

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

نامه نگاری رئیس کل بانک مرکزی با استانداران درباره مصرف بهینه منابع بانکی

## آمادگی بانکها برای حمایت از بنگاههای کوچک و متوسط

رئیس کل بانک مرکزی در مکاتباتی با استانداران سراسر کشور بر ضرورت دقت و نظارت موثر آنها...

قفل بدهی های دولتی به بخش خصوصی با این پیشنهاد باز می شود؟

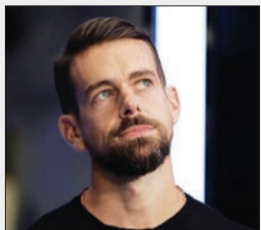
## تهاتر بدهی میان دولت بانکها و بخش خصوصی

اواخر هفته گذشته مسعود کرباسیان، وزیر اقتصاد نامه ای به محمد باقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه نوشت که در میان اخبار غم انگیز زلزله کرمانشاه گم شد. وزیر اقتصاد در این نامه مهم درخواست تهاتر بدهی های دولت و پیمانکاران با بانکها را با انتشار اوراق خزانه در بودجه سال آینده مطرح کرد؛ موضوعی که به اعتقاد بسیاری از کارشناسان می تواند گره بخشی از بدهی های دولت به پیمانکاران و فعالان بخش خصوصی را باز کند. به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، موضوع تهاتر بدهی های دولت، پیمانکاران و بخش خصوصی و بانکها چندسالی است که مطرح است و به خصوص با توجه به رکود و نبود نقدینگی کافی در کشور...

### ابلاغیه جهانی گیری

### پشت گوش وزارت صنعت و بانک مرکزی!

### مدیریت و کسب و کار



اسکویر، توئیتر را پشت سر گذاشت

- معمایی به نام مدیریت
- نوآوری مخرب چیست؟
- فیس بوک یعنی فرصت
- احساس در بازار بایی
- ارائه نوشیدنی های گیاهی استارباکس علیه کاهش فروش
- برندسازی اینستاگرامی

۸ تا ۱۶

نگاهی به بحران صندوق های بازنشستگی در ایران

## صندوق های ورشکسته



۲

### یادداشت

بررسی وضعیت بازار سرمایه و پیش بینی آینده آن

بهنام بهزادفر

مدیر امور اعضای کانون کارگزاران



بالاترین رقمی که شاخص کل بورس اوراق بهادار، در طول دوران فعالیت، به خود دید مربوط به ۱۵ دی ماه سال ۹۲ است که به رقم ۸۹۵۰۰ واحد رسید. نه تنها شاخص کل بورس بلکه اکثر صنایع و شرکتها در این تاریخ پیک قیمتی خود را تجربه کردند. شاخص کل اکنون در محدوده ۸۸ هزار واحد بوده و در فاصله اندکی با سقف تاریخی خود قرار گرفت. نکته مهم اینکه...

۵

### یادداشت

گامی استراتژیک در راستای تغییرات جهانی

معراج معمارنسب



کمتر از دو ماه به آغاز سال ۲۰۱۸ مانده است و همواره سال جدید...

۱۱

همه چیز در کوئیک خلاصه می شود

- گیربکس اتوماتیک CVT
- فرمان برقی | کروز کنترل
- استارت دکمه ای و سیستم ورود بدون کلید
- مولتی مدیا و دوربین دنده عقب
- سیستم پایش فشار باد تایرها (TPMS)
- سیستم کنترل صوتی روی فرمان و ...

# کوئیک



فروش اینترنتی از  
۱۳۹۶/۹/۱۷



گروه خودروسازی سایپا

www.saipagroup.ir

جهت ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت [www.saipagroup.ir](http://www.saipagroup.ir) شبکه گسترده نمایندگی های مجاز گروه خودروسازی سایپا در سراسر کشور مراجعه نمایید. توجه: واریز به حساب بانکی غیر از حساب سایپا خرید تلقی نمی گردد و شرکت هیچ گونه مسئولیتی در قبال تحویل خودرو ندارد.



در پیچه

وضعیت صندوق‌های بازنشستگی  
به روایت محمد ستاری فر

تامین اجتماعی

پیش‌نیاز توسعه اقتصادی است

**فرصت امروز:** «بررسی وضعیت صندوق‌های بازنشستگی» موضوعی بود که در نشست هفته گذشته موسسه «مطالعات دین و اقتصاد» مورد بررسی قرار گرفت و محمد ستاری فر، رئیس پیشین سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی به بررسی ابعاد صندوق‌های بازنشستگی و رابطه بین توسعه اقتصادی و تامین اجتماعی در ایران پرداخت. ستاری فر گفت: چه قبل و چه بعد از انقلاب در نگاه به صندوق‌ها دچار اشکال بوده‌ایم، این صندوق‌ها بعضاً جاده‌صاف‌کن مشکلات اقتصادی کشور بوده‌اند، درحالی که آنها می‌بایست فقط به افراد تحت پوشش خود متعهد باشند و همین هزینه‌های ناچار، امروز صندوق‌ها را با مشکلاتی روبه‌رو کرده است. ستاری فر ادامه داد: «وقتی از رفاه صحبت می‌کنیم منظور ما رویکردهای دولت و سیاست‌های دولت است که در هر مقطعی متناسب با شرایط اجتماعی و اقتصادی تغییر می‌کند. این موضوع به سوسیال‌ها و مساعده‌های دولت برمی‌گردد، ولی بحث تامین اجتماعی از این موضوع جداست و منظور از تامین اجتماعی بحث ویژه‌ای است که حقی همگانی به حساب می‌آید و مقوله‌ای کلیدی است.

رابطه توسعه اقتصادی و تامین اجتماعی

رئیس پیشین سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی گفت: اکنون ما دو مشکل داریم که هر روز از عمق بیشتری برخوردار می‌شود که یکی از آنها در ارتباط با رابطه بین توسعه اقتصادی و تامین اجتماعی است. به این معنی که ما در مسیر توسعه قرار نمی‌گیریم مگر اینکه مسئله تامین اجتماعی خود را به نحو متناسبی حل‌وفصل کرده باشیم، ولی نظام حکمرانی ما بعد از انقلاب تاکنون به این موضوع اهمیت چندانی نگذاشته است. او ادامه داد: مشکل بزرگ دیگر در ارتباط با صندوق‌های بازنشستگی این است که چگونگی جایگاه حقوقی، قانونی، معرفتی و نهادی قلمرو تامین اجتماعی مشخص نیست و بررسی‌ها نشان می‌دهد که از این نظر نگاه به تامین اجتماعی به تنهایی نبوده و این مسئله به قبل از انقلاب هم برمی‌گردد. به گفته این اقتصاددان، قبل از انقلاب نیز معاونان و وزرا بخشی از هزینه‌های خود را از صندوق تامین می‌کردند و بعد از انقلاب هم دیدیم که در مواقعی دولت وقتی با مشکل مالی روبه‌رو می‌شود به این افتاد که برخی از مشکلات خود را از طریق سازمان اجتماعی تامین کنند. در موردی به یاد دارم که پنج میلیارد تومان به دستور رییس کل بانک مرکزی از تامین اجتماعی برداشت‌شده و البته با ارزیابی به مسئولان به ازای پنج میلیارد تومان ملک و اموال به صندوق تامین اجتماعی ارائه شد. او اضافه کرد: «باین‌حال، این نگاه نامناسب به صندوق‌ها همواره وجود داشته است. به یاد دارم که از بعد از جنگ مسئله رشد جمعیت و تعداد تخت‌های بیمارستانی به ازای آنها مورد سوال قرار گرفت و بررسی‌ها نشان داد که قبل از انقلاب و در سال ۱۳۵۶ به ازای هر ۱۰۰۰ نفر دو تخت بیمارستانی وجود داشته است، ولی بعد از جنگ به دلیل رشد جمعیت و مشکلات بهداشتی و درمانی پیش‌آمده به ازای هر ۱۰۰۰ نفر ۰.۹ تخت وجود داشت و این خیلی بد بود و در آن زمان نیازمند آن بودیم که ۲۳ هزار تخت بیمارستانی اضافه شود. به گفته ستاری فر، به‌طور کلی صندوق‌های ما هیچ‌وقت نشان دینی، انسانی و حقوقی‌شان حفظ نشده است و بعضاً این‌ها ننگ بوده که چگونه می‌شود با صندوق‌ها اقتصاد کشور را هدایت کرد. در ضمن در ادبیات اقتصادی، تامین اجتماعی پیش‌نیاز توسعه اقتصادی و یکی از ابزارهای مهم توسعه اقتصادی، صندوق‌ها به حساب می‌آیند.

تامین اجتماعی، میوه انقلاب صنعتی

ستاری فر تامین اجتماعی را یکی از میوه‌های انقلاب صنعتی خواند و گفت: تامین اجتماعی یکی از میوه‌های انقلاب صنعتی بود و انقلاب صنعتی خود از میوه‌های انقلاب رنسانس، مركاتلیسم، اصلاحات دینی، عدولت‌ها، مذهب، عصر روشنگری، عصر طلایی و فنی است. وقتی تولید چند برابر شد زایش انقلاب صنعتی و بازوی مکانیکی در کنار نیروی انسانی تضادهایی را شکل داد. مارکسیست‌ها پشت کارگران ایستادند و کلاسیک‌ها پشت سرمایه‌داران. این تضادها و درگیری‌ها نقش گسترده‌ای را در شکل‌گیری تامین اجتماعی ایجاد کرد. مارکسیست‌ها که به دنبال انقلاب کارگری بودند ولی سرمایه‌داران زرنگ‌تر از آنها بودند که مارکس فکر می‌کرد و نظام بیمه توسط بیمسارک، چرپیل و رزولت به کار افتاد تا پانزهر لازم برای مسائل اقتصادی کارگران فراهم شود. ستاری فر درباره تامین اجتماعی در ایران افزود: نگاه تامین اجتماعی در ۶۰، ۷۰ سال گذشته هیچ‌وقت نهادهای نبوده است. در زمان صندوق نسبت به وضعیت خود اعتراض کردند و صندوق‌ها شکل گرفت. در زمان پهلوی نیز در حوزه نفت اتفاقاتی افتاد و بحث صندوق‌ها جدی گرفته شد. البته در آن زمان ۹ ماه با خارجی‌ها درباره وضعیت تامین اجتماعی مذاکراتی صورت گرفته که در نوع خود منم‌تر بود. من بارها گفته‌ام که کاش دولت سال‌های بعد انقلاب نیز اقدام به مطالعه و مذاکره درخصوص تامین اجتماعی می‌کرد و وقت بیشتری برای آن می‌گذاشت.

ایمان‌ولی‌پور  
ivankaramazof@yahoo.com

زنگ خطر، وضعیت قرمز، ابرچالش... اینها تعبیری‌هایی است که از وضعیت صندوق‌های بازنشستگی در ایران یاد می‌شود؛ چنانچه سخنگوی دولت از ورشکستگی صندوق‌های بازنشستگی خبر می‌دهد و دستیار ویژه رئیس‌جمهور آن را در کنار بحران‌های آب و بی‌کاری، جزو شش ابرچالش حال حاضر جامعه ایران دسته‌بندی می‌کند و رئیس مجلس شورای اسلامی وضعیت آن را مفلس فی‌امان‌الله می‌خواند. در واقع، وضعیت صندوق‌های بازنشستگی در ایران آنقدر خطیر و نگران‌کننده شده که فارغ از روشنفکران، رسانه‌ها و سایر نهادهای جامعه مدنی، این مقامات خود دولتنده که درباره تبعات آن مدام هشدار می‌دهند.

اما بحران صندوق‌های بازنشستگی چیست؟ این بحران در یک کلام به معنی بر هم خوردن تعادل جریان ورودی و خروجی صندوق‌هاست و این توازن نقدی چنان به هم خورد که صندوق‌های بازنشستگی را کاملاً به بودجه دولت وابسته کرده است، چنانچه براساس آمارها در دهه آتی کمک دولت به صندوق‌های بازنشستگی به رقم هنگفتی معادل ۴۰ درصد بودجه می‌رسد و دولت بدل به صندوق پرداخت حقوق و دستمزد خواهد شد. این آمار وقتی بیشتر تکان‌دهنده می‌شود که در نظر بگیریم همین الان هم دولت برای تامین هزینه‌های جاری خود سخت در تکاپو است و با کاهش درآمدهای نفتی به سراغ راه‌های پرمخاطره‌ای مثل بازی با نرخ ارز رفته است. براساس مطالعه‌ای که چند سال پیش در سازمان برنامه و بودجه انجام شده است، ۴۶ درصد از منابع صندوق‌های بازنشستگی در سال ۸۴ از طریق حمایت دولت تامین شده و این رقم در سال ۹۴ یعنی در طی یک دهه به ۸۰ درصد رسیده است. درحالی که ۲۸ درصد از بودجه کشوری در سال ۸۴ به صندوق‌های بازنشستگی پرداخت شده که این عدد یک دهه بعد در سال ۹۳ به ۱۴ درصد افزایش پیدا کرده است.

صندوق‌های بازنشستگی در ایران

در حال حاضر ۱۸ صندوق بازنشستگی در ایران وجود دارد که از این میان، سازمان تامین اجتماعی، بزرگ‌ترین، و صندوق بازنشستگی کشوری، دومین صندوق بزرگ کشور است؛ از جمله مهم‌ترین این صندوق‌ها عبارتند از:

- \* سازمان تامین اجتماعی: ۱۳ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر بیمه‌شده، ۳ میلیون مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۴۵٫۷
- \* صندوق بازنشستگی کشوری: یک میلیون و ۱۹۱ هزار بیمه‌شده، یک میلیون و ۲۷۹ هزار مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۰٫۹۳
- \* صندوق کارآوران، روستاییان و عشایر: یک میلیون و ۵۰۰ هزار نفر بیمه‌شده، ۵۵۵ هزار نفر مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۲۷
- \* سازمان تامین اجتماعی نیروهای مسلح: ۵۷۰ هزار نفر بیمه‌شده، ۶۷۰ هزار نفر مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۰٫۵۸
- \* صندوق بازنشستگی کارکنان بانک‌ها: ۱۶۲۸۰۰ بیمه‌شده، ۱۰۲۳۰۰ مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۱۶۰
- \* صندوق بازنشستگی کارکنان صنعت نفت: ۹۲۸۰۰ بیمه‌شده، ۷۳۹۰۰ مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۱۲٫۷
- \* صندوق بازنشستگی و کلای دادگستری: ۲۸۷۰۰ بیمه‌شده، ۶۷۰۰ مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۲۸۴
- \* صندوق بازنشستگی کارکنان فولاد: ۱۱۶۰۰ بیمه‌شده، ۷۴۶۰۰ مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۰٫۱۶
- \* صندوق حمایت و بازنشستگی آینده‌ساز: ۱۰۹۰۰ بیمه‌شده، ۴۲۰۰ مستمری‌بگیر، نسبت پشتیبانی ۲۶۰
- همان‌طور که از نسبت پشتیبانی صندوق‌های بازنشستگی مشخص است، تنها نسبت پشتیبانی در یک یا دو صندوق حد استاندارد است و بقیه صندوق‌های بازنشستگی در مرز بحران ایستاده‌اند یا عملاً ورشکسته هستند.

اما نسبت پشتیبانی چیست؟ یکی از معیارهای محک زدن وضعیت صندوق‌ها کمک گرفتن از مفهومی است به نام نسبت پشتیبانی. این شاخص حاصل تقسیم تعداد بیمه‌شدگان یک صندوق بر تعداد



مستمری‌بگیران آن است. بیمه‌شدگان یعنی شاغلانی که هنوز مشغول فعالیت هستند و حق بیمه پرداخت می‌کنند، اما نکته مهم اینجاست که اگر نسبت کسانی که شاغل هستند به نسبت کسانی که بازنشسته هستند از ۵ یا ۵٫۵ پایین‌تر بیاید، یک صندوق وارد بحران شده است. به بیان بهتر، وقتی یک صندوق در این حالت می‌تواند بدون مشکل از منبع ورودی‌ها (حق بیمه‌های پرداختی) خروجی‌ها (مستمری) را تامین کند. بر این مبناء هرچقدر تعداد مستمری‌بگیران بیشتر شود و تعداد بیمه‌شدگان کمتر، اینجاست که صندوق‌ها مشکل پیدا می‌کنند. این اتفاق در عده صندوق‌های بازنشستگی ایران افتاده و به دلایل مختلف از جمعیت شاغلین کاسته شده و به تعداد مستمری‌بگیران اضافه شده است. در این میان، وقتی نسبت پشتیبانی منطقی نباشد طبعاً دولت جور آن را می‌کشد، اما علت به‌وجود آمدن این وضعیت چیست؟ بیمه‌شدگان و شاغلان در سال‌های اخیر پیشی گرفته است؟

دلایل منطقی یک نسبت غیرمنطقی

دلایل مختلف و متنوع است، نخست اینکه قوانینی وضع شده که ورودی را بسته و مسدود کرده، از جمله اینکه دولت از مقطعی به بعد استخدام رسمی نداشته که بخواهد تحت پوشش صندوق بازنشستگی کشوری قرار گیرد. دوم اینکه جمعیت ایران در حال سالمند شدن است و این به‌طور طبیعی یعنی به جمعیت مستمری‌بگیران اضافه و از تعداد شاغلان کم می‌شود. نکته دیگر، میزان مشارکت پایین در جامعه ایران است. وقتی مشارکت اجتماعی پایین باشد، بالطبع ورودی قابل‌اعتنایی به صندوق‌ها وارد و مبلغ حق بیمه قابل‌توجهی به آنها تزریق نمی‌شود.

اما از جمله دلایل مهم این وضعیت به قوانینی برمی‌گردد که از سوی مجلس در سال‌ها و دهه‌های اخیر وضع شده و دامنه مستمری‌بگیران را وسیع کرده و موارد شمولیت آن را گسترش داده است. نگاهی به تجربیات قانون‌گذاری در دهه‌های گذشته نشان می‌دهد که نهاد قانون‌گذار بدون توجه به تبعات مالی مسئله، قوانین و مقرراتی را تصویب کرده که عمدتاً با اصل پایداری صندوق‌های بازنشستگی در بلندمدت مغایرت داشته است؛ قوانینی چون بازنشستگی‌های پیش از موعد، اعطای سنوات تشویقی به گروه‌ها و افراد خاص، مبنای تعیین مستمری بازنشستگی، سن بازنشستگی، مستمری بازنماندگان بازنشستگان متوفی و... از جمله مواردی بوده که به ورشکستگی صندوق‌های بازنشستگی دامن زده و حجم تکالیف و تعهدات مالی آنها را بیشتر کرده است.

نکته دیگر، عدم تطابق میانگین سن بازنشستگی در ایران با سایر کشورهای جهان است. در ایران میانگین سن بازنشستگی ۵۱ سال است، در حالی که این عدد در سایر کشورها ۶۶ سال است.

بیان ساده این نکته آن است که در سایر کشورهای جهان شاغلان و کارمندان ۱۴ سال بیشتر از ایران به صندوق‌های بازنشستگی حق بیمه پرداخت می‌کنند.

فاصله ۲۴ ساله بازنشستگی تا پایان عمر

همچنین میان سن بازنشستگی و سن امید به زندگی رابطه تنگاتنگی برقرار است. براساس آخرین آماری که جهانی از شاخص امید به زندگی در سال ۲۰۱۶ منتشر کرده، ایران با ۷۵ سال در رتبه ۶۲ جهان قرار دارد. همچنین در سال گذشته وزیر بهداشت امید به زندگی در زنان ایرانی را ۸۱ سال و مردان ایرانی را ۷۶ سال اعلام کرد. اما ارتباطی که میزان امید به زندگی با بحث بازنشستگی دارد، آن است که هرچقدر امید به زندگی در کشوری افزایش پیدا کند، فاصله سن بازنشستگی تا پایان عمر طبعاً بیشتر می‌شود و این مسئله مساوی با افزایش تعهدات صندوق‌های بازنشستگی است. به همین دلیل هم هست که در کشورهای توسعه‌یافته که مردم طول عمر بیشتری دارند سن بازنشستگی هم بالاتر تعیین می‌شود، چراکه می‌خواهند ورودی‌های صندوق را با میزان خروجی آن به تعادل برسانند. براساس آنچه محمود اسلامیان، مدیرعامل مستعفی صندوق بازنشستگی کشوری اعلام کرده میانگین سن بازنشستگی در ایران ۵۱ سال است، یعنی فاصله سن بازنشستگی تا پایان عمر برای انسان ایرانی که میزان امید به زندگی‌اش ۷۵ سال است، چیزی نزدیک به ۲۴ سال است. همین فاصله ۲۴ ساله بار سنگینی بر دوش صندوق‌های بازنشستگی گذاشته است و همین مسئله ضرورت تغییر سن بازنشستگی و همین‌طور اصلاح ساختار صندوق‌های بازنشستگی در ایران را بیشتر از پیش یادآوری می‌کند.

از سوی دیگر، همین فاصله ۲۴ ساله میان سن بازنشستگی و امید به زندگی در ایران، بهتر و واضح‌تر از هر توضیحی، عطش و علاقه شاغلان ایرانی به هرچه زودتر بازنشته شدن را نشان می‌دهد. درحالی که در اکثر کشورها سن بازنشستگی بالای ۶۰ سال است. اما میانگین این سن در ایران ۵۱ سال است و به گفته مدیرکل امور فنی مستمری‌های سازمان تامین اجتماعی، سن بازنشستگی ۳۰ درصد از افراد جامعه کمتر از ۵۰ سال است. بر همین مبناء، درحالی که سابقه پرداخت حق بیمه اغلب کشورها بالای ۳۰ سال است و حتی در کشورهای سابقه پرداخت حق بیمه مستمری بگيران در ایران زیر ۲۰ سال است.

