

طراحی دفتر کار باز، سال‌ها به عنوان معماری جدید و بهبودیافته محل کار شناخته می‌شد. اگر در دهه ۹۰ سبک فضای دفتر کار (فضاهای کاری ناخوشایند با دیوارهای بی‌روح) مد شده بود، اکنون در قرن ۲۱ دفاتر کار پلان باز مطرح شدند. مفهوم دفتر باز، به شرط بهبود کیفیت تجربه کاری هر کارمند، نوآورانه به نظر می‌رسد. مدیران تصور می‌کنند که دفاتر باز، تعاملات بین همکاران را افزایش می‌دهد و مشارکت و بهره‌وری را بهبود می‌بخشد. اما حقیقتی در مورد طراحی دفتر باز:

## مشارکت بیشتر یا حواس پرتی بیشتر؟

در دفتر کار باز گاهی مشاهده می‌شود که سه نفر در گوشه‌های بلند بلند صحبت می‌کنند، یک نفر مدام با خود کارش روی میز ضربه می‌زند، یک نفر هر روز یک ساندویچ ویژه می‌خورد و ... در واقع در چنین فضایی اکثر افراد دچار حواس پرتی می‌شوند. بسیاری معتقدند که طراحی دفتر باز، ارتباطات بین کارمندان را افزایش می‌دهد و این افزایش مشارکت، تاثیر منفی حواس پرتی بر بهره‌وری تیم را جبران می‌کند.

«نویز یا صدا، اساسی‌ترین عاملی است که در دفتر کارهای باز باعث آزار و اذیت کارمندان می‌شود. سروصدا باعث بهره‌وری پایین و غیبت‌های بیشتر کارمندان است.»

## ولی آیا دفاتر باز واقعا مشارکت را افزایش می‌دهند؟

در پژوهشی مشخص شد که تعاملات چهره به چهره کارمندان بعد از منتقل شدن به دفاتر کاری باز، به‌طور قابل توجهی کاهش یافته است.

معماری باز به جای اینکه مشارکت‌های چهره به چهره را افزایش دهد، باعث شده کارمندان به نوعی واکنش طبیعی از خود نشان دهند و از همکاران خود دور شوند. در عوض با ایمیل و پیام‌رسان‌ها با هم در ارتباط باشند.

مثلا اگر در یک اتاق شلوغ و پر از آدم نشسته باشید، ممکن است به سختی کار کنید تا حواس‌تان پرت نشود. شاید هم برای این کار از یک هدفون بزرگ روی گوش‌تان استفاده کنید، ولی چون همیشه یک مخاطب دارید، احساس فشار می‌کنید و واقعا حس می‌کنید سرتان شلوغ است.

تحقیقات نشان داده‌اند که دفاتر باز، علاوه بر تعاملات، بهره‌وری کارمندان را نیز کاهش می‌دهد. آنچه که از دیدگاه مدیریتی بسیار مهم است این است که کیفیت کار نیز کاهش می‌یابد.

## گزینه جایگزین برای معماری باز: تیم‌های کوچک، فضاهای خصوصی

برای شروع، کارمندان ما در تیم‌های میان‌وظیفه‌ای کوچک شامل ۶-۵ نفر کار می‌کنند. تیم‌هایی که در آنها از هر نقش متفاوت، یک عضو در تیم وجود دارد، همواره کارآمدتر هستند.

ما برای حمایت از تیم‌های کوچک خود، به هر تیم یک فضای فیزیکی مختص خودشان می‌دهیم. هر گروه اتاق خودش را دارد که درب آن بسته می‌شود، یک وایت‌برد بزرگ و میزهای بزرگ دارد و فضایی با اندازه مناسب و با ابزارهای مختلف بهره‌وری در اختیارشان است.

این فضاهای خصوصی باعث می‌شوند تیم‌های ما بتوانند در کار خود تمرکز داشته باشند. آنها بدون حواس‌پرتی و بدون نیاز به استفاده از هدفون‌های بزرگ به کارشان ادامه می‌دهند.

نویز یا صدا، اساسی‌ترین عاملی است که در دفتر کارهای باز باعث آزار و اذیت کارمندان می‌شود. سروصدا باعث بهره‌وری پایین و غیبت‌های بیشتر کارمندان است.

کاهش حواس‌پرتی فقط یک تصمیم مربوط به منابع انسانی نیست، بلکه به امور مالی هم مربوط می‌شود. این حواس‌پرتی‌ها تقریبا یک تریلیون دلار در هر سال برای شرکت‌های آمریکایی هزینه داشتند. تیم‌های میان‌وظیفه‌ای ما به‌جای مبارزه با حواس‌پرتی، با اعضای تیم مشارکت می‌کنند، به هم انرژی می‌دهند و بهره‌وری آنها در این اتاق‌های خصوصی افزایش می‌یابد.