تصدی‌گری دولت، پاشنه آشیل صندوق‌های بازنشستگی

تصدی‌گری دولت، مسائل بسیاری را در اقتصاد به بار می‌آورد و ازجمله عوامل ورشکستگی صندوق‌های بازنشستگی نیز همین عامل تصدی‌گری دولتی است که تبعات مخربی همچون رانت، فساد و سوءمدیریت را به دنبال خود دارد. در

صندوق‌های بازنشستگی نهادهای عمومی هستند که کارکرد چندوجهی و چند مأموریتی دارند، اما وضعیت مالی و اقتصادی آنها آنقدر وخیم و نگران‌کننده است که سایر وجوه آن را تقلیل داده است. نگاهی به اعداد و ارقام، ابعاد این بحران مالی را بهتر نشان می‌دهد؛ بیش از ۷۰ درصد صندوق بازنشستگی کشوری به بودجه دولت وابسته است. این وابستگی به بودجه عمومی درباره صندوق نیروهای مسلح به‌صورت ۱۰۰ درصدی است. همین‌طور ارزش خالص کسری سازمان تامین اجتماعی در ۶۰ سال آینده بیش از دو برابر GDP کشور در سال ۹۵ است، GDP همان تولید ناخالص داخلی است و به مجموع ارزش کالاها و خدمات نهایی که در یک سال در کشوری تولید می‌شوند، گفته می‌شود. حال تصور کنید ارزش کسری بزرگ‌ترین صندوق بازنشستگی کشور، بیشتر از دو برابر ارزش همه کالاها و خدماتی بوده که در سال ۹۵ در ایران تولید شده است!

اما فلسفه وجودی صندوق‌های بازنشستگی چه بوده است؟ براساس آمارها، در حال حاضر و در بهترین حالت، حقوق بازنشستگی تکافوی ۴۲ درصد از هزینه‌های زندگی یک خانوار در ایران را تکفای می‌دهد و این یعنی اینکه صندوق‌های بازنشستگی در ایجاد زمینه‌های رفاهی که قول آن را داده بودند، ناکام مانده‌اند!

به طور کلی، صندوق‌های بازنشستگی در سطح جهان با سه شاخص ارزیابی می‌شوند: کفایت، یعنی حقوق فرد بازنشسته تا چه اندازه کفاف زندگی‌اش را می‌دهد؛ پایداری، یعنی اینکه حقوق فرد تا چه مدت پایدار است و همبستگی، یعنی میزان همبستگی میان دولت و بخش خصوصی در اداره صندوق‌ها.

ارزیابی این سه شاخص نشان می‌دهد که صندوق‌های بازنشستگی در ایران از مرز بحران عبور کرده‌اند، یعنی حقوق صندوق‌های بازنشستگی کفاف زندگی را نمی‌دهد و این صندوق‌ها در حالت پایداری و تعادل خارج شده‌اند. در یک کلام، اگر در ادبیات و گفتمان اقتصادی، عدالت اجتماعی بیشتر در سطح بیمه‌های اجتماعی تعریف می‌شود، این اعداد و ارقام نشان می‌دهد که ما در ایران با ابزار بیمه اجتماعی نتوانسته‌ایم عدالت اجتماعی را برقرار کنیم.

**سیاستمداران به جای روشنفکران**  
اما از میان بحران‌های آتی جامعه ایران، به جرات بزرگ‌ترین بحران همین چالش صندوق‌های بازنشستگی است، چراکه صندوق بازنشستگی مفهومی جامعه‌شناختی است و از این نظر، اهمیت این بحران اگر بیشتر از بحران آب نباشد به هیچ وجه کمتر نیست. نگاهی به میزان خانوارهای تحت پوشش صندوق‌های بازنشستگی نشان می‌دهد که دست‌کم بیشتر از ۵۰ میلیون نفر از جمعیت ایران زیر پوشش این صندوق‌ها هستند و این یعنی آنکه زندگی حال و آینده بیشتر از نیمی از جمعیت ایران بسته به وضعیت اقتصادی صندوق‌های بازنشستگی است.

براساس آمارها، نسبت پشتیبانی (نسبت بیمه‌شده به مستمری‌بگیر) در صندوق‌های بازنشستگی در سال ۱۳۵۴، معادل ۲۴۸ بوده است که پس از طی دوره ۴۰ ساله در سال ۱۳۹۴ به ۵۴ کاهش یافته است. این یعنی در سال ۱۳۵۴، به ازای هر ۲۴۸ بیمه‌شده در آن سال یک نفر مستمری دریافت می‌کرده و در سال ۱۳۹۴، به ازای هر پنج بیمه‌شده، یک نفر مستمری دریافت کرده است. بر این اساس، پیش‌بینی می‌شود که نسبت پشتیبانی در ۱۰ سال آینده در ایران به ۴٫۱۷ برسد و تعداد مستمری بگيران نیز دو برابر وضعیت حاضر شود. این موضوع از این جهت مهم است که از سال ۱۳۶۰، در حالی که رشد بیمه‌شدگان هفت برابر شده، میزان رشد مستمری‌بگیران ۱۵ برابر افزایش داشته است. با این‌همه، طنز تلخ ماجرا اینجاست که اگر در غرب روشنفکرانی مانند هابرماس، جامسکی، فریدمن، گلدنز و... درباره بحران دولت رفاه صحبت می‌کنند و نسبت به مسائلی چون نظام بازنشستگی و سیاست‌گذاری اجتماعی موضع دارند، اما اینجا در ایران، روشنفکران قلم را زمین گذاشته‌اند و به‌جای آن، سیاستمداران میکروفن به دست گرفته‌اند و از تریبون‌های مختلف درباره ابعاد تکان‌دهنده صندوق‌های بازنشستگی مدام هشدار می‌دهند.

سه شاخص جهانی برای ارزیابی صندوق‌ها



گمرک



گمرک ایران اعلام کرد درآمدهای گمرکی به کمک سامانه جامع گمرکی سه برابر شد

گمرک ایران از افزایش سه برابری درآمدهای گمرکی با اجرای سامانه جامع گمرکی خبر داد و اعلام کرد امکان جعل اسناد در گمرک هوشمند وجود ندارد.

به گزارش گمرک ایران، با هوشمندسازی مراحل تشریفات گمرکی از ابتدای امسال تطبیق اطلاعات بارنامه، ثبت سفارش و همه اسناد و مدارک ترخیص با اظهار صاحب کالا به صورت الکترونیکی و هوشمند انجام می‌شود و امکان جعل اسناد وجود ندارد.

براساس این گزارش، با همکاری و مساعدت سازمان بنادر و دریانوردی، از اواخر سال گذشته تبادل اطلاعات میان گمرک و بندر به صورت الکترونیکی انجام و همه عملیات با اتصال سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی به بندر به صورت الکترونیکی ثبت می‌شود.

بارگذاری اسناد به صورت الکترونیکی در سامانه جامع گمرکی انجام می‌شود و با هوشمندسازی تمامی مراحل ورود و تطبیق اطلاعات با بارنامه الکترونیکی، مانیفست الکترونیک، اسناد الکترونیک، عدل‌بندی الکترونیک، اظهار الکترونیک، گواهی مبدأ، قبض انبار الکترونیک و مجوزهای الکترونیکی سازمان‌های همکار گمرک امکان بارگذاری اسناد مجبول وجود ندارد و در صورت هرگونه مغایرت سامانه جامع گمرکی به صورت خودکار از ادامه مراحل انجام تشریفات گمرکی جلوگیری می‌کند.

با ارتقای سامانه جامع گمرکی از ابتدای سال کنترل‌های گمرکی به صورت سیستمی انجام و تطبیق اطلاعات در همه مراحل ترخیص کاملاً الکترونیکی و هوشمند انجام می‌شود که دستاورد بزرگی در گمرک الکترونیک به شمار می‌رود.

گمرک ایران با الکترونیکی کردن همه رویه‌های گمرکی موفق شد درآمدهای خود را نسبت به زمان قبل از پیاده‌سازی سامانه جامع گمرکی به سه برابر افزایش دهد و سال گذشته با کسب ۳۳ هزار میلیارد تومان مجموع درآمدهای وصولی بهترین رکورد را در کسب درآمدها کسب کند؛ این در حالی است که واردات کالا به کشور در سال گذشته نسبت به مدت زمانی قبل از پیاده‌سازی سامانه جامع گمرکی کاهش داشت. همچنین مجموع درآمدهای گمرکی در شش ماه امسال به ۱۶ هزار میلیارد تومان رسید که نسبت به مدت مشابه پارسل ۳۷ درصد رشد نشان می‌دهد و عمده‌ترین دلیل آن هم گمرک الکترونیک بوده است.

دبیرکل سازمان جهانی گمرک نیز هفته گذشته پس از بازدید از سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی گمرک اعلام کرد که تحت تاثیر اصلاحات گمرکی ایران قرار گرفتن و بارها در تهران دستاوردهای گمرک جمهوری اسلامی ایران را در گمرک الکترونیک تحسین و موفقیت جوانان ایرانی را در بومی‌سازی گمرک دیجیتال تمجید کرد.

گمرک با تحولاتی که ایجاد کرد توانست سال گذشته در دولت الکترونیک در میان سازمان‌های دولتی، رتبه اول را از آن خود کند و به‌عنوان دستگاه برتر در اقتصاد مقاومتی معرفی شد. سامانه‌های الکترونیکی گمرک ایران یک فناوری دانش‌بنیان است که همه با تکیه بر دانش بومی و به دست دانش‌پژوهان جوان داخلی طراحی و راه‌اندازی شده است.

قفل بدهی‌های دولتی به بخش خصوصی با این پیشنهاد باز می‌شود؟

تهارت بدهی میان دولت، بانک‌ها و بخش خصوصی



حدود ۲۲۷ هزار میلیارد تومان برآورد کرده که نسبت به پایان سال گذشته ۸ درصد رشد داشته است. ولی با همه اینها براساس مصوبه مجلس، سازمان حسابرسی کشور مسئولیت تعیین میزان دقیق بدهی دولت به شبکه بانکی را برعهده دارد و هنوز این سازمان برآوردی از میزان بدهی دولت به بانک‌ها و... اعلام نکرده است.

ابزارهای مالی دولت برای پرداخت بدهی‌ها

اما به صورت کلی «صکوک اجاره»، «اوراق تسویه» و «اسناد خزانه» ابزارهای اصلی مالی مهم دولت برای پرداخت بدهی‌هایی هستند که با آن رو به رو است و البته بخشی از آن را نیز از دولت قبل به ارث برده است. به اعتقاد کارشناسان، پیشنهاد وزیر اقتصاد و دارایی می‌تواند راهی را برای حل چالش بدهی‌های دولتی و بخش خصوصی به بانک‌ها و... در کشور باز کند، البته باید منتظر بود و دید که تاثیرات این نامه در لایحه بودجه سال آینده چه خواهد بود.

آمار دقیقی از میزان بدهی‌های دولت به پیمانکاران و فعالان بخش خصوصی منتشر نشده است و پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که حدود ۴۰ تا ۵۰ میلیارد دلار دولت تنها به پیمانکاران بخش‌های مختلف بدهی داشته باشد؛ بدهی‌هایی که گاهی چندسال از پرداخت آنها گذشته به دلیل وصول نشدن مطالباتشان کشور و افزایش قیمت ارز و... پیمانکاران معتقدند دولت باید آنها را به روز پرداخت کند، زیرا آنها مجبور هستند دیرکرد وام‌ها و تسهیلات بانکی و... خود را پرداخت کنند.

البته در این بین میزان بدهی‌های دولت نیز به صورت دقیق تاکنون اعلام نشده است. علی‌طینیا، وزیر پیشین اقتصاد دی‌ماه سال گذشته میزان بدهی‌های دولت را ۷۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد کرده بود که شامل بدهی‌های دولت، بدهی‌های شرکت‌های دولتی و بدهی دولت به شرکت‌های دولتی می‌شود، همچنین بانک مرکزی هم میزان بدهی بخش دولتی شامل دولت، موسسات و شرکت‌های دولتی به شبکه بانکی را تا پایان شهریورماه امسال

ابانک‌ها بدهی خود را پرداخت نکرده است، بخش خصوصی به بانک‌ها و نهادهای دولتی مانند وزارت اقتصاد و دارایی در میان اخبار زلزله کرمانشاه گم شد. وزیر اقتصاد در این نامه مهم درخواست تهاتر بدهی‌های دولت و پیمانکاران با بانک‌ها را با انتشار اوراق خزانه در بودجه سال آینده مطرح کرده؛ موضوعی که به اعتقاد بسیاری از کارشناسان می‌تواند گره بخشی از بدهی‌های دولت به پیمانکاران و فعالان بخش خصوصی را باز کند.

به گزارش پایگاه خبری اتقاق تهران، موضوع تهاتر بدهی‌های دولت، پیمانکاران و بخش خصوصی و بانک‌ها چندسالی است که مطرح است و به‌خصوص باتوجه به رکود و نبود نقدینگی کافی در کشور (در دست دولت و بخش خصوصی) بیش از گذشته مطرح شده است. یکی از گلايه‌های اصلی فعالان بخش خصوصی و پیمانکاران در سال‌های گذشته همیشه از دولت این بوده است که زمانی که توان پرداخت بدهی‌های آنها را ندارد چرا مطالبات خود مانند مالیات و... را از شرکت‌های بخش خصوصی دریافت می‌کند و حداقل آنها را با بخشی از بدهی‌ها تهاتر نمی‌کند و همین موضوع برای بانک هم مطرح است.

چرخه معیوب بدهی‌های دولتی، بخش خصوصی و بانک‌ها

در سال‌های گذشته یک چرخه معیوب در بدهی‌های دولتی، بخش خصوصی و بانک‌ها به وجود آمده است تا جایی که می‌بینیم دولت به بخش خصوصی

واریز و با چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حساب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید.

به پیشنهادهای فاقد اسپرد، سپرده‌های مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

میزان دقیق بدهی‌های دولت

اما وزیر اقتصاد در شرایطی این پیشنهاد را مطرح کرده که تاکنون

اقتصاد کلان



بزرگ‌ترین پول‌بازی قرن با اقتصاد ایران چه کرد؟

از چاله یارانه غیرنقدی تا چاه یارانه نقدی

حجم یارانه نقدی پرداخت شده از ابتدای اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها تاکنون بیش از یک و نیم برابر اعتبارات عمرانی پرداختی در این دوره زمانی است.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد از ابتدای اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها تاکنون هر ماه به طور متوسط بیش از ۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان صرف پرداخت یارانه نقدی شده، این در حالی است که در همین دوره زمانی، بودجه تخصیص یافته برای اعتبارات عمرانی رقمی به مراتب کمتر از این مقدار را تشکیل می‌دهد.

در حالی که از آغاز اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها تا پایان شهریور امسال حدود ۱۷۳ هزار میلیارد تومان بابت اعتبارات عمرانی در کشور پرداخت شده، میزان یارانه پرداختی به ایرانیان از ۲۷۵ هزار میلیارد تومان فراتر رفته است. تاکنون ۸۱ یارانه ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی به مردم ایران پرداخت شده است.

اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها آذر ماه سال ۸۹ در دستور کار قرار گرفت و هنوز تداوم دارد. نه مردمی که یارانه می‌گیرند، حلاوت و شیرینی بابت دریافت این اعتبار هر ماهه زیر زبان خود احساس می‌کنند و نه دولت، دلخوش به تداوم این روند است.

قیمت‌ها پیش از اجرای این طرح به افسانه‌ای دست‌نیافتنی بدل شده و بسیاری معتقدند بازگشت به گذشته، امری که میسر نیست، بهترین گزینه ممکن در این عرصه خواهد بود. اقتصاد ایران با اجرای این طرح از چاله یارانه‌های غیرنقدی به چاه یارانه‌های نقدی افتاد و تلاش برای بیرون آمدن از آن همتی همگانی را می‌طلبد. کاهش اعتبارات عمرانی نسبت به یارانه نقدی پرداختی به عقیده بسیاری از کارشناسان نشان‌دهنده اختلالی بزرگ در اقتصاد ایران است. آمارها نشان می‌دهد همواره ایران با کمبود نقدینگی برای تأمین اعتبارات عمرانی روبه‌روست، این امر به افزایش دوره تکمیل پروژه‌های عمرانی از یک سو و بالا رفتن قیمت تمام شده این پروژه‌ها از سوی دیگر منجر می‌شود.

همچنین کمبود اعتبارات عمرانی تهدیدی بزرگ برای سیاست ایجاد اشتغال در اقتصادی است که سالیان طولانی از نرخ‌های دورقمی بیکاری رنج کشیده است.

توزیع سراسری یارانه‌ها در حالی شمع هفت‌سالی‌اش را فوت می‌کند که هنوز طرحی اجرایی برای پایان دادن به پول‌بازی بزرگ قرن در اقتصاد ایران که عوارضش در سال‌های پیش‌رو بیش از پیش آشکار می‌شود در دستور کار نیست.

**برق متعلق به همه اقشار جامعه است از اسراف در مصرف آن پرهیز کنیم.**

## آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت اول

**شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان**

مناقصه عمومی یک مرحله ای و با توجه به شرایط ذکر شده به شرکت های واجد صلاحیت واگذار نماید:

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	تاریخ تحویل اسناد اعلام ارزیابی کیفی
۹۶/۶۰۱۲۱۰۱/م	خرید ۹ دستگاه پست سیار	۲۰۰۹۶۱۲۶۲۰۰۱۰۰	روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۷ ساعت ۱۰ صبح

\* زمان ، مهلت ، مبلغ و محل دریافت اسناد اعلام ارزیابی کیفی : متقاضیان می توانند از تاریخ ۱۳۹۶/۰۸/۲۹ لغایت ۱۳۹۶/۰۹/۰۹ ، به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه و با پرداخت ۲۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان بانک ملی ایران شعبه مرکزی اهواز به شماره حساب سبیا ۲۰۰۴۰۹۲۳۰۱۰۴ برای خرید اسناد اعلام ارزیابی کیفی اقدام نمایند.

\* زمان و محل تحویل اسناد اعلام ارزیابی کیفی: پیشنهاد دهندگان باید تصویر کلیه مدارک اعلام تکمیل شده را در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۷ بارگذاری نموده و اصل مدارک را نیز در پاکت لاک و مهر شده به آدرس: اهواز- بلوار گلستان- سازمان آب و برق خوزستان- ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان- طبقه همکف- دبیرخانه مرکزی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان تحویل داده و رسید دریافت نمایند . تمامی فرآیند برگزاری ارزیابی کیفی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت صورت می پذیرد .

\* پیشنهادهایی که در سامانه ستاد ثبت نشده باشند فاقد اعتبار بوده و غیر قابل بررسی می باشند.

\* تاریخ انتشار فراخوان اعلام ارزیابی کیفی در سامانه: روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۸/۲۹ می باشد.

\* کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد اعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه ، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام خواهد شد . اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه به مناقصه گران ارسال خواهد شد.

\* به پیشنهادهای فاقد اصل امضاء ، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

\* علاقمندان به شرکت در فراخوان ارزیابی کیفی می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی ( توکن ) با شماره تلفن ۴۱۹۳۴-۰۲۱ تماس حاصل نمایند.

سامانه تدارکات الکترونیکی دولت  
پایگاه اطلاع رسانی مناقصات  
پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر

[www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir)  
<http://iets.mporg.ir>  
<http://tender.tavanir.org.ir>

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۲۹  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۹/۰۱

## آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت اول

مناقصه گذار : **شرکت توزیع نیروی برق خوزستان**

موضوع :

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۷۹	خرید دو دستگاه دوربین کرونا	پیوست اسناد
۹۶/۸۰	خرید ۴۲۰ کیلومتر کابل ۱۰*۲ و ۳۵۵ کیلومتر کابل ۱۰*۴	پیوست اسناد

مهلت دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ : ۹۶/۸/۲۹ لغایت ۹۶/۹/۴  
محل دریافت اسناد مناقصه:  
الف : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور بازرگانی و قراردادهای تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۰۳۹-۳۳۳۳۴۰۶۱  
توزیع نیروی برق خوزستان [www.kepdc.co.ir](http://www.kepdc.co.ir) ، سایت شرکت توانیر [www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir) یا پایگاه ملی اطلاع رسانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل رویت می باشد.  
تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز سه شنبه ۹۶/۹/۱۴  
محل تحویل پاکت های مناقصه : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۸  
تاریخ گشایش پاکت های مناقصه : روز دوشنبه مورخ ۹۶/۹/۲۰ ساعت ۱۴  
مبلغ خرید اسناد مناقصه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز  
پیشنهاد دهندة مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حساب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید.  
به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.  
به پیشنهادهای فاقد امضاء مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۲۹  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۹/۰۱



بانکنامه



بازدید رئیس مجلس شورای اسلامی از بیمارستان صحرایی پاسارگاد  
برنامه‌های بانک پاسارگاد برای کمک به زلزله‌زدگان



علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی از بیمارستان صحرایی بانک پاسارگاد در مناطق زلزله‌زده کرمانشاه بازدید به عمل آورد. همچنین وحید حقانیان، نماینده دفتر معظم رهبری نیز از دیگر کسانی بود که روزهای قبل از بیمارستان صحرایی بانک پاسارگاد بازدید کرده بود. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، شرکت نسیم سلامت بانک پاسارگاد، پس از وقوع زلزله کرمانشاه ضمن بررسی منطقه و نیازهای هممیهنان خسارت‌دیده، ضمن استقرار بیمارستان صحرایی با امکانات پزشکی جهت انجام عمل‌های جراحی ضروری و عمل‌های زایمان و برپایی چادرهای امدادی برای امدادسانی به مجروحان و انجام اقدامات بستری، ۳۵۰ عدد چادر و تعداد ۱۰ هزار تخته پتو به مناطق زلزله‌زده ارسال کرد. علاوه بر این با توجه به پیش‌بینی وقوع بارندگی در مناطق زلزله‌زده، بانک پاسارگاد با ارسال میزان قابل توجهی نایلون به کرمانشاه، اقدامات لازم را جهت پوشاندن و حفاظت چادرها از بارش برف و باران و در نتیجه تامین آسایش هممیهنان خسارت‌دیده و آسیب‌دیده انجام داد. همچنین با اعزام تیم‌های روانشناسی خبره، اقدامات ارزشمندی را برای تجدید روحیه خسارت دیدگان به‌ویژه کودکان انجام داد. همچنین پس از استقرار بیمارستان صحرایی و چادرهای امدادی بانک پاسارگاد و همچنین ارسال تعداد ۱۰ هزار تخته پتو و یکصد چادر امدادی به مناطق زلزله‌زده، بانک پاسارگاد خدمات پزشکی و ارسال کمک‌های خود به این مناطق را گسترش داد. در همین زمینه، خسرو رفیعی، مشاور مدیر عامل و مدیر روابط عمومی بانک پاسارگاد با اعلام این خبر گفت: با بررسی دقیق‌تر منطقه و نیازسنجی مجدد، شرکت نسیم سلامت بانک پاسارگاد ضمن ارسال تعداد ۲۵۰ چادر، ۲۵ چادر امدادی دیگر نیز در کنار بیمارستان صحرایی، جهت نگهداری و امدادسانی به مجروحان مستقر کرد. همچنین این شرکت در اقدامی دیگر، ضمن اعزام تیم‌های پزشکی و روانشناس‌های خبره به منطقه، اقدامات ارزشمندی را جهت مشاوره به بازماندگان، به‌ویژه تلاش برای تجدید روحیه و بازگرداندن نشاط میان کودکان مناطق زلزله‌زده انجام داد. وی ادامه داد: پیش از این نیز شرکت نسیم سلامت بانک پاسارگاد در منطقه‌ای گله‌نات ثلاث باباجانی بیمارستان صحرایی را جهت امدادسانی به مجروحان و انجام عمل‌های جراحی ضروری و همچنین انجام عمل‌های زایمان، با تجهیزات و امکانات کامل پزشکی ایجاد کرده بود. همچنین تعداد یکصد چادر امدادی در کنار بیمارستان، برای نگهداری و بستری بیماران مستقر کرده و تعداد ۱۰ هزار تخته پتو به مناطق زلزله‌زده ارسال شده بود. رفیعی در پایان ضمن تسلیت مجدد به ملت شریف ایران به‌مناسبت درگذشت هموطنانمان در این حادثه غم‌انگیز تأکید کرد: بانک پاسارگاد شماره حساب ۲-۴۸۸۱۴۴-۱۰۱-۴۸۸۱۴۴-۲۰۱-۸۱۰۱-۲۰۱ شماره کارت ۵۰۲۲-۲۹۷۷-۷۷۷۷-۷۷۷۷ و کد دستوری ۵۵#۷۲۰ را جهت واریز کمک‌های نقدی بانکداران این بانک و مردم به هممیهنان خسارت‌دیده این حادثه در نظر گرفته است.

نامه نگاری رئیس کل بانک مرکزی با استانداران درباره مصرف بهینه منابع بانکی  
آمادگی بانک‌ها برای حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط



رئیس کل بانک مرکزی در مکاتباتی با استانداران سراسر کشور بر ضرورت دقت و نظارت موثر آنها بر نحوه مصرف تسهیلات بانکی به منظور تخصیص بهینه منابع به بنگاه‌های کوچک و متوسط و کمک به وصول و تعیین تکلیف مطالبات غیرجاری بانک‌ها تأکید کرد. به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، ولی‌الله سیف در این نامه با اشاره به نامگذاری سال ۱۳۹۶ به‌عنوان سال «اقتصاد مقاومتی: تولید - اشتغال» و همچنین تأکیدات مقام معظم رهبری (مدظله‌العالی) بر اقتصاد مقاومتی و لزوم توجه دولت‌مردان به رشد و رونق اقتصادی، اشتغال‌زایی و توسعه صادرات و تمرکز بر حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌عنوان یکی از اولویت‌های اصلی اقتصاد کشور، به تشریح برنامه‌های بانک مرکزی و شبکه بانکی به منظور حمایت از تولید و اشتغال پرداخت. وی با تقدیر از وجود همراهی میان دستگاه‌های اجرایی و مجموعه نظام بانکی برای اجرای موفق طرح رونق تولید در سال گذشته، افزود: در سال ۱۳۹۵، بالغ بر ۱۶۸ هزار میلیارد ریال تسهیلات به بیش از ۲۴ هزار بنگاه کوچک و متوسط در سراسر کشور پرداخت شد که فراتر از اهداف اولیه تعیین شده بود و به تحقق رشد و رونق اقتصادی در کشور کمک شایانی کرد. سیف در این نامه تصریح کرد: بانک مرکزی در سال‌های اخیر به منظور

استفاده از ظرفیت‌های خالی اقتصاد، اقدام به جهت‌دهی تسهیلات به تامین مالی سرمایه در گردش واحدهای تولیدی کرده است به طوری که سهم تامین مالی سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی از ۴۶ درصد در سال ۱۳۹۱ به رقم ۸۶۲ درصد در هفت ماهه سال ۱۳۹۶ افزایش یافته که سهم بخش صنعت و معدن از این تسهیلات در دوره مزبور معادل ۷۸۳ درصد بوده است. رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه اجرای موفق برنامه‌های مذکور مستلزم همراهی و همکاری همه‌جانبه کارگروه‌های تسهیل و رفع موانع تولید در استان‌ها با مجموعه نظام بانکی است، خاطر نشان کرد: انتظار می‌رود با توجه به کمبود منابع مالی و لزوم توجه به اولویت‌بندی و بازدهی پروژه‌های اقتصادی، استانداران محترم همچون گذشته با دقت و نظارت موثر در نحوه مصرف تسهیلات و جلوگیری از اتلاف منابع مالی محدود، شبکه بانکی را در تخصیص بهینه منابع به بنگاه‌های کوچک و متوسط و کمک به وصول و تعیین تکلیف مطالبات غیرجاری

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مقال طلا	۵۴۸,۶۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۶,۶۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۳۴۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۴۱۷,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۱۱,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۹۹,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۶۳,۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۹۶	▼
یورو اروپا	۴,۸۸۰	▼
پوند انگلیس	۵,۵۳۰	▼
درهم امارات	۱,۱۳۷	▲

در پیچه

جلسه ویژه بانک‌ها برای کمک به زلزله‌زدگان

امروز دوشنبه مجموعه بانک‌های دولتی و خصوصی با حضور قائم‌مقام بانک مرکزی و برخی معاونان این بانک جلسه‌ای را تشکیل خواهند داد که در آن موضوع کمک به زلزله‌زدگان مناطق غربی کشور مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. به گزارش ایسنا، در حالی طی روزهای گذشته سیاست‌هایی در بانک مرکزی و هیأت وزیران برای تسهیلات‌دهی با سود پایین و شرایط ویژه به زلزله‌زدگان مصوب شد که به‌زودی با تعیین سازوکارهای لازم در دستور کار شبکه بانکی قرار می‌گیرد. این در حالی است که بنا به گفته جمشیدی، دبیر کانون بانک‌های خصوصی قرار است در جلسه امروز موضوعاتی در زمینه نحوه کمک‌رسانی به آسیب‌دیدگان مورد بررسی قرار گیرد که در کنار شرایط پرداخت تسهیلات موضوع اصلی این خواهد بود که بانک‌ها بتوانند برای ساخت‌وساز نیز وارد شوند. آن طور که جمشیدی اعلام کرد برخی بانک‌ها تصمیماتی برای ایجاد طرح‌های عمرانی تخریب شده یا مکان‌های عمومی مورد استفاده این هموطنان دارند به‌گونه‌ای که احتمالاً ساخت‌وساز مدرسه یا خانه بهداشت یا امثال آن از سوی بانک‌ها در این مناطق انجام خواهد شد. او با اشاره به اینکه در کنار پرداخت تسهیلات باید اقدامات بلندمدت نیز انجام شود و بانک‌ها به این موضوع وارد خواهند شد، گفت: نباید در این شرایط به‌گونه‌ای برخورد کرد که تنها در ابتدای امر اعلام شود که قرار است کارهایی انجام شود، اما در ادامه در انجام آن سستی وجود داشته باشد، چراکه به هر حال هموطنان در مناطق زلزله‌زده نیازمند کمک‌های بیشتر و ایجاد شرایطی مناسب برای محل زندگی خود هستند که در این باره نیز قرار است تصمیمی بگیریم که بتوانیم بخشی از الزامات آنها را فراهم کنیم.

## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

### شماره گ ۹۶/۳۱/۳۵

نوبت دوم

شرکت ملی گاز ایران  
شرکت گاز استان ایلام (سهامی خاص)

**دستگاه مناقصه گزار: شرکت گاز استان ایلام**

**موضوع مناقصه:** انتخاب مشاور جهت برداشت و تکمیل نقشه‌های اجرایی شهرستان ایوان و اجرای GIS

**مبلغ کل برآورد (اجرا + کالای پروژه):** ۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

**مدت زمان اجرای پروژه:** ۲۱۰ روز تقویمی

**محل تامین اعتبار:** عوارض گازرسانی

**آخرین مهلت فروش اسناد:** ۱۳۹۶/۹/۱۱ تا پایان وقت اداری

**آخرین مهلت ارائه پیشنهادات:** ۱۳۹۶/۹/۲۵ تا پایان وقت اداری

**زمان گشایش پاکات:** ۱۳۹۶/۹/۲۶ ساعت ۹ صبح

**محل گشایش پاکات:** سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام

- داشتن شخصیت حقوقی
- کپی برابر با اصل اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات
- ارائه گواهی‌نامه صلاحیت ایمنی امور پیمانکاران از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی براساس مواد ۸۵ و ۹۱ قانون کار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۸۹/۳/۵ و زیر کار و امور اجتماعی
- داشتن رتبه بندی GIS با پایه حداقل ۳
- داشتن تجربه کافی معتبر و مفید مرتبط با موضوع مناقصه

**محل تحویل و ارائه پیشنهادات (پاکات تکمیل شده مناقصه):** دبیرخانه حراست شرکت گاز استان ایلام

هزینه خرید اسناد: ۶۰۰/۰۰۰ ریال در وجه شرکت گاز استان ایلام به حساب سببای مذکور به نام شرکت پرداخت کننده و ذکر عنوان مناقصه در فیش پرداختی.

هزینه دو نوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

هزینه چاپ و تکثیر کتایچه‌های پیمان به مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عهده برنده مناقصه می باشد و می بایست به حساب سببای ۲۱۷۴۵۳۰۶۲۱۰۰۴ شرکت گاز استان ایلام واریز گردد.

**آدرس:** ایلام - چهارراه پیام نور بلوار تعمیر کاری نیش خیابان استاد شهریار

**شرکت گاز استان ایلام سایت WWW.Shana.ir و http://iets.mporg.ir و WWW.ilam-nigc.ir شماره تلفن ۰۸۴۳-۲۲۳۵۸۲۴**

کد فراخوان جهت آگهی مذکور ۰۸۱/۵۰۶/۱ می باشد.

**شماره مجوز: ۱۳۹۶/۳۷۴۷**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۲۳  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۸/۲۹

## آگهی فراخوان عمومی

جمهوری اسلامی  
وزارت راه و شهرسازی  
اداره کل راه و شهرسازی  
استان قزوین

**اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین در نظر دارد زمینی به شرح ذیل با کاربری درمانی را از طریق فراخوان عمومی در قالب ماده ۱۰۰ قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت به افراد حقیقی و حقوقی واگذار نماید لذا از متقاضیان واجد شرایط دعوت می گردد.**

**جهت دریافت اسناد فراخوان ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار نوبت دوم آگهی فراخوان، اسناد فراخوان را از دبیرخانه اداره کل راه و شهرسازی واقع در خیابان فلسطین دریافت در مهلت مقرر تحویل نمایند. /ف**

ردیف	شماره قطعه	مساحت ملک (مترمربع)	کاربری	پلاک ثبتی	قیمت پایه هر مترمربع به ریال	سپرده شرکت در فراخوان به ریال	آدرس
۱	۳۸	۴۰۵	درمانی	۱۳۷۹ فرعی از ۵۷ فرعی از ۳۳ اصلی بخش ۱۴	۱/۱۰۰/۰۰۰	۴۴/۵۰۰/۰۰۰	محمدیه - ناحیه شهری مهرگان

**روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۲۴  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۸/۲۹





معاون توسعه بازرگانی و صنایع وزارت جهاد کشاورزی خبر داد

### امکان صادرات ۵ محصول استراتژیک کشاورزی از بورس کالا

معاون توسعه بازرگانی و صنایع وزارت جهاد کشاورزی گفت صادرکنندگان می‌توانند در رینگ صادراتی بورس کالا قرار بگیرند و محصولات خود را از این طریق عرضه کنند که با توجه به تقویت و گسترش روزافزون بورس کالا در ایران می‌توانند از این طریق محصولات خود را بهتر از گذشته در بازارهای داخلی و خارجی به‌صورت شفاف عرضه کنند. به گزارش ایسنا، علی‌اکبر مهر فرد اظهار کرد: پنج محصول زعفران، پسته، کشمش، خرما و سیب جزو محصولات کشاورزی هستند که مزیت نسبی بالایی برای صادرات دارند و ایران جزو یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان آنها در دنیا محسوب می‌شود و امسال نیز میزان تولید بالایی در زمینه محصولات خواهیم داشت که به غیر از کشمش مابقی آنها روند افزایشی نسبت به سال‌های گذشته خواهد داشت. وی افزود: با دستور وزیر جهاد کشاورزی از صادرکنندگان محصولات کشاورزی به‌ویژه محصولات مذکور حمایت ویژه می‌شود که از طریق راهکارهای متفاوت این حمایت اعمال خواهد شد. به‌عنوان مثال تسهیلات ۱۴.۵ درصد برای صادرکنندگان پیش‌بینی شده است که از منابع بانک کشاورزی، بانک توسعه صادرات و صندوق توسعه ملی اختصاص پیدا می‌کند. معاون توسعه بازرگانی و صنایع وزارت جهاد کشاورزی ادامه داد: صادرکنندگان می‌توانند در رینگ صادراتی بورس کالا قرار بگیرند و محصولات خود را از این طریق عرضه کنند که با توجه به تقویت و گسترش روزافزون بورس کالا در ایران می‌توانند از این طریق محصولات خود را بهتر از گذشته در بازارهای داخلی و خارجی به‌صورت شفاف عرضه کنند. به‌گفته مهر فرد، برای صادرات محصولات کشاورزی نیز مذاکراتی با صندوق ضمانت صادرات صورت گرفته و آنها متعهد شده‌اند ظرف دو هفته درخواست‌های مختلف را بررسی و کالاهای صادراتی در حوزه کشاورزی را برای سیستم بانکی ضمانت کنند. وی با بیان اینکه برای استفاده از این تسهیلات و حمایت‌ها زنجیره‌های تولید و تاجرانی که خود دارای زنجیره تولید هستند در اولویت قرار دارند، گفت: پتانسیل بالایی برای توسعه و رونق بازار صادراتی محصولات کشاورزی ایران وجود دارد که اگر صادرات آنها حمایت شود و توسعه یابد تولید این محصولات نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

### طی هفته منتهی به ۲۵ آبان ماه رقم خورد ثبت ۹ هزار و ۶۹۲ میلیارد ریال معاملات کالا در بورس کالای ایران

طی هفته گذشته در تالار محصولات صنعتی و معدنی، ۱۴۸ هزار و ۳۱۰ تن انواع کالا به ارزش ۴ هزار و ۳۰۶ میلیارد ریال معامله شد. در این تالار، ۱۳۸ هزار و ۵۷ تن فولاد، یک هزار و ۱۸۰ تن آلومینیوم، ۶ هزار و ۲۶۰ تن مس، ۲۵۰ تن کنسانتره مولیبدن، ۳ تن کنسانتره فلزات گرانبها، ۲ هزار و ۵۰۰ تن آهن اسفنجی، ۶۰۰ تن روی و ۱۰ کیلوگرم شمش طلا از سوی مشتریان خریداری شد. همچنین در هفته معاملاتی مذکور در دو بخش داخلی و صادراتی تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی، ۲۶۲ هزار و ۹۲۴ تن انواع کالا به ارزش ۴ هزار و ۹۹۴ میلیارد ریال به فروش رسید. در این تالار، ۵۳ هزار و ۶۵۳ تن قیر، ۵۷ هزار و ۹۱۵ تن مواد پلیمری، ۸۷ هزار تن وکیوم باتوم، ۱۹ هزار و ۵۰۰ تن لوبکات، ۳۶ هزار و ۱۸۰ تن مواد شیمیایی، ۷ هزار و ۱۰۰ تن گوگرد، ۵۰۶ تن روغن پایه و اسلک و اکس و همچنین یک هزار و ۷۰ تن عایق رطوبتی خریداری شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران طی هفته مذکور، شاهد معامله ۳۵ هزار و ۴۴۴ تن انواع کالا به ارزش بیش از ۲۰۲ میلیارد ریال بود؛ در این تالار دادوستد ۳۵ هزار و ۲۵۰ تن گندم، ۱۸۹ هزار قطعه جوجه یک‌روزه و ۲۵ تن برنج مشاهده شد. در هفته‌ای که گذشت و در بازار فرعی بورس کالای ایران هم ۲ هزار تن پتاس (کلرید پتاسیم)، ۶۰۰ تن روغن، ۱۸۰ تن ضایعات فلزی، ۹۰۰ تن نخ پلی‌استر گرید A و همچنین ۴ تن بشکه خالی دادوستد شد.

### بورس بین‌الملل

### افت سهام وال استریت

با امتناع سرمایه‌گذاران از سرمایه‌گذاری در سهام انرژی و با تردید درباره تصویب طرح اصلاحات مالیاتی، دلار آمریکا همسو با سهام وال استریت افت کرد. مجلس نمایندگان آمریکا به نسخه‌ای از لایحه اصلاحات مالیاتی رأی داد که مالیات‌های شرکتی را کاهش خواهد داد. درحالی‌که سرمایه‌گذاران به چشم‌انداز برنامه کاهش مالیات می‌نگرند و خود را برای پایان فصل سوددهی سهام آماده می‌کنند، شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ افت کرد؛ این هفته، هفته‌ای است که معمولاً به علت نزدیک شدن به تعطیلات شکرگزاری و دست از کار کشیدن بسیاری از تاجران، بسیار آرام‌تر است. میانگین صنعتی داو جونز با ۱۰۰.۱۲ واحد افت یا ۰.۴۳ درصد کاهش به رقم ۲۳۳۵۸.۲۴ رسید.

### آیفکس برای نخستین بار از مرز کانال یک هزار واحدی عبور کرد

## سبزپوشی بورس تهران همزمان با رشد قیمت جهانی نفت



سیدمحمد صدر الغروی सदروالغروی

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران روز شنبه با ۱۹۶ واحد رشد در جایگاه ۸۸ هزار و ۲۰۲ واحدی ایستاد و شاخص کل فرابورس نیز برای نخستین بار در طول فعالیت خود توانست از مرز کانال یک هزار واحدی عبور کند. تداوم رشد قیمت نفت در بازارهای جهانی، همچنان سهام شرکت‌های پالایشی را جذاب کرده و بخش عمده‌ای از معاملات بورس تهران را به خود اختصاص داده است. با توجه به اینکه این روزها نمادهای پالایشی مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گرفته‌اند، در نخستین روز معاملاتی هفته نماهای پالایش نفت بندرعباس، پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت تهران و پالایش نفت تبریز، بیشترین نقش مثبت را در رشد بازار ایفا کردند، اما سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأثیر منفی را داشتند.

### با گروه‌های بازار سهام

در نخستین روز معاملات بورس تهران در گروه فرآورده‌های نفتی عمدتاً شاهد رشد قیمت سهام بودیم اما در گروه خودرو و ساخت قطعات روند قیمت‌ها در بیشتر سهامها کاهش بود. در گروه فرآورده‌های نفتی ۴۸

### یادداشت

بالاترین رقمی که شاخص کل بورس اوراق بهادار، در طول دوران فعالیت، به خود دید مربوط به ۱۵ دی‌ماه سال ۹۲ است که به رقم ۸۹۵۰۰ واحد رسید. نه‌تنها شاخص کل بورس بلکه اکثر صنایع و شرکت‌ها در این تاریخ پیک قیمتی خود را تجربه کردند. شاخص کل اکنون در محدوده ۸۸ هزار واحد بوده و در فاصله اندکی با سقف تاریخی

### نگاه

یاسر فلاح، رئیس شورای اطلاع‌رسانی بازار سرمایه سازمان بورس در رابطه با راه‌اندازی بورس ارز و برخی اظهارات مبنی بر اینکه چنین بورسی در دنیا وجود ندارد، گفت: بازارهایی در دنیا با قالب بورس ارز به عنوان دیگری همچون بازارهای فارکس یا نقل و انتقالات ارزی وجود دارد، اما عملکردی غیررسمی دارند. مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس تصریح کرد: گاهی برخی کارشناسان شرایط اقتصادی ایران را با سایر کشورها مقایسه می‌کنند و معتقدند که در کشورهای دیگر به طور رسمی

میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۲ میلیارد تومان مورد معامله قرار گرفت و همچنین در گروه خودرو ۶۳ میلیون سهم به ارزش بیش از ۸ میلیارد تومان دادوستد شد. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۲۰ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۵۴۶ میلیون سهم و اوراق مالی طی ۴۴ هزار و ۶۱ نوبت دادوستد بود.

### ۶۶۹ هزار میلیارد ریال سهم دولتی از طریق بورس واگذار شد

از ابتدای اجرای سیاست خصوصی‌سازی در سال ۱۳۸۰ تا پایان دولت یازدهم ۶۶۹ هزار و ۳۰۱ میلیارد ریال در مجموع از طریق بورس و اوراق بهادار واگذار شده است. به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، از ابتدای اجرای سیاست خصوصی‌سازی در سال ۸۰ تا پایان دولت یازدهم در مجموع ۱۴۳۲ هزار و ۷۹۵ میلیارد ریال سهم دولتی واگذار شده است. از این میان، یک هزار و ۵۶۰ میلیارد ریال مربوط به قبیل از دولت یازدهم (معادل ۷۰ درصد واگذاری‌ها) بوده است که ۵۱۱ هزار و ۸۹۴ میلیارد ریال از طریق بورس اوراق بهادار، ۱۳۲ هزار و ۶۷۳ میلیارد ریال از طریق فرابورس، ۳ هزار و ۳۵ میلیارد ریال از طریق مذاکره و ۳۵۷ هزار و ۹۵۸ میلیارد ریال از طریق مزایده واگذار شده است. همچنین ۴۲۸ هزار و

۲۳۵ میلیارد ریال (معادل ۳۰ درصد) از کل واگذاری‌ها مربوط به دولت یازدهم بوده است که از این میان ۱۵۷ هزار و ۴۰۷ میلیارد ریال از طریق بورس اوراق بهادار، ۴۸ هزار و ۱۸۵ میلیارد ریال از طریق فرابورس و نیز ۲۲۲ هزار و ۶۴۳ میلیارد ریال از طریق مزایده واگذار شده و هیچ سهمی به‌صورت مذاکره در این مدت واگذار نشده است. براساس این گزارش، از ابتدای اجرای سیاست خصوصی‌سازی در سال ۸۰ تا پایان دولت یازدهم نیز در مجموع ۶۶۹ هزار و ۳۰۱ میلیارد ریال از طریق بورس اوراق بهادار، ۱۸۰ هزار و ۸۵۸ میلیارد ریال از طریق فرابورس، ۳ هزار و ۳۵ میلیارد ریال از طریق مذاکره و ۵۸۰ هزار و ۹۵۸ میلیارد ریال از طریق مزایده واگذار شده است.