## تیم‌های شما چقدر باید کوچک باشند؟

کار در تیم‌های کوچک می‌تواند دقت تصمیم‌گیری را در بسیاری از زمینه‌ها افزایش دهد. زیرا تیم‌های کوچک بدون وجود سروصدا اضافی جمعیت، از مزیت خرد جمعی بهره می‌برند. البته ممکن است نظرات با هم فرق داشته باشند.

تعداد جادویی اعضای تیم برای یک تصمیم‌گیری اثربخش، هفت نفر است. وقتی تعداد اعضا به این عدد رسید، هر عضو اضافی باعث می‌شود اثربخشی به میزان ۱۰ درصد کاهش یابد.

البته هر سازمانی منحصر به فرد است و این تعداد اعضا، به نوع سازمان و نوع تصمیمات و پروژه‌ها بستگی دارد. این تصمیم برای هر شرکتی براساس شرایط کسب‌وکارش متفاوت است.

در نهایت علی‌رغم تصویری که درباره بهبود مشارکت و بهره‌وری در دفاتر کار باز وجود دارد، باید گفت در دفاتر کار باز تمام کارکنان، روی هر پروژه یا تصمیمی با هم مشارکت ندارند و اغلب این دفاتر، گزینه مفیدی برای ایجاد تیم کاری کارآمد محسوب نمی‌شوند.

منبع: medium/modirinfo



## فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۱۰ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۳۱ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



## افراد موفق و حرفه‌ای‌ها بیش از اندازه کار نمی‌کنند

کار و بیشتر از ۴۰ ساعت در هفته سبب بهره‌وری بالاتر نمی‌شد. هنری فورد ۴۰ ساعت کار در هفته را جا انداخت و این تعداد ساعت کاری را برای کارمندان در شرکت فورد موتور مشخص کرد تا کارمندان ساعات بیشتری را

با خانواده‌شان سپری کنند و بهره‌وری‌شان افزایش یابد. یکی از محققان دانشگاه آکسفورد تحقیقی انجام داد که

نتایج آن نشان می‌دهد سطح بهره‌وری فرد با رسیدن به ۵۰ ساعت کار در هفته رو به کاهش می‌رود و با ۵۶ ساعت کار در هفته به پایین‌ترین سطح خود می‌رسد و با ۷۰ تا

۷۰ ساعت کار در هفته به کلی از هم می‌باشد. بعضی افراد به شغل‌شان بیش از اندازه علاقه دارند و می‌خواهند وقت آزادشان را هم به کار کردن اختصاص دهند،

اما حتی آنهایی که عاشق کارشان هستند هم باید زمانی را برای استراحت و تجدید قوا در نظر بگیرند و نقطه توقفی داشته باشند. خیلی از کارمندانی که عاشق کارشان‌اند و کارشان را هیجان‌انگیز و اعتیادآور می‌دانند سلامتی و روابط

اجتماعی خود را در معرض آسیب قرار می‌دهند. جالب است بدانید که بیش از ۵۰ درصد کارمندانی که

ساعات زیادی از روز را کار می‌کنند هنگام برگشت به خانه نای صحبت کردن ندارند.

هیولت در مقاله‌ای در مجله نقد کسب و کار هاروارد (Harvard Business Review) می‌نویسد: کار زیاد

سبب می‌شود رابطه زناشویی به خشونت و دعوا منجر شود. نتایج تحقیقات او نشان می‌دهد میان ساعات کار طولانی و بی‌خوابی مزمن، افزایش وزن، ناباروری و حمله قلبی رابطه مستقیم وجود دارد.

## به اندازه کار کنید

نتایج تمام تحقیقاتی که در این زمینه انجام شده نشان داده که ۵۵ ساعت یا حتی ۴۹ ساعت کار به سلامتی

کارمندان و کارایی آنها آسیب می‌رساند. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد کسب و کارها با یک ساعت کار اضافی یا

دو روز کار بیشتر به جایی نمی‌رسند. پس اگر سلامت جسمانی و روانی، شادی و ارتباطات با دیگران ارزشمند

است، بیشتر از ۵۰ ساعت در هفته کار نکنید.

الکل و تنباکو و افزایش وزن غیرطبیعی در مردان و ابتلا به افسردگی در زنان ارتباط دارد.

• احتمال ابتلا به افسردگی در افرادی که بیش از ۱۱ ساعت در روز کار می‌کنند بیشتر است.

• نتایج تحقیقات نشان می‌دهد افزایش ساعت کاری سبب افزایش آسیب‌پذیری افراد می‌شود. میزان

آسیب‌پذیری در افرادی که بیش از ۶۰ ساعت در هفته کار می‌کنند تا ۲۳ درصد افزایش می‌یابد.