### عبور شاخص کل فرابورس از مرز یک هزار واحدی

شاخص کل فرابورس (آیفکس) با رشد بیش از ۱۱ واحدی، برای نخستین بار موفق به عبور از کانال ۱۰۰۰ واحدی شد و در ارتفاع یک هزار و هشت واحدی ایستاد. با رشد روز شنبه شاخص کل فرابورس، میزان بازدهی آیفکس از ابتدای سال به بیش از ۱۵ درصد رسید. نگاهی به حجم و ارزش بازارهای فرابورس نشانگر آن است که معامله‌گران افزون بر ۱۹۶ میلیون

ورقه بهادار به ارزش بالغ بر یک هزار و ۶۱۸ میلیارد ریال را دست به دست کرده‌اند. از سوی دیگر نماد معاملاتی شرکت‌های بیمه سامان و پالایش نفت شیراز به ترتیب با ۴.۹ و ۴.۲ درصد، بیشترین رشد قیمتی را به همراه داشتند؛ این در حالی است که نماد «قچار» از گروه قندوشکر با بیشترین افت قیمتی نسبت به سایر نمادهای فرابورسی مواجه شد.

### اخذ ۱۱۱۱ میلیارد ریال و ۹۳۰ میلیارد ریال قیمت خورد

وزارت امور اقتصادی و دارایی به نمایندگی از دولت رقم ۹ هزار میلیون ریال اسناد خزانه را در نماد «اخذ۱۱۱» در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس عرضه کرد که هر ورقه از آن ۸۶۳ هزار و ۹۳۰ ریال قیمت خورد. این اوراق که دارای مدت ۱۳ ماه بوده و در روز ۲۴ آبان‌ماه جاری در فرابورس پذیرش شده، پیش از این در تاریخ ۱۳ آبان ۹۶ انتشار یافته و در روز ۱۳ آذرماه سال ۹۷ سررسید خواهد شد. مبلغ اسمی هر ورقه «اخذ۱۱۱» یک میلیون ریال است و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور، تأمین اعتبار این اسناد را متعهد شده که در تاریخ سررسید، مبلغ اسمی هر ورقه از سوی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه به حساب دارندگان این اوراق واریز خواهد شد.



## بررسی وضعیت بازار سرمایه و پیش‌بینی آینده آن

نخواهد بود. گرچه بازار در شرایط فعلی مثبت است و حتی نسبت به ابتدای سال بازدهی خیره‌کننده ۱۴ درصدی هم داشت، اما حجم معاملات هنوز به میزان قابل قبول نرسیده است. ارزش معاملات خرد روزانه بورس اوراق بهادار تهران، در چند روز گذشته در محدوده ۱۰۰ میلیارد تومان بود و ظرفیت افزایش آن وجود دارد. در مقام مقایسه در سال ۹۲، در برهه‌ای ارزش معاملات بازار بیشتر از چهار برابر این مقدار بود. به جز حجم معاملات، بقیه محرک‌های بازار سرمایه سیگنال‌های مثبتی دارند.

منبع: سنا



مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس عنوان کرد

### بورس ارز، ابزار تثبیت و کنترل

چنین سازوکاری وجود ندارد، پس احداث بورس ارز صحیح نیست، اما این بیان اشتباه است، زیرا اقتصاد ایران با سایر دنیا قابل مقایسه نیست و ارزآوری ایران متکی بر نفت است. به گزارش پایگاه خبری رادیو سهام، مشاور رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: ایران براساس اقتصاد نفتی اداره می‌شود و بیشتر دریاقتی‌های ارزی کشور از محل فروش نفت، میعانات گازی و پتروشیمی تأمین می‌شود، پس باید با توجه به تکیه کشور بر این کالا ارز ساماندهی شود. به گفته مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان بورس و

احداث بورس ارز است و مشکلات اقتصادی کشور تاکنون اجازه راه‌اندازی این بورس را نداده، بیان کرد. متولی ارز بهتر است، با تأیید نهایی بانک مرکزی شاهد این دستاورد نوین می‌شویم. یاسر فلاح با بیان اثرپذیری ارز از سازوکار عرضه و تقاضا با راه‌اندازی بورس کالا، یادآور شد: تأسیس بورس ارز بر شفاف‌سازی و نظام‌مندسازی قیمت ارز اثری مستقیم می‌گذارد و پس از آن قیمت ارز آزاد براساس سازوکار عرضه و تقاضای بازار تعیین می‌شود. این مقام مسئول با بیان تطابق این موارد با یکدیگر نامعلوم است.

### شرکت‌ها و مجامع

### عرضه ۲۷۳ میلیون سهم حمل‌ونقل بین‌المللی خلیج فارس

تعداد ۲۷۳ میلیون و ۵۲۸ هزار سهم معادل ۷۸.۳۷ درصد از سهام شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی خلیج فارس توسط سازمان خصوصی‌سازی به وکالت از سوی شرکت احیاگستر هرمز در سیزدهمین روز آذرماه امسال در بورس اوراق بهادار عرضه می‌شود. براساس این گزارش، این میزان سهام به قیمت پایه هر سهم ۴۰۰۰ ریال به‌صورت ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط روانه میز فروش می‌شود که خریدار باید وجه نقد معامله را طی ۹ روز کاری به حساب خصوصی‌سازی واریز و بقیه را به‌صورت اقساط شش‌ماهه در مدت شش سال بپردازد. گفتنی است بلوک ۷۸.۳۷ درصدی سهام شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی خلیج فارس در حالی توسط کارگزاری فیروزه آسیا روی میز فروش می‌رود که سود اقساط آن ۱۳ درصد اعلام شده است.

### «دیران» به ازای هر سهم ۱۷۲ ریال سود کنار گذاشت

شرکت ایران دارو با سرمایه ثبت شده ۳۰۰ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان شهریور ۹۶ را به‌صورت حسابرسی شده برای دوره شش‌ماهه پایان شهریور ۹۶ منتشر کرد. شرکت ایران دارو پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال منتهی به پایان اسفند ۹۶ را مبلغ ۳۶۹ ریال به طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. «دیران» سود هر سهم پس از کسر مالیات را برای دوره شش‌ماهه منتهی به پایان شهریور ۹۶ در حالی ۱۷۲ ریال اعلام کرده است که در دوره شش‌ماهه سال مالی قبل به ازای هر سهم ۲۰۷ ریال سود محقق کرده بود. «دیران» در دوره شش‌ماهه امسال ۴۷ درصد پیش‌بینی‌ها را پوشش داد. این شرکت در ۱۲ ماهه سال مالی قبل به ازای هر سهم ۵۷۰ ریال سود محقق کرد. همچنین سود خالص پس از کسر مالیات این شرکت برای ۱۲ ماهه امسال ۱۱۰ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال پیش‌بینی شده که در شش ماهه ۵۱ میلیارد و ۷۲۸ میلیون ریال معادل ۴۷ درصد آن محقق شده است.

### پیش‌بینی سود «تشرق» برای سال مالی آینده

شرکت مسکن شمال شرق با سرمایه ثبت شده ۹۰۰ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان شهریور ۹۷ را به‌صورت حسابرسی شده منتشر کرد. «تشرق» سود هر سهم پس از کسر مالیات برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به پایان شهریور ۹۷ را در حالی ۴۰ ریال پیش‌بینی کرده که برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به پایان شهریور ۹۶ به ازای هر سهم ۱۱۸ ریال سود محقق کرد. شرکت مسکن شمال شرق سود خالص پس از کسر مالیات را ۳۵ میلیارد و ۶۳۸ میلیون ریال برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به پایان شهریور ۹۷ پیش‌بینی کرد. این در حالی است که برای دوره ۱۲ ماهه سال مالی گذشته ۱۰۶ میلیارد و ۲۷۶ میلیون ریال زیان انباشته محقق کرده است. «تشرق» سود خالص پس از کسر مالیات برای سال مالی منتهی به پایان شهریور سال آینده ۲۶ درصد کاهش داده است.

### عملکرد ۶ ماهه «قاسم»

شرکت قاسم ایران با سرمایه ثبت شده ۶۰۰ هزار میلیارد ریال اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای شش‌ماهه منتهی به پایان شهریور امسال را منتشر کرد. «قاسم» در شش‌ماهه سال کرده بود که در شش‌ماهه امسال این رقم را یک درصد افزایش داده است. این شرکت در ۱۲ ماهه منتهی به پایانی اسفند ۹۵ به ازای هر سهم ۵۱ ریال سود پوشش داد. از دلایل تغییرات واقعی دوره منتهی به پایان شهریور امسال این نماد می‌توان به درآمد سرمایه‌گذاری‌ها اشاره کرد که شامل مبلغ ۷ میلیارد و ۵۱۰ میلیون ریال آن مربوط به سود سپرده بانکی و مبلغ ۲ میلیارد و ۹۱۲ میلیون ریال درآمد سرمایه‌گذاری‌ها مربوط به سود سهام دریافتی از شرکت‌ها و مبلغ ۴ میلیارد و ۲۱۹ میلیون ریال آن درآمد سود تضمین شده اوراق مراهبه دریافتی در ازای مطالبات معوق از مراکز درمانی وابسته به وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی است.

### افزایش زیان در «نبروج»

شرکت کارخانجات نساجی بروجرد با سرمایه ثبت شده ۱۴۸ میلیارد و ۲۱۲ میلیون ریال پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان اسفند ۹۶ برای دوره شش‌ماهه منتهی به پایان شهریور را منتشر کرد. شرکت کارخانجات نساجی بروجرد پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به پایان اسفند امسال را مبلغ ۱۵۸ ریال زیان به طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. «نبروج» در دوره شش‌ماهه منتهی به پایان شهریور امسال به ازای هر سهم ۴۰۸ ریال زیان محقق کرد. این شرکت ۲۵۸ درصد از پیش‌بینی‌ها را پوشش داد.



## دریچه

یک فعال اقتصادی از ثمرات عرضه مواد اولیه در بورس کالا می‌گوید

## ۴ مزیت اقتصادی با اجرای یک ماده قانونی

یک فعال اقتصادی و عضو سابق هیأت رئیسه اتاق بازرگانی تهران معتقد است که عرضه مواد اولیه در بورس کالا ایران همزمان با توجه به زیرساخت‌های زنجیره تولید، مزایایی همچون تولید رقابتی، ایجاد ارزش افزوده و رشد GDP جلوگیری از خام‌فروشی را در پی خواهد داشت. به گزارش ایلنا، براساس ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر باید مواد خام معدنی ابتدا در تالار بورس کالا ایران عرضه شود تا در صورت نبود تقاضا مجوز صادراتی دریافت کند. این قانون تصریح می‌کند تا زمانی تولیدکنندگان داخلی برای تولید کالایی با ارزش افزوده بالاتر به مواد خام معدنی احتیاج دارند، صادرات آن نباید صورت گیرد. بدین ترتیب، وقتی کالایی در تالار بورس کالا عرضه می‌شود، به طور کلی کاملاً شفاف کشف نرخ می‌شود و تمام متقاضیان داخلی بدون دغدغه، هم می‌توانند در کشف نرخ سهیم شوند و هم آن کالا را در نهایت با قیمت واقعی بخرند. وقتی این سیکل اتفاق افتاد و همه متقاضیان داخلی خرید خود را انجام دادند، اگر مازادی وجود داشت می‌توان آن را صادر کرد.

این ماده قانونی می‌تواند از خام‌فروشی مواد اولیه جلوگیری کند و به کشف قیمت شفاف کالاها در بورس منتهی شود.

در همین ارتباط، محمدحسین برخوردار، فعال اقتصادی و عضو سابق هیأت رئیسه اتاق بازرگانی تهران در گفت‌وگو با ایلنا، در خصوص اجرای ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر در بستر بورس کالا ایران به منظور جلوگیری از خام‌فروشی مواد معدنی گفت: باید مواد معدنی را برای تولید کالای ساخته‌شده و ایجاد ارزش افزوده بیشتر، در بورس کالا عرضه کنیم. در این میان نکته مهم اینجاست که زیرساخت‌های زنجیره تولید در داخل کشور به‌صورت متعادل رعایت شود تا اختلال‌ها در قیمت‌ها و بازار کمتر نمایان شده و بتوانیم از ظرفیت‌های بورس کالا برای عرضه‌های داخلی و صادراتی مواد معدنی نهایت بهره را ببریم. محمدحسین برخوردار از امکان تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع پایین‌دستی به قیمت‌های مناسب با عرضه در بورس کالا و جلوگیری از صادرات مواد خام سخن گفت و اظهار کرد: با اجرای ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر می‌توان ضمن رقابتی‌کردن فرآیند تولید، به تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع با قیمت‌های مناسب کمک کرد که برای تحقق این امر باید تکنولوژی مدرن را نیز به کار برد.

برخوردار با بیان اینکه عرضه مواد خام در بورس کالا طبق این ماده قانونی در شفافیت قیمتی نیز اثرگذار است، تاکید کرد: باید به این موضوع نیز توجه داشت که در دنیا قیمت بیشتر مواد خام بومی‌سازی قیمت آنها در بورس‌های کالایی تعیین می‌شود. هرچند مسائلی همچون بهره‌وری، تکنولوژی و دانش فنی به کار گرفته شده نیز در قیمت تمام‌شده تاثیر دارد.

این عضو سابق هیأت رئیسه اتاق بازرگانی تهران به حذف دلان و واسطه‌ها با اجرای ماده ۳۷ در بستر بورس کالا تاکید کرد و گفت: حذف دلان و واسطه‌ها عزم ملی می‌خواهد و با اجرای این ماده در فضای شفاف بورس می‌توان به این هدف رسید. وی تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع پایین‌دستی از طریق عرضه محصولات صنایع بالادستی در بورس کالا را در ایجاد ارزش افزوده تولید موثر دانست و گفت: در صنایع مختلف همچون آلومینیوم، مس، سنگ آهن، کبالت و مواردی نظیر آنها واردات مواد اولیه را به کشور شاهد هستیم. این در حالی است که می‌توان با به کارگیری ذخایر داخلی جهت ایجاد ارزش افزوده و افزایش GDP کل کشور استفاده کرد. ضمن اینکه با اجرای این قانون در صنایع معدنی، درآمدهای کشور از جهت رشد تولید بالا رفته و میزان اشتغال در کشور نیز افزایش می‌یابد. برخوردار تاکید کرد: البته امکان اجرای این ماده قانونی را باید در دو فاز دید؛ اول اینکه در ایران برداشت از معدن به دلیل عدم استفاده از ماشین‌آلات مدرن به صورتی سطحی صورت می‌گیرد که همین امر مانع استحصال از عمق معدن می‌شود و در این صورت نمی‌توانیم برداشت کاملی از معدن داشته باشیم. از این رو باید برای استفاده از تکنولوژی روز دنیا اقدامات لازم را انجام داد.

وی دومین مورد را در تکمیل سرمایه‌گذاری‌های بخش معدن دانست و گفت: سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در برخی معدن تکمیل نشده و همین امر بر لزوم جذب سرمایه‌گذار خارجی و استفاده از سرمایه‌های بخش خصوصی تاکید می‌کند. این فعال بخش اقتصادی در خاتمه سخنان خود یادبود نرخ بهره بانکی را مانعی برای جذب سرمایه‌ها یاد کرد و افزود: برای آنکه بتوان سرمایه‌های بخش خصوصی را به پروژه‌ها جذب کرد باید نرخ بهره بانکی در محدوده مطلوبی قرار گیرد تا سرمایه‌گذاری مولد در کشور صورت پذیرفته و به ارزش افزوده تبدیل شود.

با گذشت هشت ماه از

سال ۱۳۹۶ و به‌رغم تکلیف قانونی وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک مرکزی براساس مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی مبنی بر اجرای طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی، نه‌تنها ابلاغیه مربوطه توسط معاون اول رئیس‌جمهوری به مرحله اجرا در نیامده، بلکه سرنوشت آن نیز مشخص نیست.

به گزارش ایسنا، براساس مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، اجرای طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی توسط سازمان برنامه و بودجه در این طرح و تجارت و بانک مرکزی باید پس از تهیه طرح مذکور آن را به تصویب سازمان برنامه و بودجه جهت اجرا و ابلاغ برسانند؛ اتفاقی که با گذشت حدود هشت ماه از ابتدای سال تاکنون عملیاتی نشده و باید منتظر ماند و دید که آیا مسئولان ذی‌ربط این مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی را که یک تکلیف است اجرایی خواهند کرد یا خیر؟

### ارائه طرح اولیه توسط وزارت صنعت

پرونده طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی در حالی سال گذشته بسته شد که نه‌تنها انتقادات عدیده‌ای به آن وارد شد بلکه دو مجموعه وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز بانک مرکزی نسبت به چگونگی اجرای آن در خصوص

تسهیلات بانکی مترزتر بودند. با این وجود وزارت صنعت، معدن و تجارت در مردامه‌ماه سال جاری پیشنهاد جدیدی را به منظور اجرای طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی در سال ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ به بانک مرکزی ارائه کرد که به گفته مسئولان در آن زمان حتی

توسط سازمان برنامه و بودجه و تایید نیز شده بود.

به گفته عباس هاشمی، مدیرکل دفتر لوازم خانگی و صنایع فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت در این طرح پیش‌بینی ۲ میلیون کارت اعتباری خرید کالای ایرانی در دستور کار قرار گرفته و میزان اعتبار هر کارت به طور متوسط برابر ۵ میلیون تومان تعریف شده بود تا در مجموع طرح مذکور به میزان ۱۰ هزار میلیارد تومان در صورت توافق نهایی بانک مرکزی اجرایی شود.

در نهایت طبق اعلام مدیرکل دفتر لوازم خانگی و صنایع فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت، پس از تهیه و ارسال این طرح به بانک مرکزی، این بانک خود اقدام به تهیه طرح جدید کرده تا طرح ارائه‌شده توسط وزات صنعت، معدن و تجارت مسکوت باقی بماند.

### طرح بانک مرکزی جایگزین طرح وزارتخانه

وزارت صنعت، معدن و تجارت براساس مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی را به بانک مرکزی ارائه کرد، اما این طرح در نهایت مسکوت ماند و طرح



جدید بانک مرکزی مدنظر قرار گرفت تا در راستای اجرای آن اقدام شود.

مسئولان بانک مرکزی اعلام کرده بودند که تهیه طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی به کمیسیون اعتبارات بانک مرکزی ارسال شده و منتظر تایید و تصویب در این کمیسیون است تا پس از آن با ارائه به وزارت صنعت، معدن و تجارت و توافق نهایی دو دستگاه به سازمان برنامه و بودجه ارسال شود که در صورت تصویب نهایی آن در این سازمان طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی می‌شود؛ طرحی که همچنان در گیر و دار و چند و چون تصمیم‌گیری در مورد نحوه اجرا قرار گرفته و تاکنون باوجود گذشت هشت ماه از سال جاری عملیاتی نشده است.

### رونمایی از طرح بانک مرکزی و اشکالات آن

مرمحمد صادقی - مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی - اعلام کرده این بانک در حال بررسی طرح جدیدی از کارت‌های اعتباری است که فقط برای خرید کالای ایرانی بوده و برخلاف طرح شکست‌خورده دوره قبل قرار نیست از

# ابلاغیه جهانگیری پشت گوش وزارت صنعت و بانک مرکزی!

بانک مرکزی در خصوص عدم تجهیز تولیدکنندگان به سامانه معتبر، با اشاره به اینکه بانک مرکزی در ارتباط با طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی در سال ۱۳۹۶ به دنبال بهانه‌جویی است، اعلام کرد که به نظر می‌رسد این طرح در سال جاری اجرایی نشود.

وی همچنین درباره علت تاخیر طولانی در اجرایی‌شدن طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی در سال ۱۳۹۶ توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز بانک مرکزی، اظهار کرد که باوجود پیگیری‌های مختلف صورت‌گرفته در این رابطه، هنوز این طرح به نتیجه نرسیده و هر خبری در ارتباط با اجرایی‌شدن طرح کارت اعتباری کالای ایرانی در سال ۱۳۹۶ صحت ندارد و به هیچ‌وجه در حال حاضر این مسئله مطرح نیست و به نظر می‌رسد در سال جاری به نتیجه نرسد.

### طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی اجرایی نمی‌شود؟

سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی معتقد است بانک مرکزی قصد ندارد طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی مصرفی بادوام در سال ۱۳۹۶ را به مرحله اجرا درآورد و باید ادعا کرد که دستورالعمل یا سیاست ابلاغ فرماندهی اقتصاد مقاومتی توسط بانک مرکزی به هوارفته است.

حالا که تنها چهار ماه تا پایان سال جاری باقی مانده باید منتظر ماند و دید که آیا طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی طبق مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی که به‌عنوان یک تکلیف برعهده وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز بانک مرکزی گذاشته شده است، در سال جاری اجرایی خواهد شد یا اینکه باید شاهد موکول شدن آن به سال آینده باشیم!

منابع این بانک استفاده شود. همچنین با وجود اینکه تامین منابع این کارت‌ها صرفاً از محل منابع خود بانک‌ها است، اگر توافقات به نتیجه برسد نرخ سود بازپرداخت کمتر از سود رایج تسهیلات خواهد بود.

پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت در این رابطه را به دلیل وجود نقایصی که مهم‌ترین آن به عدم تجهیز تولیدکنندگان به سامانه معتبر است در حال بررسی دارد و باید مشکلات آن برطرف شود. مهم‌ترین نقصی این سازمان طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی می‌شود؛ طرحی که همچنان در گیر و دار و چند و چون تصمیم‌گیری در مورد نحوه اجرا قرار گرفته و تاکنون باوجود گذشت هشت ماه از سال جاری عملیاتی نشده است.

### رد ادعای بانک مرکزی توسط انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی

حمیدرضا غزنوی - سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی - ضمن رد ادعای

کریاسیان اعلام کرد

## خیز فولاد برای صادرات ۸ میلیون تنی در سال جاری

و صنایع معدنی به راحتی می‌توان دستیابی به بازارهای جدید و افزایش میزان صادرات نسبت به قبل را احساس کرد، چرا که در شش ماهه ابتدایی سال صادرات فولاد به ۴.۷ میلیون تن رسیده و این صنعت برای به دست آوردن رکورد ۸ میلیون تنی صادرات تا پایان سال خیز برداشته است.

رئیس هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) در خصوص همکاری با بیمه‌های خارجی تصریح کرد: تاکنون گفت‌وگوهایی با بیمه ساچا، بیمه هرمس و دیگر بیمه‌های بزرگ دنیا انجام شده است که قبول کرده‌اند با صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری با ایران همکاری کنند و دولت نیز اکنون مذاکراتی را با کره جنوبی، چین، دانمارک و دیگر کشورها انجام داده است که منتج به امضای قرارداد شده و کشورهای دیگری مانند ایتالیا، آلمان و فرانسه در حال مذاکره هستند که عمده این مذاکرات و قراردادهای در حوزه تامین مالی بوده و بی‌شک معدن از جمله اجزای این قراردادهاست.

صادرات برای محصولات معدنی گفت: در حوزه معدن و صنایع معدنی صادرات علاوه بر اهمیت اقتصادی برای واحد تولیدکننده باعث می‌شود ارزش افزوده بالایی نیز برای کشور صادرکننده ایجاد شود که این موضوع مزایای دیگری در خود دارد که با نگاه دقیق‌تر می‌توان دریافت هنگامی که یک صنعت بزرگ و تکنولوژی‌محور وارد حوزه صادرات شود، می‌تواند نیازهایی مانند خرید مواد اولیه، قطعات یدکی و مواردی را که برای بهبود طرح‌های توسعه‌ای خود به آنها نیاز دارد از طریق فروش خارجی تامین کند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه صادرات یکی از اساسی‌ترین اولویت‌های دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت است، اظهار کرد: یکی از اولویت‌های اصلی صنعت، معدن و تجارت که توسط وزیر نیز در برنامه این وزارتخانه مورد تاکید قرار گرفته، موضوع صادرات است. چنانکه می‌بینید این سیاست از دولت یازدهم شروع شد و تاکنون ادامه دارد.

وی افزود: در همین راستا در حوزه زنجیره فولاد

رئیس هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) با اشاره به اهمیت صادرات در حوزه معدن و صنایع معدنی از خیز ۸ میلیون تنی صادرات فولاد تا آخر امسال خبر داد. مهدی کریاسیان - معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت - در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه صادرات یک رکن اساسی در صنایع مختلف است، اظهار کرد: هر صنعتی که قصد حیات مستمر و پایدار داشته باشد باید زمینه تولید محصولاتی با امکان صادرات را فراهم کند؛ به طوری که گفته می‌شود باید ۳۰ درصد از ظرفیت یک واحد تولیدی به بازار صادراتی منتج شود.

وی افزود: صنایعی که بخشی از درآمد خود را از طریق بازارهای صادراتی کسب می‌کنند، علاوه بر ایجاد ارزش افزوده در مقابل نوسانات ارز نیز مقاوم خواهند شد و این موضوعی است که در خصوص معادن و صنایع معدنی صدق‌دوچندان دارد.

رئیس هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) با اشاره به جایگاه

رئیس خانه صنعت در گفت‌وگو با ایسنا:

## تولیدکنندگان از دریافت تسهیلات واهمه دارند

شده و در سال جاری شاهد هستیم که برخلاف سال گذشته استقبال مطلوبی صورت نگرفته است، وی ادامه داد: بانک‌ها برای وصول مطالبات خود از تمامی اهرم‌های ممکن جهت اعمال فشار استفاده می‌کنند و به همین دلیل تولیدکنندگان از طرح رونق تولید استقبال نکرده‌اند. یکی از مشکلات موجود در این طرح پایین بودن طول مدت بازپرداخت است که به همین دلیل روز به روز به جرایم و دیون تولیدکنندگان اضافه می‌شود. مسئله دیگری که باید به آن توجه دریافت تسهیلات بسته شده، چگونه توقع برای واحدهای تولیدی رقم بالایی به شمار می‌آید و زمانی

شده و در سال جاری شاهد هستیم که برخلاف سال گذشته استقبال مطلوبی صورت نگرفته است، وی ادامه داد: بانک‌ها برای وصول مطالبات خود از تمامی اهرم‌های ممکن جهت اعمال فشار استفاده می‌کنند و به همین دلیل تولیدکنندگان از طرح رونق تولید استقبال نکرده‌اند. یکی از مشکلات موجود در این طرح پایین بودن طول مدت بازپرداخت است که به همین دلیل روز به روز به جرایم و دیون تولیدکنندگان اضافه می‌شود. مسئله دیگری که باید به آن توجه داشت این است که سود تسهیلات ۱۸ درصدی برای واحدهای تولیدی رقم بالایی به شمار می‌آید و زمانی

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران گفت که بانک‌ها از تمامی اهرم‌های فشار در راستای پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی استفاده می‌کنند که موجب شده واحدهای تولیدی از دریافت تسهیلات ترس و واهمه داشته باشند. عبدالوهاب سهل‌آبادی در گفت‌وگو با ایسنا، در ارتباط با آخرین وضعیت طرح رونق تولید و نیز استقبال پایین تولیدکنندگان از این طرح در سال جاری اظهار کرد: آنگونه که ما اطلاع داریم، در نیمه اول سال کمتر از ۴ درصد مربوط به تسهیلات ۳۰ هزار میلیارد تومانی به واحدهای تولیدی جهت رونق و نوسازی پرداخت

## نگاه

مشاور رئیس‌جمهور اعلام کرد

## توسعه صادرات در مناطق آزاد با هدف گذاری بازار کشورهای همسایه

دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گفت برداشت از قاچاق در مناطق آزاد تنها یک تلقی نادرست مردم و مسئولان در مناطق آزاد است.

به گزارش مهر، مرتضی بانک در گردهمایی معاونان و مدیران فرهنگی، اجتماعی و گردشگری مناطق آزاد کشور در تهران گفت: برگزاری این نشست از جنبه‌های مختلف لازم و مهم است و به نظر می‌رسد گفت‌وگوی بین بخش‌های مختلف فرهنگی، اجتماعی و گردشگری جزو ضرورت‌های مستمر این گونه نشست‌هاست تا با همفکری و هماهنگی در برنامه‌ها بتوان به اهداف مورد نظر دست پیدا کرد.

مشاور رئیس‌جمهور ادامه داد: برای حل مشکل عدم تبیین صحیح از ظرفیت‌های مناطق آزاد باید از محورهای مهم اطلاع‌رسانی و تبلیغاتی سود برد، اما این محورها باید از یک رویه هماهنگ، نگاه و نگرش منطقی توأم با اجماع‌سازی و در عین حال پیاده‌سازی اهداف استفاده کرد.

دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی تاکید کرد: در حال حاضر سوالات و مواردی در میان مردم و مسئولان مطرح است که هدف از ایجاد مناطق آزاد چیست؟ یا اینکه مناطق آزاد امروز با موضوع قاچاق چه می‌کنند؟ باید در پاسخ گفت: عدم تبیین و تعریف دقیق از اهداف و برنامه‌های مناطق آزاد باعث بروز چنین برداشت‌های اشتباهی شده است. برداشت از قاچاق در مناطق آزاد تنها یک تلقی نادرست مردم و مسئولان از تعاریف و اهداف مناطق آزاد است.

مرتضی بانک با تاکید بر توسعه به جوامع محلی در مناطق آزاد گفت: مناطق آزاد الگوی خوبی است که تاکنون توانسته است توجه به توسعه جوامع محلی و اجرای برنامه‌هایی را که مستقیماً با مردم منطقه سر و کار دارد پیاده‌سازی کند. در ایران توسعه در گذشته به سمت جوامع مرکزی و شهری بوده است و به جوامع پیرامونی کمتر توجه شده که این موضوع مهمی است و توجه به جوامع پیرامونی و محلی در کشور ما تاکنون مغفول مانده که باید در اولویت برنامه‌ها به‌ویژه در مناطق آزاد قرار بگیرد.

افزود: ایران با موقعیت استراتژیک خود با داشتن ۱۵ کشور همسایه و همجوار یکی از قدرت‌های منطقه به شمار رفته و در عین حال فرصت‌های بی‌شماری برای کار با همسایگان، رونق کسب‌وکار و تجارت و سرمایه‌گذاری را پیش رو دارد که از نظر سیاست خارجی و اقتصاد سیاسی این موضوع یکی از مهم‌ترین توانمندی‌های ما برای بیمه شدن در مقابله با مشکلات است.

مشاور رئیس‌جمهور بر ضرورت افزایش تعامل ایران با همسایگان تاکید کرد و گفت: توجه به ظرفیت‌های جوامع و کشورهای پیرامون ایران و فرصت‌هایی که در رقابت‌های اقتصادی، تجاری، سرمایه‌گذاری و گردشگری می‌تواند به وجود بیاید اعمال فشارها و تحریم‌های آمریکا را کاملاً بی‌اثر می‌کند.

مرتضی بانک در جمع معاونین و مدیران فرهنگی، اجتماعی و گردشگری مناطق آزاد در ادامه سخنانش بیان داشت: مهم‌ترین عنصر برای پایداری و دوام نظام جمهوری اسلامی ایران مردم است و آنچه روح اداره کشور را تشکیل می‌دهد تکیه به مردم است. در اقتصاد و فرهنگ و همه فعالیت‌های این عنصر مردم است که باید جوشش داشته باشد و هر چقدر از این عنصر استفاده کنیم جایگاه مردم در کشور تقویت می‌شود.

وی درباره تاثیر فعالیت‌های فرهنگی در اجرای برنامه‌های کلان مناطق آزاد گفت: پیوند فعالیت‌های فرهنگی، اجتماعی و گردشگری در مناطق آزاد یک ضرورت و یک واقعیت قطعی و اصلی است.

مشاور رئیس‌جمهور افزود: مشارکت مردم در فعالیت‌های مناطق آزاد مورد توجه مدیران این مناطق قرار گرفته، چراکه در این زمینه علاوه بر تکیه بر جوامع محلی و استفاده از ظرفیت‌های انسانی باعث می‌شود که تحولات چشمگیری به وجود بیاید.

او ادامه داد: برای به وجود آمدن فهم مشترک در مناطق آزاد در بخش فرهنگ و هنر باید کاری کنیم تا هنرمندان مطرح به مناطق آزاد آمده، همچنین با اجرای برنامه‌های بین‌المللی می‌توان از ظرفیت‌های هنرمندان اصیل کشورهای همسایه استفاده کرد.

مشاور رئیس‌جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در پایان گفت: باید مسیرها را در مناطق آزاد تقویت کرده و سرعت در اجرای برنامه‌ها را پیاده‌سازی کنیم تا مناطق آزاد بتوانند الگوی مناسبی در کشور باشند همچنین حمایت از فعالیت‌های صنعتی، استفاده از بخش خصوصی و جذب سرمایه‌گذاری‌ها در بخش‌های مختلف در مناطق آزاد را الگوسازی کنیم. اگر سرمایه و سرمایه‌گذاری در کشور به امری مقدس تبدیل شود در کنار آن کار فرهنگی نیز انجام شده است.



## مدیرعامل جدید سایپا منصوب شد



طی حکمی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت، مهندس محسن قاسم جهردی به سمت مدیرعاملی گروه خودروسازی سایپا منصوب شد.

از سوابق ایشان می‌توان به مدیرعاملی شرکت ریخته‌گری آلومینیوم ایران خودرو، قائم مقام مساپکو و عضو هیأت‌مدیره شرکت رادیاتور ایران اشاره کرد.

پیش از این دکتر مهدی جمالی از خرداد ماه سال ۹۴ سکان مدیریت گروه خودروسازی سایپا را بر عهده داشت.

## هیوندای از ایجاد متنوع‌ترین خط تولید کراس‌اوپر خبر داد

هیوندای موتور آمریکا از برنامه عرضه هشت کراس‌اوپر جدید یا باز مهندسی شده تا سال ۲۰۲۰ در ایالات متحده خبر داد. به گزارش خبرخودرو، یک شاسی بلند کامپکت کلاس A پایه هیوندای نیز بخشی از خط تولید آینده این برند خواهد بود و در جایگاهی پایین‌تر از هیوندای کونا قرار می‌گیرد.

Mike O'Brien، معاون برنامه‌ریزی دیجیتال، شرکت و محصول هیوندای موتور آمریکا اظهار داشت: به‌زودی متنوع‌ترین خط تولید CUV را در این صنعت خواهیم داشت. این خودروها قابلیت مهندسی بیش از ۱۳ هزار مهندس هیوندای موتور را نشان می‌دهند که هر روز روی مدل‌های جدید و قدیمی این برند کار کرده‌اند. مشتریان ما در نمایندگی‌های فروش انتخاب‌های CUV زیادی خواهند داشت.

برنامه هیوندای شامل یک کراس‌اوپر/شاسی بلند کلاس A در جایگاهی پایین‌تر از کونا است که تا سال ۲۰۲۰ عرضه می‌شود. کونا دارای طول ۴۱۶۵ میلی‌متر است، بنابراین این شاسی بلند کامپکت جدید یکی متداول‌تر از چهار متر خواهد بود. جالب است که شاسی بلند کمتر از چهار متر کامپکت هیوندای برای بازار هند که براساس Carino کانسپت ساخته شده در سال ۲۰۱۶ معرفی شد و اکنون در دست ساخت است. گمان می‌رود این پروژه که با کد هیوندای QXi شناخته می‌شود با در نظر گرفتن بازار آمریکا ساخته شود.

## ۹۰درصد بازار لوازم یدکی کشور وارداتی است!

حدود ۱۲۰۰ واحد تولید قطعه خودرو در کشور وجود دارد، اما بیش از ۹۰ درصد تولیدات موجود در بازار وارداتی است. به گزارش عصر خودرو به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، ماشین و هر سیستمی که به کمک انسان آمده از تعدادی قطعه تشکیل شده که در صورت فعالیت مطلوب این اجزاء دستگاه مورد نظر کار کردی مناسب خواهد داشت. به همین علت صنعت قطعه‌سازی در هر کشوری از اهمیت بالایی برخوردار بوده، به‌طوری‌که اگر صنعت قطعه‌سازی در بخش خودرو توسعه و گسترش یابد، به دنبال آن صنعت خودروسازی در کشور مسیری رو به رشد به خود خواهد گرفت. به گفته منصور معظمی، رئیس سازمان گسترش و توسعه صنایع کشور، این صنعت قطعه‌سازی است که موجب تشکیل یک خودرو شده تا بتوانیم از آن بهره‌مند شویم. زمانی که پژو ۲۰۶ در سال ۱۳۸۰ وارد کشور شد، بخش قابل توجهی از افراد نگران تأمین قطعات این خودرو بودند و ابراز ناامیدی می‌کردند اما بخش قطعه‌سازی به جهت برخورداری از پتانسیل و ظرفیت نیروهای انسانی، قطعات پژو ۲۰۶ را که آن زمان از خودروهای به روز دنیا به شمار می‌رفت تأمین و تولیدی کرد. اگرچه برخی اجزای این خودرو تا چندی پیش از کشور فرانسه وارد می‌شد. صنعت خودروسازی در دنیا روز به روز در حال گسترش و توسعه بوده و موجب سودآوری و اشتغال‌زایی در کشورها شده است. به همین علت مسئولان هم بر پیشرفت این صنعت در کشور تأکید دارند، به‌طوری‌که در چشم‌انداز ۱۴۰۴ مقرر شده که میزان تولید خودرو سالانه به ۳ میلیون دستگاه برسد.

برای رسیدن به این میزان از تولید باید بیش از پیش توجه به صنعت قطعه‌سازی کرد. به گفته رئیس سازمان گسترش و توسعه صنایع کشور، حدود ۱۲۰۰ واحد تولیدی در این صنعت وجود دارد که تعداد نیروی انسانی آنها به ۵۵۰ هزار نفر می‌رسد. قراردادهای خودرویی که میان خودروسازان داخلی و برخی از شرکت‌های خودروساز نظیر پژو و رنو بسته می‌شود، برای پیشرفت صنعت خودرو از اهمیت بالایی برخوردار است، اما به این بخش توجه چندانی نمی‌شود.

در بندهای این قراردادها، میزان داخلی‌سازی تولید قطعات این خودروها ۴۰ درصد در نظر گرفته شده، درحالی‌که دبیر انجمن قطعه‌سازان چندی پیش توان داخلی‌سازی تولید قطعات خودروی مورد نظر را ۸۰ درصد اعلام کرد، اما اکنون نه خبری از ۴۰درصد قرارداد بوده و نه از ۸۰ درصد، بلکه تنها ۲۰ درصد قطعات این خودرو داخلی‌سازی شده است.

## کارنامه ۶ ماهه سرمایه‌گذاری خارجی خودروسازان



مدت زمان مذکور موفق به اخذ مجوز سرمایه‌گذاری در کشور شده‌اند. مجوز صادره برای سرمایه‌گذاری در «تولید خودرو» از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت بیانگر آن است که از میان طرح‌های مصوب در هیأت سرمایه‌گذاری، صنعت خودرو در نیمه نخست سال جاری موفق به اخذ یک مجوز سرمایه‌گذاری در کشور را اعلام شده برابر با ۱،۵ میلیون دلار بوده؛ مجوزی که برای سیستان و بلوچستان (منطقه آزاد چابهار) صادر شده و سرمایه‌گذار آن کشور افغانستان است.

برای «تولید دیباگ خودرو» نیز در نیمه نخست سال جاری در مجموع بیش از یک میلیون دلار سرمایه خارجی مصوب شده است؛ کره جنوبی موفق به اخذ مجوز جذب این سرمایه‌گذاری برای استان گیلان شده است.

در کلاس سواری کسب کند. مجموع سرمایه‌گذاری صورت گرفته این شرکت در ایران بیش از ۲۳۲ میلیون دلار بوده؛ سرمایه‌ای که از سوی کشور چین تأمین شده است. چینی‌ها با اخذ این مجوز سرمایه‌گذاری توانستند در جمع سه کشوری که بیشترین حجم سرمایه‌گذاری در کشور را صورت داده‌اند، قرار گیرند.

در کنار مجوزهای سرمایه‌گذاری که به صورت مستقیم برای صنعت خودرو در نیمه نخست سال جاری صادر شده، می‌توان به دو طرح غیرمستقیم «تولید و طرحی مصوب شده است؛ کره جنوبی موفق به اخذ مجوز جذب این سرمایه‌گذاری برای استان گیلان شده است.

در ایران بهره‌مند می‌شوند و طبق این قانون با سرمایه‌گذار خارجی مثل سرمایه‌گذار ایرانی برخورد می‌شود. حال گزارش منتشر شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت بیانگر آن است که از میان طرح‌های مصوب در هیأت سرمایه‌گذاری، صنعت خودرو در نیمه نخست سال جاری موفق به اخذ یک مجوز سرمایه‌گذاری در کشور را اعلام شده. افزایش سرمایه‌گذاری به شرکت ریگان خودرو اختصاص داشته است. این شرکت دهم مردادماه سال جاری توانست موافقت هیأت سرمایه‌گذاری را برای افزایش سرمایه‌گذاری در کرمان در راستای تولید و مونتاژ خودرو

مستقیم خارجی در کشور را شتاب دهد. این وزارتخانه برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های خارجی در ایران سه شرط مدنظر قرار داده که براساس آن در وهله اول سرمایه‌گذاران ملزم شده‌اند حداقل امکان صادرات ۳۰درصد کالاهایی را که در ایران تولید می‌شود فراهم کنند. مطابق شرط دوم کالاهایی که در ایران تولید می‌شوند، باید رقابتی باشند. از سوی دیگر، در شرط سوم برای سرمایه‌گذاری در ایران، شرکت خارجی باید بخشی از سرمایه خود را در بخش تحقیقات و توسعه در ایران با هدف انتقال تکنولوژی و دانش فنی صرف کند. با توجه به این شروط، سرمایه‌گذاران خارجی از مزایای قانون سرمایه‌گذاری خارجی

آمار نیمه نخست سال جاری از روند جذب سرمایه خارجی بیانگر آن است که از مجموع ۳۳ طرح مصوب در هیأت سرمایه‌گذاری خارجی با سرمایه بالغ بر ۱،۸ میلیارد دلار، صنعت خودرو در مجموع با یک طرح مصوب به صورت مستقیم و دو طرح به صورت غیرمستقیم توانسته سهم قابل قبولی را از سبد سرمایه‌گذاری خارجی به خود اختصاص دهد. به گزارش عصر خودرو، اهمیت سرمایه خارجی در روند توسعه صنعت را می‌توان یکی از دلایلی دانست که موجب شد افزایش سرمایه‌گذاری در برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز مدنظر قرار گیرد؛ اقدامی که می‌تواند روند سرمایه‌گذاری

## کسی به فکر تولید خودروهای برقی نیست



نسبت به تولید خودروهای برقی اقدام کردند که متأسفانه هم‌اکنون موافقتنامه‌های آنها در وزارت نفت است تا از محل پارانها تسهیلاتی را دریافت کنند تا قیمت تولیدات کاهش یابد. وی گفت: البته یکی از پیشنهادهاست، به کارگیری خودروهای برقی در ناوگان حمل‌ونقل عمومی است. وی با اشاره به موانع تولید این خودروها در کشور اظهار داشت: هم‌اکنون به دلیل مشکلات بودجه است که در خصوص خودروهای برقی اقدامی صورت نمی‌گیرد و

مجلس دهم با اشاره به اقدام یکی دو گروه یا همکاری شریک خارجی در خصوص تولید خودروهای برقی، تصریح کرد: متأسفانه این گروه‌ها نیز در کش و قوس وزارت نفت و سازمان مدیریت معطل هستند تا قرارداد و موافقتنامه‌ای دریافت کرده و برای تولید این خودروها اقدام کنند. احمدی با توجه به اقدام دو شرکت بزرگ ایران خودرو و سایپا در خصوص تولید خودروهای برقی افزود: البته شرکت‌هایی در بخش خصوصی پیش‌تر

شده است، گفت: متأسفانه خیلی به این مسئله توجه نشده و تاکنون اقدام جدی در زمینه تولید خودروهای برقی در کشور صورت نگرفته است. وی افزود: البته تولید و عرضه خودروهای برقی به جهت قیمت باتری، گران تمام می‌شود که باید در این زمینه کمک و حمایت درستی صورت گیرد، هرچند در قوانین بودجه این حمایت‌ها تاحدودی دیده شده است اما تا به امروز کسی نتوانسته از تسهیلات و مشوق‌ها استفاده کند. نماینده زنجبان و طارم در

## قرارداد رنو به آخر خط نرسید؟

پس از مدت‌ها کش و قوس و گمانه‌زنی، سرانجام واگذاری سایت «بن‌رو» در حوالی ساوه به شرکت رنو منتفی شد. مدیرعامل سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران که هم‌اکنون در فرانسه به‌سر می‌برد به دنبال آن است تا مواردی از قرارداد با رنو را مورد تجدیدنظر قرار دهد.