• خیلی از مشکلاتی که به دنبال کار زیاد به وجود می‌آید ناشی از فشار و استرسی است که با هورمون‌ها

ارتباط دارد. استرس سطح هورمون کورتیزول را افزایش می‌دهد و سبب ایجاد اختلال در خواب، اشتها، فشارخون،

سیستم ایمنی بدن، حافظه و رفتار می‌شود.

• کار زیاد فقط به سلامت جسمی فرد آسیب نمی‌زند بلکه عملکرد شناختی او را هم مختل می‌کند. در تحقیقی

که پنج سال به طول انجامید و در مجله همه‌گیرشناسی آمریکا به چاپ رسید شرکت‌کنندگان آزمون‌هایی برای

ارزیابی هوش، یادآوری کلامی و واژگانی انجام داده بودند. نتایج این آزمایش نشان داد افرادی که ۵۵ ساعت کار

کرده بودند نسبت به کسانی که ۴۰ ساعت در هفته کار کرده بودند قدرت استدلال ضعیف‌تری داشتند و در

یادآوری واژگان هم ناتوان‌تر بودند.

کار بیش از حد سبب کاهش بهره‌وری فرد می‌شود پروفیسور تاشا اریک، مشاور اجرایی و نویسنده کتاب

«راهنمای بانکی» می‌گوید: «حمق هستیم اگر بیش از اندازه کار کنیم.» اریک می‌گوید مرخصی گرفتن و رفتن به تعطیلات به ما کمک می‌کند رفتارهای سازنده‌تری از خود

نشان دهیم.

هیچ پژوهشی ثابت نمی‌کند کار بیشتر تاثیری مثبت روی بهره‌وری خواهد داشت. اضافه‌کاری‌های کوتاه وقتی

دائمی می‌شوند به کارایی شما نمی‌افزایند، بلکه مانع از بهره‌وری‌تان هم می‌شوند.

وقتی افراد هر هفته ۴۰ ساعت کار می‌کنند فرصت بهبود

خستگی و دستیابی به سطح بالاتری از بهره‌وری را دارند

شاید برای رسیدن به موفقیت، هر روز تلاش کنید

زودتر از همیشه به سرکار بروید و سخت کار کنید و

دیرتر هم به خانه برگردید. شاید می‌خواهید با این روند

کارایی‌تان را افزایش یا رئیس‌تان را تحت تأثیر کوشش و

ازخودگذشتگی‌تان قرار دهید اما جالب است که بدانید این

کار نه‌تنها بهره‌وری‌تان را افزایش نمی‌دهد بلکه به مرور

زمان سبب ایجاد فرسودگی شغلی هم می‌شود.

برای خیلی از افراد کار کردن در تعطیلات پایان هفته

با هدف انجام کارهای عقب‌افتاده هفته قبل یا آماده شدن

برای کارهای هفته آینده امری طبیعی است اما به نظر شما

چرا حرفه‌ای‌ها و متخصصین بیش از اندازه کار نمی‌کنند؟

## اثرات منفی کار بیش از اندازه

تحقیقات زیادی اثبات کرده‌اند که کار بیشتر از ۴۰ ساعت

در هفته به سلامتی و شادابی فرد آسیب می‌رساند، روابط

اجتماعی او را به چالش می‌کشد و سبب کاهش بهره‌وری او می‌شود.

هنگامی که به اندازه کافی وقت آزاد ندارید عادات

خوبی که تأثیرات منفی یک زندگی سخت و پرتنش را

کم می‌کند مثل ورزش کردن، استراحت کردن در آرامش،

مدیتیشن و تهیه وعده‌های غذایی سالم را مجبورند کنار

بگذارند، به خوردن فست فود اکتفا کنند و دوباره کارشان

را ادامه دهند. این روند در طولانی‌مدت فرسایشی می‌شود

و قطعاً روی سلامت فرد تأثیرات مخربی به جا می‌گذارد.

نتایج تحقیقات درباره کار بیش از حد

محققان و پژوهشگران تأثیر کار زیاد روی سلامتی

جسم، مغز و ذهن افراد را مورد بررسی قرار داده‌اند. نتایج

یافته‌های آنها به شرح زیر است:

• فعالیت بیش از ۱۰ ساعت در روز احتمال ابتلا به

بیماری‌های قلبی و عروقی را تا ۶۰ درصد افزایش می‌دهد.

• ۱۰ درصد افرادی که هر هفته بین ۵۰ تا ۶۰ ساعت کار

می‌کنند، مشکلات ارتباطی دارند. این آمار برای افرادی

که بیش از ۶۰ ساعت در هفته کار می‌کنند به ۳۰ درصد

افزایش یافته است.

• فعالیت بیش از ۴۰ ساعت در هفته با افزایش مصرف