به گزارش پدال نیوز، گفته می‌شود «سایت سمنان»، «سایت تبریز» و «سایت گرمسار» برای جایگزینی بن‌رو در نظر گرفته شده است. برخی از دست‌اندرکاران صنعت خودرو منتفی شدن تولید رنو در «بن‌رو» را به‌نوعی سنگ‌اندازی در مسیر این قرارداد تلقی می‌کنند.

پس از مدت‌ها کش‌وقوس و گمانه‌زنی، سرانجام واگذاری سایت بن‌رو به رنو منتفی شد تا در نهایت ایدرو و رنو به‌دنبال گزینه‌ای دیگر برای کلید زدن قرارداد همکاری مشترک خود باشند. آن‌طور که یک منبع آگاه تأکید کرد، مدیرعامل سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران (ایدرو) پنجشنبه هفته گذشته به قصد مذاکرات جدید با مسئولان رنو، راهی فرانسه شده و در حال حاضر مشغول مذاکره در مورد جایگزینی بن‌رو برای تولید محصولات جدید این خودروساز در کشور است. طبق قراردادی که تابستان امسال میان ایدرو و رنو به امضا رسید، بنا شد سایت بن‌رو به‌عنوان آورده این سازمان، به رنو واگذار شود تا خودروساز فرانسوی فعالیت جدید خود را در ایران، در این سایت آغاز کند. بن‌رو که در شهرستان ساوه مستقر است، پیش‌تر میزبان خودرویی به نام فیات سسی ینا (متعلق به بخش خصوصی) بود، اما در نهایت سایپا آن را خرید و هم‌اکنون اربو و وانت پراید را در سایت موردنظر به تولید می‌رساند.

در این شرایط، سازمان گسترش قصد داشت به‌واسطه برداشتن بن‌رو در ازای طلبش از سایپا، سهم و آورده خود در قرارداد با رنو را از این مسیر تأمین کند. در صورت تحقق این برنامه، ایدرو به‌نوعی با یک تیر دو نشان می‌زد، به نحوی که هم طلب خود از سایپا را صاف می‌کرد و هم تمهیدش در قرارداد رنو را به اجرا در می‌آورد. در نهایت شرایط برای واگذاری بن‌رو به رنو محقق نشد تا سازمان گسترش و خودروساز فرانسوی مجبور شوند گزینه‌ای دیگر را برای اجرای قرارداد مشترک خود در نظر بگیرند. آن‌طور که خبر می‌رسد، سازمان گسترش چند گزینه از جمله «سایت سمنان»، «سایت تبریز»، «سایت گرمسار» و «سایت ساوه» را برای جایگزینی بن‌رو در نظر گرفته و گفته می‌شود شانس گرمساری‌ها برای میزبانی از محصولات رنو بیشتر است. ظاهراً مدیرعامل ایدرو در سفر اخیر خود به فرانسه، موضوع جایگزینی بن‌رو را نیز مطرح کرده و باید دید نوبی‌ها چه واکنشی به این موضوع خواهند داشت. آنچه مسلم است اینکه با منتفی شدن واگذاری بن‌رو به رنو، بخشی از قرارداد که مرتبط با آورده سازمان گسترش است، نیز بخشی را به خود خواهد دید و طبعاً اگر نوبی‌ها گزینه‌های جایگزین بن‌رو را نپسندند، آنگاه ایدرو باید فکری به حال تأمین نقدینگی جهت انجام تعهد مالی خود (در قرارداد رنو) بکند.

## آیا دولت با پیشنهاد افزایش تعرفه واردات خودرو موافقت می‌کند؟!

با گذشت بیش از پنج ماه توقف ثبت سفارش در بازار خودروهای وارداتی و ارائه طرحی جدید برای واردات خودرو، حال خبرها حکایت از ارائه پیشنهاد افزایش نرخ تعرفه واردات خودرو به دولت دارد، این در حالی است که برخی فعالان بازار معتقدند در صورت موافقت دولت با این پیشنهاد، بازار وارداتی‌ها باز هم با افزایش قیمت مواجه خواهد شد.

به گزارش پدال نیوز، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو با توجه به طرح افزایش تعرفه واردات، گفت: به نظر نمی‌رسد که دولت با این پیشنهاد موافقت کند چرا که باید وضعیت بازار و نیاز جامعه نیز در این جریان مورد توجه دولت قرار گیرد.

سعید مومتمنی اظهار داشت: باید تعرفه واردات کاهش یابد تا با افزایش رقابت در بازار، خودروسازان نیز به خودشان آمده و شاهد کیفیت و قیمت رقابتی خودروهای داخلی در بازار باشیم.

وی تأکید کرد: در صورتی که بخواهیم خودروسازی ایران به شرایط مطلوبی برسد و مردم نیز از خودروهای با کیفیت و به روز استفاده کنند و آمار تصادفات در جاده‌ها کاهش یابد، باید اجازه دهیم این رقابت در بازار خودرو به‌وجود آید.

وی خاطر نشان کرد: چنانچه دولت با پیشنهاد افزایش نرخ تعرفه واردات موافقت کند، قطعاً این تصمیم دولت بر قیمت خودروهای وارداتی در بازار تأثیر خواهد گذاشت، هر چند به دلیل جهش قیمتی که در پنج ماه اخیر در بازار وارداتی‌ها رخ داده، به نظر نمی‌رسد بازار بیش از این کاهش افزایش قیمت را داشته باشد.

این فعال بازار خودرو با اشاره به برخی اظهارات در خصوص تأثیر رشد نرخ ارز بر بازار وارداتی‌ها تصریح کرد: نرخ ارز در این مدت در قیمت وارداتی‌ها تأثیر چندانی نداشته و بیشترین افزایش قیمت ناشی از توقف ثبت سفارش خودرو بوده است.

مومتمنی افزود: زمانی که قیمت خودرو در بازار بالا می‌رود، خود به خود خریدوفروش نیز راکد می‌شود اما وقتی قیمت‌ها تعادل داشته باشد، متقاضیان واقعی برای خرید اقدام خواهند کرد.

به گفته وی، هم‌اکنون خودرو به میزان کافی در بازار وجود دارد اما با توقف ثبت سفارش، توزیع خودرو از سوی واردکنندگان در بازار قطره‌چکانی شده و همین مسئله موجب افزایش قیمت شد.





## نخستین استارت‌آموز زیست‌فناوری برگزار شد

نخستین استارت‌آموز زیست فناوری با موضوع «کسب‌وکار میکروبی» با هدف حمایت از دختران نوآور و آموزش کارآفرینی و تجاری‌سازی در حوزه زیست‌فناوری در محل مرکز نوآوری دانشگاه الزهراء(س) برگزار شد. به گزارش مهر به نقل از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نخستین استارت‌آموز زیست فناوری با موضوع «کسب‌وکار میکروبی» با همکاری دانشگاه الزهرا (س) و مؤسسه علوم و فناوری‌های زیستی صدرالمهر در آبان سال جاری برگزار شد. شرکت‌کنندگان این مسابقه در قالب گروه‌های چهار نفره از مناطق مختلف تهران و شهرستان‌ها به رقابت پرداختند و در بخش‌های «ایده‌پردازی»، «طراحی و ساخت بوم کسب‌وکار در قالب موضوعات مختلف میکروبی، طراحی لوگو و بسته‌بندی» و در انتها در حوزه «حوزه ارائه و تبلیغات محصول» مورد ارزیابی قرار گرفتند.

### نگاه

## نظام ملی نوآوری، پلی به‌سوی توسعه اقتصادی

توسعه اقتصادی کشور نیازمند گذار از اقتصاد مبتنی بر منابع

طبیعی به اقتصاد مبتنی بر دانش و نوآوری است و مسئولان در این مسیر با فرصت‌های قابل ملاحظه و تصمیمات کلیدی روبه‌رو هستند. امروزه مسئولان جمهوری اسلامی ایران با فرصت‌های قابل ملاحظه و تصمیمات کلیدی روبه‌رو هستند. این تصمیم‌ها تعیین‌کننده مسیر پیش روی دولت در سال‌های آتی است. در این گزارش در تلاش هستیم تغییرات اصلی در محیط اقتصاد کلان و تغییرات ساختاری، نهادی و عملکردی نظام ملی نوآوری ایران را مورد ارزیابی قرار دهیم. به گزارش نویان، با توجه به سمت‌وسوی کشور در مسیر عادی‌سازی تجارت بین‌المللی و سرمایه‌گذاری خارجی، سیاست‌گذاران باید از درآمدهای نفت، گاز و مواد معدنی برای سرمایه‌گذاری در ارتقای توانمندی صنعتی و نوآوری زیرساخت‌ها بهره ببرند و نه تنها به افزایش ظرفیت تولیدی بلکه بر ارتقای ظرفیت نوآوری و فناوری مورد نیاز برای تحقق رشد پایدار

و توسعه کشور در بلندمدت اهمیت کارند.

این امر به معنای تنادم تلاش‌های حال حاضر جهت گذار از اقتصاد مبتنی بر منابع طبیعی به اقتصاد دانش‌بنیان می‌باشد. هم‌زمان با توسعه همکاری‌های بین‌المللی باید اطمینان حاصل شود که دستاوردهای اخیر کشور در افزایش ظرفیت تولید و نوآوری که در شرایط عدم وجود رقابت خارجی حاصل شدند، با گشودن درهای اقتصاد به روی رقابت بین‌المللی تصفیف نمی‌شوند. در واقع تأکید مستمر بر خلق توانمندی علم، فناوری و نوآوری، تقویت نظام نوآوری و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی در اقتصاد مبتنی بر منابع طبیعی به ضرورت متنوع‌کردن درآمدهای ارزی آگاهی دارند؛ اگرچه راهبرد توسعه ایران با رویکرد خودکفایی همراه بوده است.سازگارش مزبور حاکی از آغاز گذار به رویکردی برون‌گسر و مبتنی بر اقتصاد صادرات است؛ رویکردی برنانه‌ریزی متمرکز به آرمی و با آزادسازی محدودده خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی و حرکت تدریجی به سمت اقتصادی مبتنی بر بازار

با هدف ارتقای فناوری و نوآوری توسط دولت و بخش خصوصی در ایران، برای بسته‌ی سیاستی توسعه یک کشور بسیار حائز اهمیت است تا این اطمینان حاصل شود که اتصال مجدد به اقتصاد جهانی برای ایران مفید خواهد بود.

گذار از اقتصاد مبتنی بر منابع طبیعی به اقتصاد دانش‌بنیان از سال ۱۳۸۴ آغاز شد. سیاست‌گذاران ایران به ضرورت متنوع‌کردن اقتصاد و کاهش اتکا به نفت و گاز از طریق صنعتی‌شدن و با به‌کارگیری درآمدهای نفت و گاز جهت بر کردن شکاف سرمایه‌گذاری و درآمدهای ارزی آگاهی دارند؛ اگرچه راهبرد توسعه ایران با رویکرد خودکفایی همراه بوده است.سازگارش مزبور سبب حاکمی از آغاز گذار به رویکردی برون‌گسر و مبتنی بر اقتصاد صادرات است؛ رویکردی برنانه‌ریزی متمرکز به آرمی و با آزادسازی محدودده خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی و حرکت تدریجی به سمت اقتصادی مبتنی بر بازار

### رشد ۸۰۰درصدی نمایشگاه رسانه‌های دیجیتال در حوزه نوآوری

مشاور پژوهش، خلاصیت و نوآوری سازمان فرهنگی، هنری شهرداری تهران، گفت که رشد ۸۰۰درصدی تولید محتوای خلاق یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی رسانه‌های دیجیتال نسبت به سال گذشته آن نشان می‌دهد این رویداد یکی از دستاوردهای خلاق کشور در حوزه



فضای مجازی است. به گزارش ایرنا عبدالرضا کردی به ارزیابی‌های شورای هیته فنوارته راه مین اشاره کرد که به‌طور روزانه توسط ۱۰ ن از کارشناسان این شورا از نمایشگاه رسانه‌های دیجیتال بازدید می‌کنند و افزود در بازدیدهای میدانی از نمایشگاه میزان رشد امور و برنامه‌های نمایشگاه مورد ارزیابی قرار گرفت.

او در حاصلهٔ آخرین روز برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی رسانه‌های دیجیتال ابراز داشت، به لحاظ رشد محتوایی نمایشگاه اسهال درخصوص ارائه محتوای تازه‌تر و پاسخگوتر برای مخاطبان و بازدیدکنندگان نسبت به سال گذشته رشد چشمگیر برابر ۲۵۰درصد داشته است.

کردی در ادامه اظهار داشت: یازدهمین نمایشگاه به لحاظ مخاطبان و بازدیدکنندگان و نیز فعالیت و پاسخگویی متخصص و صاحب‌نظران در



### از نظر ارزش بازار

# اسکویر تویتتر را پشت سر گذاشت

دو سال پس از عرضه عمومی سهام اسکویر در بازار بورس، ارزش این کمپانی خدمات مالی از تویتتر فراتر رفت.

به گزارش زومیت، ارزش اسکویر (Square)، شرکت دوم چک دورسی، از تویتتر پیشی گرفت. به گزارش فکتسایت، ارزش بازار این شرکت پرداخت همراه به رقم هنگفت ۱۶.۵ میلیارد دلار رسید و با اختلافی یک میلیارد دلاری تویتتر را پشت سر گذاشت.

دورسی که در سال ۲۰۰۹ پس از ترک تویتتر، اسکویر را بنیان گذاشته بود، دو سال پیش به‌عنوان مدیر اجرایی دوباره به تویتتر بازگشت و مقارن با آن سهام اسکویر را در بورس نیویورک به‌عنوان سهامی عام عرضه کرد.

دورسی هم‌اکنون سکان هدایت هر دو کمپانی را در دست دارد و برای اداره هر کدام رویکرد مدیریتی متفاوتی اتخاذ کرده است.

ارزش اسکویر از زمان عرضه اولیه عمومی (IPO) بیش از چهار برابر افزایش یافته و به رقم هنگفت ۱۷ میلیارد دلار رسیده است، اما ارزش تویتتر از زمان عرضه اولیه در بازار بورس، نزدیک به ۴۰درصد افت کرده و به رقم ۱۵.۳ میلیارد دلار تنزل یافته است.

پس از انتشار تحلیل موسسه سرمایه‌گذاری اوکوو، سهام اسکویر بیش از ۴درصد افزایش یافت. بی‌شک رشد و موفقیت این کمپانی به زیرساخت‌های پرداخت موبایل قدرتمند آن بازمی‌گردد که توانسته است در سال گذشته نزدیک به

۵۰ میلیارد تراکنش را در کارت‌های اعتباری برداش کند، اما تویتتر در حال حاضر تمام تلاش خود را به رشد میزان کاربران خود معطوف کرده است.

اسکویر در سه‌ماهه گذشته زبان کمتری در صورت‌های مالی خود نشان داده است، اما در حال حاضر هیچ‌یک از این دو کمپانی به سوددهی نرسیده‌اند.

# کسب‌وکار امروز



رئیس سازمان تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش آموختگان جهاددانشگاهی؛

### استارت‌آپ‌ها می‌توانند انقلاب بزرگی در حوزه‌اشتغال و اقتصاد کشور ایجاد کنند

رئیس سازمان تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان جهاددانشگاهی با اشاره به اینکه استارت‌آپ‌ها دارای خاصیت خلاصیت و نوآوری هستند، گفت: اگر ایده‌ها در استارت‌آپ‌ها ارائه پیشنهادهای متنوع توسط افراد است و با توجه

حوزه اشتغال و اقتصاد کشور به وجود آورد به گزارش ایسنا، محمدصادق یجنندی در آیین اختتامیه استارت‌آپ (صفاگت)، سا بیان اینکه برگزاری این استارت‌آپ برای نخستین بار در نمایشگاه جهاددانشگاهی کشور همزمان با برگزاری فرسیتی جهت ترویج کارآفرینی در حوزه صنایع خلاق و فرهنگی است، اظهار کرد: این استارت‌آپ با همت سازمان جهاد دانشگاهی آذربایجان شرقی و سازمان تجاری‌سازی فناوران و این مناطق شده و میزبان مهاجرت روستاییان به شهرها را کاهش دهد، ادامه داد: توجه به ظرفیت‌های منطقه‌ای در تولید و اشتغال مورد تأکید است.

اصلاح تعرفه‌های مواد اولیه و اصلاح قانون و اتصال صنعتگران به بازار جهانی در اشتغال‌زایی پایدار نیز در این امر موثر هستند.



با همکاری جهاد دانشگاهی و دانشگاه خوارزمی

## رویداد کارآفرینی «همفکر» برگزار می‌شود

مدیر دفتر تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان جهاددانشگاهی السبزو از برگزاری یکصد و ششمین رویداد کارآفرینی همفکر در دانشگاه خوارزمی خبر داد.

به گزارش ایسنا، ابوالحسن قاسم‌پور اظهار کرد: رویداد کارآفرینی «همفکر» تاکنون ۰۵ بار در کرج برگزار شده که جمع قابل توجهی از علاقه‌مندان در این رویداد شرکت کرده‌اند. وی با اشاره به نقش کارآفرینی در توسعه کشور خاطرنشان کرد: این رویدادها کمک می‌کند تا دانشجویان بتوانند با مفاهیم کارآفرینی به صورت عملیاتی آشنا شوند و برای آینده شغلی خود نیز تمرین کنند.

### درپچه

## در آغاز یک دوره طلایی برای کارآفرینی قرار داریم

لوئر یک مثال خوب است. بسیاری از مردم در آن زمان فکر می‌کردند که لوئر خواهان این است که کلیسای خودش را راهاندازی کند، اما حقیقت این است که لوئر یک شخص وفادار به کلیسای کاتولیک روم بود و تا زمانی‌که کلیسا برای او ارزش قائل می‌شد، او به کلیسا وفادار بود. داستان‌هایی از وفاداری لوئر به کلیسا وجود دارد مثلا وفاداری او به آیین اعتراف، زمانی‌که آندره به گناهانش اعتراف می‌کرد تا کشتیبی به او می‌گفت دیگر کافی است! او باید به خانه برود. لوئر اصلاحت را آغاز کرد، وی قیل و قل از آن فردی وفادار به آیین کاتولیک بود.

برای اینکه بفهمیم فردی وفادار است یا خیر، باید به گذشته او نگاه کنیم؛ وفاداری به مدرسه، به خانواده، به دوستان دوران کودکی و … آغازهای بزرگ، صرفا با ایده‌های جدید کارآفرینی شروع نمی‌شوند. آنها معمولا با بازسازی ایده‌های قدیمی شروع می‌شوند.

سرمه بیش از هر زمان دیگری به قدرت می‌آندپیشنند: یکی از نشانه‌های اصلی اصلاحات کلیسا، گرفتن قدرت از کشیش‌ها و دادن

آن به تمامی افرادی بود که در کلیسا حضور پیدا می‌کردند، کشیش‌ها بسیار قدرتمند بودند و جزء معدود افرادی محسوب می‌شدند که می‌توانستند کتاب مقدس لاتین را بخوانند.

اصلاحت، زبان کتاب مقدس را تغییر داد و آن را به زبان مردمی ترجمه کرد که به کلیسا می‌رفتند. این‌گونه شد که همه می‌توانستند به اطلاعات مذهبی دسترسی پیدا کنند.

اطلاعات هیچ‌ک در گذشته چنین در دسترس عموم نبوده است. شرکت‌های باهوش با درس گرفتن از همین امر، زمینه را برای تمامی افسرد فراهم کردند و قدرت مردم را وارد صحنه کردند؛ همانطور که

کلیسای اصلاحات این کار را کرد. این موضوع باعث شد به‌روزی شرکت‌ها چندین برابر شود.

**ما در زمانی به سر می‌بریم که موفقیت‌های بی‌سابقه‌ای از جانب کارآفرینان در حال دادن است:**
آخرین درس ما از اصلاحات این است که پیشرفت‌های عظیم مدیسون ارتباطات قوی هستند. اگر به لحظه‌های بسیار بزرگ و مهم تاریخ نگاه کنیم، زمانی که روم شروع به ساختن جاده کرد، تجارت پیشرفت عظیمی کرد.

«اسکندر مقدونی هنگام فتح دنیای غرب، آنها را مجبور کرد که با زبان یکسان بولانی صحبت کنند که این کار تجارت را گسترش داد.

تلفن، رادیو و تلویزیون پیشرفت‌های ارتباطی را منقلب کرد. صنعت چاپ در قرن شانزدهم ظهور کرد. اصلاح‌کنندگان این فرصت را داشتند تا کتاب مقدس را با زبان خود مردم چاپ کنند و به دست‌شان برسانند.

کلیسای اصلاحات از این اختراع جدید نهایت استفاده را برد و وضعیت قبلی را به چالش کشید.

این کار کلیسا دقیقا همین کاری است که یک کارآفرین در صد انجام آن است. ما در دوران بلوغ عمر ارتباطات هستیم و اینترنست به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عناصر این عصر، بسیار به کار کارآفرینان می‌آید.

بنا بر آنچه گفته شد، وقتی به گذشته و تاریخ نگاه می‌کنیم، متوجه می‌شویم که ما در عصر طلایی کارآفرینی قرار داریم. منبع: FORBES

### فوتبال ایتالیا، یک میلیارد یورو به اقتصاد این کشور خسارت وارد کرد

تیم فوتبال ایتالیا پس از ۶۰ سال از صعود به جام جهانی بازماند و این موضوع باعث ضرر یک میلیارد یورویی به اقتصاد این کشور شد. به گزارش فوتبال، تیم فوتبال ایتالیا با شکست یک بر صفر در مجموع دو دیدار رفت و برکشت مغلوب تیم سوئد، برون شد.

نخستین بار پس از ۶۰ سال با سرمربیگری چیان‌پیرو ونزورا از حضور در جام جهانی بازماند. تیم فوتبال ایتالیا در حالی که این امر ضربه بزرگی را به اقتصاد این کشور، وارد می‌کند.

فرانکو کارلو، رئیس کمیته ملی المپیک ایتالیا می‌گوید: «فرانسس سزارود هزینه‌های صورت‌گرفته برای مسابقات جام جهانی، تقریبا ایده‌های زیادی برای ارائه در استارت‌آپ‌ها دارد، افزود: ۸۰۰ خانه تاریخی تیریز فرصت بزرگی برای ایجاد اشتغال و درآمد هستند و ما باید ایده‌های‌مان را به سمت فرهنگ منطقه خود سوق دهیم تا بومی‌سازی از آنها در این راستا

تیم فوتبال ایتالیا دوشنبه هفته گذشته در ورزشگاه سن‌سپرو شهر میلان با تساوی صفر-صفر مقابل تیم فوتبال سوئد متوقف شد و برای نخستین بار پس از سال ۱۹۵۸، از صعود به جمع ۲۲ تیم جام جهانی بازماند.

به‌ازار بحث مهمی است اظهار کرد: استارت‌آپ‌ها باید آیندهگر باشند و آینده‌اند ۵۴ ساعت، به صورت گروهی سه ایده‌های خود بپردازند و دانشجویان نباید بازار کشور را به خوبی پیش‌بینی کنند تا نتایج خوبی در این راستا به دست آورند



از مسابقات ملی خدحافظتی کردند. تیم فوتبال ایتالیا نه‌تنها توانست به جام جهانی برسد، بلکه به‌طور غیرمنتظرهیی مبلغی در حدود یک میلیارد یورو به اقتصاد این کشور خسارت وارد کرد.

کارتو، رئیس فدراسیون فوتبال ایتالیا در گفت‌وگویی گفت: «ما به ۴۸ ساعت زمان نیاز داریم تا دلایل این شکست را ارزیابی و وضعیت شود و احتمالاً بیش از یک میلیارد یورو، ضرر غیرمنتظیم ما خواهد بود.»

دانشگاه‌های این تصمیم داشته‌باشیم»



## ۱۰۵ ترند بازار بای و تبلیغات برای کسب و کارها (۶)

در شماره‌های قبل به نقل از سایت بازده به ۴۶ ترند اول اشاره کردیم. در این شماره به تعدادی دیگر از این ترندهای پررنام می‌پردازیم:

### ۴۷- نامه فروش بنویسید

الف. با وجود ایمیل، ماشین فکس و گوشی‌های همراه، بیشترمان دیگر نامه نمی‌نویسیم، اما نامه یک راه ارتباط بسیار موثر است و برخلاف تماس تلفنی، تقریباً همیشه به‌دست فرد موردنظر می‌رسد.  
ب. نامه‌ها تصویر حرفه‌ای یک شرکت را ارتقا می‌دهند، به جلوگیری از سوءتفاهم کمک کرده و اغلب فروش را بهبود می‌بخشند.

پ. نامه‌هایی بنویسید و خدمات شرکت‌تان را توضیح دهید، با جزئیات شرح دهید که شرکت شما چطور به یک مشتری شناخته‌شده دیگر کمک کرده است یا از یک مشتری به خاطر سفارش‌اش تشکر کنید.  
ت. از نامه‌های زیبا نگارش‌شده برای کارمندان یک آرشو تهیه و به‌عنوان مدل استفاده کنید.

### ۴۸- به مشتری‌های تان گوش دهید

به سوالاتی که مشتری‌های جدید مطرح می‌کنند، توجه کنید. شاید راجع به یک تجربه ناخوشایند از کار با شرکتی در گذشته بگویند. اگر در مورد خدمات، مبادلات، سیاست‌های عودت و ... سوال می‌کنند، با کارمندان یک جلسه بگذارید و عبارتهایی را که بهتر است مراقب‌شان باشند، به آنها گوشزد کنید. به مشتریان اطمینان خاطر دهید که مشکل‌شان را بدون هیچ دردسر یا مشکلی حل می‌کنید.

۴۹- برای تبلیغ شرکت‌تان از استیکوی نوت‌های شخصی‌سازی شده استفاده کنید  
الف. هر اداره‌ای از این استیکوی نوت‌ها استفاده می‌کند و آنها را به هر چیزی می‌چسبانند، با استیکوی نوت‌های شخصی‌سازی‌شده، هر کسی از مدیرعامل گرفته تا مسئول پذیرش هر روز نام شرکت‌تان را می‌بینند.

ب. اگر مشکلی داشته باشند که شما قادر به حل و فصل آن باشید، نام و شماره تماس‌تان درست کنار صفحه چسبیده است.

### ۵۰- برای کسب نتایج شگفت‌انگیز مشتریان تان را رتبه‌بندی کنید

الف. براساس چند معیار، مشتریان تان را در گروه‌های الف، ب، پ، ت و ... جای دهید. از جمله سوددهی، زمان انجام سفارش و درخواست‌های ویژه.  
ب. خیلی سریع خواهید فهمید که بعضی از این حساب‌های پررجم به طرز چشمگیری به کسب‌وکار تان کمک نمی‌کنند.

پ. برنامه‌ای ترتیب دهید که به همه کارکنان اطلاع دهید چه کسانی پرمفعم‌ترین مشتریان هستند و باید بهترین پیشنهادها را از شرکت دریافت کند.

### ۵۱- بازاریابی نبرد محصولات نیست نبرد پذیرش است

الف. سوپ کمپبل در ایالات متحده شماره یک است اما در بریتانیا اینطور نیست.  
ب. سوپ هاینز در بریتانیا رتبه اول را دارد اما در ایالات متحده اینطور نیست.

پ. مسئله مهم پذیرش است، آیا شما مخلوط کیک Pennzoil را می‌خرید؟ چرا نه؟ چون Pennzoil به‌عنوان یک نوع روغن موتور پذیرفته‌ایم. آنها می‌توانند بهترین مخلوط کیک دنیا را بسازند ولی فروش آن باز هم برای‌شان سخت خواهد بود.

۵۲- بهترین راه موفقیت چشم‌پوشی از رقابت‌است  
عده زیادی از افراد آنقدر نگران رقبای‌شان هستند که کار خودشان را فراموش می‌کنند. اگر به آینده و چشم‌انداز مطمئن هستید، نگران رقبای‌تان نباشید.

۵۳- به‌تصویرتان از آینده بایند باشید  
از عقب‌نشینی‌ها دل‌سرد نشوید. آنها شکست نیستند. شکست فقط ناتوانی در ثابت‌قدم ماندن است. هر کاری که می‌کنید و با هر نوع نتیجه‌ای، ثابت‌قدم باشید.

۵۴- نکاتی برای تبلیغات در مجلات

الف. یک تبلیغ دو صفحه‌ای نسبت به یک تبلیغ یک صفحه‌ای، تقریباً به اندازه یک چهارم مخاطب بیشتری جذب می‌کند.

ب. یک تبلیغ تمام صفحه نسبت به یک تبلیغ نصف صفحه‌ای، حدود یک سوم مخاطب بیشتری جذب می‌کند.

پ. مردم به تصاویر و عکس‌هایی که محصول را در حال استفاده نشان می‌دهد نسبت به آنهایی که محصول را بدون استفاده به تصویر می‌کشند، پاسخ بهتری نشان می‌دهند.

ت. تبلیغاتی که در آنها از تصاویر آدم‌ها استفاده شده باشد توجه بیشتری را جلب می‌کنند.

### ۵۵- آیا تبلیغ بزرگ‌تر بهتر است؟

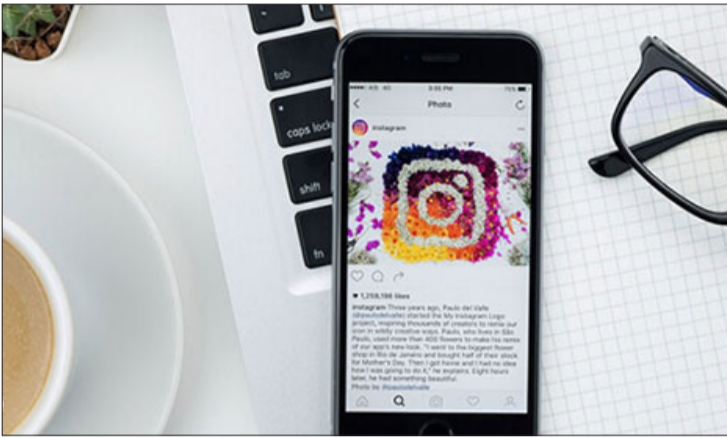
الف. آیا بهتر است از بودجه تبلیغاتی محدودتان برای خلق تبلیغات بزرگ‌تری استفاده کنید که بهتر دیده می‌شود، اما تبلیغات تان را به دفعات کمتری محدود می‌کنند، یا بهتر است از تبلیغات کوچک‌تری استفاده کنید که می‌توانید مدام انجام دهید؟

ب. پاسخ: تبلیغات کوچک‌تر، به دفعات بیشتر. بیشتر افراد حتی آنهایی که احتمالاً کاندیدای خرید محصول شما هستند، بار اولی که یک تبلیغ را می‌بینند به آن واکنش نشان نمی‌دهند.

پ. این مشتریان بالقوه قبل از اقدام باید چندین بار یک تبلیغ را ببینند.

راهکارهای توسعه برند در فضای مجازی

## برندسازی اینستاگرامی



ترجمه: علی آل‌علی

اصطلاح بازاریابی و برندسازی برای افراد متفاوت معانی گوناگونی دارد. به‌طور تقریبی اغلب افراد برندسازی را در پیوند با خرج هزینه‌های گزاف به منظور ایجاد تصویری مطلوب از یک برند در افکار عمومی می‌دانند. اگرچه این رویکرد هنوز هم کاربردهای خاص خود را دارد، با این حال جهت‌گیری بسیاری از شرکت‌ها در راستای کاهش هزینه‌های جاری‌شان موجب توجه به راه‌حل‌های کم‌هزینه‌تر شده است. در همین راستا کریستیانای نیوبری، نویسنده مرکز تحلیلی Hootsuite، در این مقاله نگاهی به موقعیت‌های بازاریابی در فضای مجازی با محوریت اینستاگرام انداخته است.

نگاهی به آمار خیره‌کننده اینستاگرام در جذب ۷۰۰ میلیون کاربر فعال در هر ماه بیانگر پتانسیل بالای آن برای فعالیت گوناگون کسب‌وکارهای مختلف است. پرسش اصلی در اینجا میزان تمایل افراد به پیوند با یک برند در بیرون از قاب چنین شبکه‌های اجتماعی است. خبر خوب در مورد اینستاگرام آمادگی کاربرانش به منظور خرید یا پیوند با شرکت‌های خلاق حوزه بازاریابی مجازی در خارج از قاب این اپ است.

براساس آمارهای رسمی ۸۰ درصد کاربران اینستاگرام حداقل یک صفحه مربوط به حوزه کسب‌وکار را دنبال می‌کنند. همچنین از این میان حدود ۱۲۰ میلیون کاربر هر ماه از راه‌های گوناگون (مانند مشاهده لینک سایت اصلی در بیوگرافی حساب‌های کاربری یا ارسال پیام خصوصی) به برندهای دارای اکانت در اینستاگرام متصل می‌شوند.

آمارهای ارائه‌شده بیانگر اهمیت توجه به این فضای مستعد و پیاده‌سازی بخشی از پروژه برندسازی شرکت‌ها در این کانال ارتباطی است. یکی از مهم‌ترین گام‌های فعالیت موثر در اینستاگرام و به‌طور کلی هر شبکه اجتماعی جذب مخاطب است. در هر صورت باید مخاطبی وجود داشته باشد تا تلاش‌های شما در راستای تولید محتوای رسانه‌ای توجیه‌پذیر شود. یکی از نخستین راهکارهایی که در حوزه افزایش مخاطب به ذهن افراد می‌رسد، خرید

فالوئر است. به‌عنوان کسی که تحلیلگر برندسازی هستم، هدف از خرید فالوئرهایی را که بعضاً اکانت‌های تقلبی هستند متوجه نمی‌شوم. در هر صورت هدف از فعالیت رسانه‌ای و به‌طور خاص حضور در اینستاگرام ارتباط مستقیم با مخاطب‌های واقعی است. منظور از مخاطب واقعی مردم عادی که در مراکز خرید عبور و مرور دارند، است. نکته مهم‌تر بحث وفاداری مشتریان با برند شماست که با خرید فالوئر هرز محقق نمی‌شود.

به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار باید نسبت به شیوه‌های برقراری ارتباط با مخاطب‌های واقعی و جذب‌شان به برندتان مطلع باشید. در این مقاله هدف اصلی تحقق این امر مهم است. با این حال به یاد داشته باشید که به منظور جذب مخاطب واقعی باید پشتکار، انگیزه و زمان مناسب را صرف کنید. در غیر این صورت خرید فالوئر راهکار بهتری است البته راهبرد اخیر نتایج عملی روی کسب‌وکار تان نخواهد داشت.

### تعیین استراتژی یگانه

فعالیت در هر حوزه برندسازی بدون هدف و برنامه‌ای مشخص به مانند شرط‌بندی روی مسابقه‌های ورزشی شبیه است؛ بدون اطمینان از پیروزی و ریسک بالا. فرقی ندارد در ابتدای راه هستید یا قصد تغییر ماهیت فعالیت‌تان در اینستاگرام را دارید. طراحی یک استراتژی منسجم همه آن چیزی است که شما بدان نیاز دارید. این استراتژی با توصیف وضع فعلی شرکت و تعیین اهداف مدنظر مسیر پیش‌روی‌تان را هموار خواهد کرد. همچنین با در نظر داشتن هدف یا اهداف اصلی امکان جذب مخاطب‌های موردنظر بیش از پیش خواهد بود. به منظور طراحی یک

استراتژی منسجم توصیه من نگاه به ریاضی‌های اجرایی رقیب‌است. در واقع آگاهی از جو قالب در یک حوزه کمک شایانی به شما در راستای ارائه نسخه‌ای بهبودیافته آن می‌کند. پس از بررسی راهکار رقیب با در نظر داشتن مواردی از قبیل هدف واقعی مخاطبان از پیگیری اخبار کسب‌وکار تان به همراه شناسایی پست‌های محبوب در آن حوزه می‌توانید اقدام به بنای استراتژی خاص خود کنید. در این راه بهره‌گیری از آژانس‌های مشاوره‌ای به منظور تولید محتوای باکیفیت‌تر و همچنین کاربرد هوشمندانه هشتگ‌ها در راستای جذب مخاطب بیشتر موثر واقع خواهد شد.

### انتخاب داستانی برای روایت فرقی ندارد در کدام کسب‌وکار

فعال هستید، داستان‌سرایی یکی از راهکارهای بازاریابی و برندسازی کاربردی است که در هر الگوی تجاری به کمک‌تان خواهد آمد. به‌طور کلی ویژگی هر داستانی جذب مخاطب و همراه ساختنش در یک فرآیند نسبتاً درازمدت تا پایان ماجراست. به همین ترتیب داستان‌سرایی تارنی نیز با هدف همراه‌سازی مخاطب‌های موردنظر در یک بازه زمانی مشخص مورد استفاده قرار می‌گیرد. بهترین راهکار به منظور داستان‌سرایی در اینستاگرام استفاده از قابلیت استوری و بارگذاری ویدئوهای زنده است. البته از پست‌های سنتی نیز می‌توان استفاده کرد. با این حال استفاده از ویژگی استوری که در شبکه‌های اجتماعی دیگر مانند اسنپ‌چت نیز قابل دسترسی است، هدف داستان‌سرایی دنباله‌دار را بهتر برآورده می‌کند.

نکته مهم در انتخاب محتوای رسانه‌ای اکانت

رسمی برندتان، پرهیز از اشاره مستقیم به اهداف است. به‌عنوان مثال اگر قصد نمایش کیفیت مطلوب محصولات تان را دارید، به یک تصویر ساده اکتفا نکنید. پیروی از اکانت رسمی اینستاگرام بهترین راهکار برای فهم اهمیت اشاره غیرمستقیم به اهداف است. اگر سری به این حساب زده باشید، تصاویر و داستان‌های مختلفی از مردم سراسر جهان در آن بارگذاری می‌شود. شاید در نگاه نخست این امر تنها فعالیتی کور در راستای شلوغ ساختن حساب کاربری اینستاگرام باشد. با این حال هنگامی که به اهداف تعیین‌شده برای این اب که اشتراک‌گذاری تصاویر و روایت‌های مختلف مردم سراسر دنیااست، توجه کنیم، شیوه تیم مدیریتی اینستاگرام بسیار هوشمندانه خواهد بود.

### پیگیری مداوم اهداف

اعمال استراتژی یا فرآیند داستان‌سرایی اگر به صورت مقطعی باشد، نتیجه چندان مطلوبی در پی نخواهد داشت. براساس بررسی موسسه تحقیقاتی تاپلویند، بارگذاری روزانه یک پست در حساب‌های رسمی فرآیند افزایش مخاطب را چهار برابر سریع‌تر از زمانی که تنها یک پست در هفته ارسال می‌شود، خواهد کرد. البته این به معنای ارسال هر ایده به ظاهر جذابی نیست. گاهی اوقات برخی از ایده‌ها برای ما به‌عنوان صاحبان یک کسب‌وکار جذاب به نظر می‌رسد، با این حال چندان معنایی برای مخاطب‌های عادی دربر ندارد. بر همین اساس دو راه پیش روی افراد خواهد بود. نخست استفاده از افراد ماهر تحت عنوان آژانس‌های برندسازی مجازی و دوم تشکیل تیمی متشکل از کارمندان شرکت به

منظور بحث پیرامون هر پست پیش از بارگذاری نهایی. به منظور کاهش هزینه‌های جاری استفاده از راهکار دوم توصیه می‌شود.

براساس تحقیق اخیر Hootsuite که روی ۴۰۰ پست مختلف اکانت‌های مربوط به حوزه کسب‌وکار صورت گرفته است، اغلب شرکت‌ها پست‌های‌شان را در ساعت‌های اداری روی فضای مجازی قرار می‌دهند. این امر از آن روی که اغلب افراد در حین کار سری به حساب‌های اجتماعی‌شان می‌زنند، مناسب به نظر می‌رسد. با این حال اغلب مردم گشت‌وگذار در فضای مجازی را به ساعت‌های پایانی روز موکول می‌کنند. بر همین اساس توصیه من تقسیم مطالب در ساعت‌های مختلف روز است.

به این ترتیب پست‌های شما در ساعت‌های پایانی روز میان خیل عظیمی از مطالب موجود گم نخواهد شد. نکته مهم دیگری که باید مدنظر داشت، اهمیت انتخاب هوشمندانه کیشن‌هاست. به‌طور کلی چند راهکار اصلی برای تهیه کیشنی مناسب وجود دارد. نخست اینکه مقصود خود را در قالب یک پرسش بیان کنید و دوم اکتفا به ذکر چند واژه مهم و کلیدی است. هر دو این راهکارها را برنند MEC که در زمینه تهیه لوازم کوهنوردی فعالیت دارد، به خوبی مورد استفاده قرار داده است. به‌عنوان مثال در هنگام وقوع خورشیدگرفتگی در آمریکا این برند عکسی از یک سنگ کوچک با عینک منتشر کرد و زیر آن استیکر خورشید عینک را به اشتراک گذاشت. به همین سادگی به‌طور غیرمستقیم تبلیغ عینک‌های خود را نیز اعلام کرد. همچنین یکی از آخرین پست‌های این برند مربوط به مدل‌های جدید جادر کوهنوردی است که در آن یک دختر بچه در حال نصب جادر است. زیر این پست چنین متنی درج شده است:

«آیا من باید تمام کارهای اینجا را انجام دهم؟» چنین پرسش هوشمندانه‌ای اگرچه به‌طور مستقیم به تولیدات جدید MEC اشاره ندارد، اما کنجکاوی افراد را برمی‌انگیزد. به هر حال همه ما چنین تصاویری را دوست داریم و همین علاقه مشترک افراد به جذب مخاطب MEC کمک کرده است.

منبع: Hootsuite.com

## ایستگاه تبلیغات

## ارائه نوشیدنی‌های گیاهی استارباکس علیه کاهش فروش

استارباکس اعلام کرده است میزان فروش قهوه در سه ماهه چهارم امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن ۲ درصد کاهش یافته و از ۴ درصد به ۲ درصد رسیده است.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، این غول صنعت قهوه به منظور جذب مشتریان جدید با توجه به آمار ناامیدکننده فروش در سه ماهه چهارم سال می‌خواهد روی نوشیدنی‌ها و خوراکی‌های گیاهی‌تر از قبل تمرکز می‌کند.

این غول قهوه آمریکا اخیراً رقم درآمد خالص خود در سه ماهه چهارم سال را ۵٫۷ میلیارد دلار اعلام کرد که پایین‌تر از برآورد تحلیلگران یعنی ۵٫۸ میلیارد دلار بود.

در همین حین، آمار کلی فروش در سه ماهه چهارم سال ۲ درصد افزایش یافت که البته این رقم کمتر از برآورد ۳٫۲ درصدی و رقم ۴ درصد رشد در سال گذشته بود.

آمار فروش در اروپا و خاورمیانه در سه ماهه چهارم سال نسبت به دیگر نقاط جهان روندی امیدوارکننده‌تر را طی کرد و با ثبت نرخ رشد درآمد ۷ درصدی تا ۲۷۰ میلیون دلار، دارای بالاترین نرخ رشد درآمد یک دوره سه ماهه در سه سال گذشته بود.

در تماس با یک تحلیلگر، مدیرعامل برند، کوین



جانسون درباره برنامه‌های استارباکس برای ارائه نوآوری‌های بیشتر در حوزه غذا و نوشیدنی سخن گفت. پیش از این استارباکس روی شکل‌های تازه چای و قهوه مثل iced اسپرسو و chached tea به هم‌زده شده «Teavana» تمرکز کرده است.

این شرکت همچنین به استفاده از گرایش‌ها در حال رشد از قبیل گیاهخواری و تقاضای مصرف‌کننده برای نوشیدنی‌ها و جایگزین‌های گیاهی می‌اندیشد. برنامه غذایی استارباکس ۲۱ درصد رشد آمار فروش در سه ماهه چهارم سال جاری میلادی را هدف قرار داده و شاخص جانسون نیز نیل به نرخ رشد ۲۵ درصد تا سال ۲۰۲۱ میلادی را به‌عنوان برنامه آتی استارباکس در نظر گرفته است.

به اعتقاد او، مدیران استارباکس روی چهار شاخه در حال رشد پیرامون نوشیدنی‌های «Cold Brew Draft Nitro» و تعدیل‌کننده‌هایی با محوریت گیاهی از جمله بادام، نارگیل و جایگزین شیر سویا تکیه می‌کنند.

در ادامه وی افزود که نه فقط این بلتفرم‌های به سرعت در حال رشد ارتباط نزدیکی با مشتریان ما برقرار می‌کنند، بلکه تحقیقات شرکت از اقدام فوق به‌عنوان فرصتی قابل توجه برای فروش محصولات خارج از محل‌های اصلی فروش هنگام صبح نام می‌برد.

### ایجاد روابط دیجیتال

این شرکت همچنین قصد ایجاد ارتباطی دیجیتال‌تر از گذشته با مصرف‌کنندگان، در درجه اول، از طریق اجرای برنامه عضویت جوایز استارباکس و نرم‌افزار Mobile Order & Pay را دارد.

در کل سال ۲۰۱۷، اجرای برنامه عضویت جوایز استارباکس در ایالات متحده آمریکا در مقایسه با سال گذشته ۱۱ درصد رشد کرد. این در حالی است که بودجه اختصاصی برای هر یک از اعضا در سه ماهه چهارم سال ۸ درصد افزایش یافت. شرکت هم‌اکنون در صدد است تا به مشتریان شانس پرداخت هزینه از طریق نرم‌افزار را بدهد، حتی اگر هیچ‌یک از آنها جزو اعضای برنامه جوایز استارباکس نباشند.

جانسون معتقد است که با پیشرفت قابل محاسبه از طریق افزایش بهره‌وری و اوج تجربه مشتری، این شرکت به‌زودی می‌تواند شروع به ارائه قابلیت‌ها و ویژگی‌های Mobile Order & Pay به همه مشتریان، خواه عضو خواه غیرعضو برنامه جوایز استارباکس کند.

در دوره سه ماهه پیش‌رو، همه مشتریان امکان دانلود نرم‌افزار شرکت، برقراری یک رابطه دیجیتال با استارباکس، انتخاب یک ابزار پرداخت و استفاده از نرم‌افزار Mobile Order & Pay را خواهند داشت. در ایالات متحده آمریکا، استارباکس دوره سه ماهه قبلی را در حالی به پایان رساند که ۱۱ درصد از آمار فروش حاصل ارائه و کار با نرم‌افزار Mobile Order & Pay است. در همین حین برند قصد توسعه بازاریابی با هدف تشویق تعداد بیشتری از مشتریان به ثبت‌نام برای دریافت نرم‌افزار فوق را دارد.





احساس، یکی از نخستین مراحل حرکت مصرف کننده به سمت خرید یک کالا (فروش برای فروشنده) است. هنگامی که احساسی مصرف کننده را ترغیب می کند، او در پی پاسخگویی به آن احساس یا خلایق شدن از آن برمی آید.

احساس کثیفی یا بو دادن دهان: مسواک زدن یا خمیر دندان، خرید مسواک یا خمیر دندان یا هر دو - احساس نیاز به خانه یا دکوراسیون جدید: مراجعه به بنا یا استفاده از خدمات فنی-مهندسی یا معماری (خرید خدمات)  
احساس درد ناشی از خرابی دندان یا زردی دندان ها: مراجعه به دندانپزشک و خرید خدمات دندانپزشکی و...

به طور کلی به عنوان عرضه کننده و فروشنده یک کالا/خدمت باید بدانید که چگونه بر واکنش مشتریان بالقوه تأثیر بگذارید. باید مزایای احساس خرید را به مصرف کننده نشان دهید تا احساسی که انگیزه خرید او را ترغیب می کند برانگیزد. سپس می توانید از این اطلاعات در استراتژی بازاریابی خود و اشاره مستقیم به احساسات مصرف کننده تان استفاده کنید. بهترین راه برای استفاده از احساس در استراتژی بازاریابی این است که از محرک های اصلی ای که مصرف کننده تجربه می کند، شروع کرده و پس از آن تعیین کنید که محصول شما یا خدمات تان به کدام محرک اشاره دارد.

آیا شما زندگی مصرف کننده را راحت تر می کنید؟

آیا نیازهای اولیه او را برآورده می سازید؟  
آیا برای مشتریان مفرح و شادی بخش هستید؟  
آرامش فکری و امنیت را نیز در نظر دارید؟  
به خاطر داشته باشید که می توانید از بیش از یکی

از دسته بندی های محرک استفاده کنید.  
پس از اینکه متوجه شدید محصول/خدمت شما به چه محرک هایی اشاره دارد، می توانید از اطلاعات به دست آمده هنگام طراحی پیام بازاریابی و تبلیغات خود استفاده کنید. هدف شما استفاده از محرک هایی است که فکر می کنید مستقیماً مصرف کننده را مخاطب قرار می دهند. مزایای احساسی ای که به مصرف کننده ارائه می دهید باید در پیام بازاریابی و تبلیغات تان حضور داشته باشند و برای ارتقای ظاهر آرای محصول/خدمات تان استفاده شوند.

صرف زمان برای ارزیابی مصرف کننده و تعیین انگیزه های او برای خرید حائز اهمیت است. چگونه متوجه می شوید چه چیزی او را به خرید ترغیب می کند؟ مشکلی را که محصول/خدمت شما آن را برطرف می کند، ارزیابی کنید؛ مثلاً اگر در کار فروش و نصب دوربین های مدار بسته امنیتی هستید، محصول شما ارائه دهنده امنیت است. با صرف زمان برای شناسایی آنکه به مصرف کننده تجربه می کند و مخاطب قرار دادن او به صورت مستقیم و ارائه راهکاری برای راهی از هر تنش و ناراحتی، مصرف کننده به سرعت درمی یابد که شما راهی رضایت بخش برای رسیدن به آرامش مورد نظر به او ارائه می دهید.

انتخابات شوراهای ریاست جمهوری امسال را در کشور خودمان در نظر بگیرید. کاملاً واضح است که افراد تبلیغ کننده در حوزه سیاست، در برانگیختن احساسات رأی دهندگان ماهر هستند. جالب است بدانید که شما نیز می توانید از همان اصول برای برانگیختن احساسات مشتریان خود و ترغیب آنها به خرید استفاده کنید. نکته اصلی در برانگیختن احساسات مصرف کنندگان این است که به آنها کمک کنید مزیت محصول یا خدمات شما را درک کنند. محصول شما چه حسی ایجاد می کند؟ شادی، ترس، شوخی، صمیمیت یا حتی از بین رفتن خشم؟ هنگامی که مصرف کننده به دنبال محصول/خدمت شما می آید، با احساسات او آشنا می شوید. مثلاً در مثال فعالیت فروش و نصب دوربین های مدار بسته امنیتی، می دانید افراد جامعه از اینکه کسی بخواهد وارد منزل شان شود یا کالایی را از فروشگاه آنان سرقت کند وحشت دارند. او به دنبال محصول و خدمتی است که انگیزه خرید دوربین مدار بسته را در او ایجاد کرده است. پس این همان احساسی است که باید در ارتباطات و روابط عمومی خود به آن اشاره کنید. به طور کلی ترس باعث می شود مصرف کننده برای ایجاد حس امنیت و آرامش فکری خرید کند، اما اگر از این احساس سوءاستفاده کنید، خطر کاهش فروش و حتی از دست رفتن تجارت شما بسیار زیاد است. رعایت جوانب اخلاقی در اجرای فرآیندهای فروش بسیار حیاتی است. اگر محصول یا خدمات شما می تواند ترس مشتری را از بین ببرد، او را از عواقب خریدن محصول/خدمت تان آگاه کنید. مثلاً اگر او خدمات معماری و طراحی شما در حوزه مسکن و دکوراسیون را نخرید، می توانید به او بگویید که به چه دلیل خطر کاهش نقدینگی او در مراجعه به سایر رقبا، معماران و دفاتر فنی قرار دارد. نکته مهم اینکه به هیچ عنوان صداقت را در کلیه ارتباطات بازاریابی خود با مشتریان باهوش امروزی فراموش نکنید.

شیوه هایی برای جلوگیری از اتلاف وقت در بازاریابی مبتنی بر شبکه های اجتماعی

## فیس بوک یعنی فرصت



ترجمه: علی آل علی

زمانی که پرسه های بی هدف در فیس بوک و سایر شبکه های اجتماعی از افراد می گیرد، یکی از موضوعات جذاب گفت و گوهای مشاوره ای است. اگرچه این موضوع اکنون به لطف فعالیت روان شناس ها بدیهی به نظر می رسد، با این حال شاید کمتر کسی از امکان اتلاف وقت شرکت ها در فضای مجازی مطلع باشد. تولید محتوای مؤثر برای صفحه یک برند در شبکه های مجازی امر وقت گیری است. در عین حال باید توجه داشت که شرکت ها به منظور تأمین چنین محتوایی از وقت گرانبهایی که می تواند صرف فعالیت تولیدی یا خدماتی شود، چشم پوشی می کنند. بر همین اساس هدف اصلی در فعالیت بازاریابی آنلاین و شبکه محور کاهش زمان تولید محتواست.

در میان شبکه های اجتماعی، فیس بوک به عنوان نخستین غول این عرصه اخیراً مقرراتی اجرائی ساخته که شرکت ها را در راستای تبلیغات محتوامحور و ارائه داستان های جذاب به منظور تبلیغات تشویق می کند. این امر بدان معناست که دیگر عصر اسپم های تبلیغاتی، فیس بوک در فیس بوک، به پایان راه نزدیک می شود. البته باید توجه داشت که الگوریتم جدید فیس بوک تنها تبلیغات جذاب و ارزشمندتر را در بخش ترندهای برتر جای می دهد و خبری از حذف تبلیغات سنتی نیست. بر همین اساس در این مقاله به بررسی شیوه های بازاریابی موفق در شبکه های اجتماعی با تمرکز روی تحولات اخیر فیس بوک پرداخته خواهد شد.

### تمرکز روی ارزش ها به جای جذابیت

احتمالاً شما به عنوان یک فعال حوزه کسب و کار بارها این توصیه را شنیده اید، با این حال اهمیت چنین راهبردی ارزش تکرار در این بخش از مقاله دارد. به منظور پیشبرد هرچه بهتر بحث اشاره ای به نحوه تولید انیمیشن های محبوب از سوی برندهای بزرگ، ضروری به نظر می رسد. برای مثال والت دیزنی را در نظر بگیرید. این مجموعه چندین دهه در صدر جدول موفق ترین تولیدکنندگان انیمیشن جهان حضور داشته است. فرآیند تولید یک فیلم کارثونی در این شرکت حدود دو

ماه است. در این دو ماه از ابتدا تا انتهای یک انیمیشن، به صورت تمام کامپیوتری ساخته می شود. با این حال ماجرای اصلی نه در پشت میزهای کامپیوتر، بلکه در فرآیند ایده پردازی می گذرد. نویسندگان این کارتون های رنگارنگ و جذاب حدود یک ماه پیش از شروع فرآیند ساخت اثر دست به کار شده و به دنبال ایده یابی و نگارش فیلمنامه مبتنی بر آن هستند. هنگامی که فرآیند ساخت یک انیمیشن در والت دیزنی را مورد نظر قرار می دهیم، تصور اینکه یک کمپین تبلیغاتی در عرض تنها چند روز پیکربندی شود، عجیب به نظر می رسد. رویای اتومبیل های لوکس سر منظر من از این بحث اتلاف بیهوده وقت نیست، بلکه هدف جست و جوی ارزش های مورد نیاز در کمپین تبلیغاتی است. به طور معمول هر برندی یک سری مشتریان ارگانیک دارد که تحت هر شرایطی از آن خرید می کنند. به منظور جلب نظر این دسته از مشتریان لازم نیست کار خاصی انجام دهید؛ فقط جایگاه فعلی تان را حفظ کنید. با این حال بحث در مورد مشتریان بالقوه کاملاً متفاوت است. اگر تجربه جست و جو در فیس بوک یا هر شبکه اجتماعی دیگر به عنوان کاربر ساده، نه بازاریاب را داشته باشید، احتمالاً تبلیغات، آزاردهنده ترین بخش این فناوری های نو هستند. تلاش برای دوری از تبلیغات در شبکه های مجازی در حالی صورت می گیرد که صفحات رسمی شرکت های مشهور خودروسازی یا برندهای فعال در زمینه تولید قطعات رایانه و بازی های کنسول های هوشمند

همیشه جزو پربازدیدترین اکانت های فیس بوک و اینستاگرام هستند. به راستی چرا چنین روندی در جریان است؟ پاسخ به پرسش فوق در یک نکته ساده خلاصه می شود؛ برندی مانند پلی استیشن در رنگارنگ و جذاب حدود یک ماه پیش از شروع فرآیند ساخت اثر دست به کار شده و به دنبال ایده یابی و نگارش فیلمنامه مبتنی بر آن هستند. Ford نیز مصداق دارد. به هر حال همه ما به صفحات برندهای بزرگ خودروسازی سر می زیم تا حداقل از پشت قاب گوشی چند دقیقه ای را با رویای اتومبیل های لوکس سر کنیم. به عنوان بازاریاب یک شرکت، رمز موفقیت شما یافتن ماهیت اصلی کسب و کار طرف قراردادتان و تأکید روی آن در کمپین ها و تبلیغات است. این امر شما را به نخستین بازاریاب پیرو الگوریتم جدید فیس بوک بدل خواهد کرد و بدون شک فیس بوک نیز با پروتکل جدید بخش ترند خود آنگهی تان را در بخش برترین ها جای خواهد داد.

بهران محتوای ناسازگار شرکت ها معمولاً از سیستم های یکپارچه سازی ارسال مطالب روی شبکه های اجتماعی استفاده می کنند. این سیستم ها امکان بارگذاری خودکار یک مطلب در اکانت های مختلف شبکه های مجازی گوناگون را به کاربران می دهد. در نگاه نخست، با توجه به اهمیت زمان در کسب و کار این شیوه به نظر مناسب است.

اگر شما نیز در فکر استفاده از چنین سیستم هایی هستید، باید

تأثیرگذارتر به نظر می رسد. حداقل چنین راهبردی شما را از دست جنگ های بی پایان زیر پست های تان نجات خواهد داد. بی دلیل پستی را لایک نکنید اکانت های برندهای مختلف مانند هر اکانت دیگری امکان لایک پست دیگر کاربران را دارد. همچنین مانند بسیاری از شبکه های اجتماعی پست هایی که هر کاربر لایک می کند به اطلاع سایر دنبال کنندگان وی می رسد. بر همین اساس شاید زمان آن فرارسیده که هنگام کلیک روی آیکون لایک در فیس بوک اندکی تأمل کنید. بدون شک مشاهده اینکه برند سونی پست مربوط به صفحه پلی استیشن را لایک کند، چندان غیرعادی به نظر نمی رسد. این امر در مورد اخبار نوع دوستانه مانند مطالب سازمان ملل متحد یا سازمان های نوع دوستانه نیز عجیب نیست. با این حال لایک مطالب کاملاً بی ارتباط با کسب و کارتان شما را در نگاه مخاطب غیرحرفه ای نشان خواهد داد. هنگامی که مطلبی را لایک می کنید، در واقع اعلام دوستی و همکاری با شرکت یا فرد مقابل را مخابره کرده اید. بر این اساس توصیه می شود هنگام پسندیدن مطالب تنها به شرکت های همکار یا افراد وابسته به شرکت تان توجه کنید.

نکته مهم تر از ویژگی های ظاهری پست ها مربوط به ماهیت مخاطب های شماست. در واقع نباید انتظار داشت مخاطبان اینستاگرام، تویتر و فیس بوک شما یکسان باشند. کاربران اینستاگرام بیشتر روی ابعاد بصری، تویترها روی متن توییت و اعضای فیس بوک روی

واقعیت های زندگی روزمره تمرکز دارند. بر همین اساس شخصی سازی مطالب برای هر شبکه اجتماعی ضروری به نظر می رسد.

جنگ کامنت ها و مسئله اعتبار در آوریل ۲۰۱۷ پیام رسان رسمی فیس بوک به رکورد ۱.۲ میلیارد کاربر فعال در ماه رسید. با توجه به حضور اغلب کاربران این شبکه اجتماعی در بخش پیام رسان، توصیه اصلی در این بخش، انتقال آنچه به جنگ کامنت ها مشهور است به این مسنجر است. در هر صورت ممکن است کاربرانی زیر پست شما انتقاداتی را مطرح کنند. به جای تعامل مستقیم و آشکار با چنین کامنت هایی حل و فصل شان در فضای گفت و گوهای خصوصی



نگاهی به برخی از روندهای مهم دیجیتال مارکتینگ در سال ۲۰۱۸

### گامی استراتژیک در راستای تغییرات جهانی

معراج معمارنسنب

کمتر از دو ماه به آغاز سال ۲۰۱۸ مانده است و همواره سال جدید میلادی برای کسب و کارها نویدبخش شروعی تازه جهت دست یافتن به موفقیت های چشمگیر است. معمولاً برندهای بین المللی در سال جدید برنامه های داخلی خود را به روزرسانی می کنند و با در نظر گرفتن تغییراتی استراتژیک، مقدمات لازم را جهت آغاز سال نو میلادی هموار می سازند. اگرچه عید نوروز در ایران به عنوان آغاز سال جدید محسوب می شود، اما برخی از برندهای ایرانی جهت همگام شدن با تغییرات و بازارهای جهانی نسبت به سال میلادی برنامه ها و تغییرات خود را در سازمان لحاظ می کنند. از طرفی حوزه کاری دیجیتال مارکتینگ طی چند سال گذشته رشد و تغییرات بسیار زیادی داشته است و امروزه کمتر کسب و کاری حتی در بازارهای داخلی نیاز به استفاده از ابزارهای دیجیتال مارکتینگ ندارد. با توجه به اینکه هر سال تغییرات استراتژیک در حوزه دیجیتال مارکتینگ ایجاد می شود، این موضوع بهانه ای شد تا در این مطلب به پیش بینی کارشناسان خبره بین المللی در خصوص روندهای مورد نظر برندهای بین المللی در حوزه دیجیتال مارکتینگ در سال ۲۰۱۸ بپردازیم.

### استراتژی کشش از طریق لینکدین

اگرچه سرمایه گذاری روی لینکدین در سال ۲۰۱۷ نیز مورد نظر برندهای بین المللی بوده است و در بازارهای داخلی نیز برخی از برندهای ایرانی فعالیت مناسبی روی لینکدین داشته اند، اما امکان بارگذاری ویدئو روی لینکدین فرصتی را پیش روی برندهای بین المللی قرار داده است تا از این پلتفرم نیز جهت برقراری ارتباطات اثربخش با مخاطبان استفاده کنند. در این میان استفاده از ویدئو به عنوان محتوایی که امکان برقراری ارتباطات مناسب را با مشتریان می دهد در سال ۲۰۱۷ نیز مورد توجه برندهای مختلف قرار گرفته است. با توجه به این موضوع لینکدین می تواند ابزاری مناسب جهت انتشار محتوای ویدئویی سازمان باشد. البته باید محتوای تولید شده مطابق گروه مخاطبان لینکدین باشد و مورد استقبال کاربران این شبکه اجتماعی قرار گیرد. از طرفی لینکدین امکان بازدید محتوا را برای مخاطبان خارج از این پلتفرم نیز فراهم ساخته است؛ به این معنا که مخاطبان بیرونی نیز می توانند با استفاده از موتورهای جست و جوگر به محتوای مورد نظر خود دست پیدا کنند.

### شخصی سازی نام تجاری

از گذشته تا به حال اعتماد نقش بسزایی را در فرآیند خرید داشته است. همواره مشتریان تمایل دارند از برندهایی خریداری کنند. اگر قصد نابودی یکی از محصولات تان را دارید، این شیوه بازاریابی کاملاً مناسب به نظر می رسد. آنچه اغلب افراد فراموش می کنند، تخریب یکی از محصولات در راستای ارتقای جایگاه محصولی دیگر است. به این ترتیب در نهایت شما به بهای کاهش جذابیت محصولی خاص دیگری را ارتقا می دهید. از این گذشته در مقام خرید کالای برتر شما با سایر کالاهای مشابه شرکت های دیگر مورد مقایسه قرار می گیرد. به این ترتیب شما زحمت رقبا را کم کرده و یکی از محصولات تان را پیشاپیش از گردونه رقابت حذف کرده اید.



### بازاریابی خلاق

در پایان ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که تمرکز بر عناوینی که پیش تر ذکر شد، تنها بخشی از تغییرات استراتژیک حوزه دیجیتال مارکتینگ در سال ۲۰۱۸ خواهد بود. برندهای ایرانی جهت همگام شدن با روندهای مورد نظر جهانی در حوزه دیجیتال مارکتینگ باید همواره فعالیت های خود را به روزرسانی کنند تا از این طریق بتوانند ارتباطات اثربخشی را در نقاط تماس خود با مخاطبان بیرونی سازمان ایجاد کنند.



## کارآفرینی

۳ کارمند برای انجام کارهای  
هر کار آفرین لازم است

کارآفرینان تاثیر فوق‌العاده زیادی روی جامعه دارند. این افراد به اندازه سه کارمند کار می‌کنند و زندگی بسیاری از افراد از جمله کارمندان‌شان را تحت تاثیر قرار می‌دهند.

به گزارش زومیت، یک ضرب‌المثل معروف وجود دارد که می‌گوید: «انسان‌های جهان به دو دسته تقسیم‌بندی می‌شوند: کارآفرینان و مابقی افراد.» کارآفرینان نوع خاصی از انسان‌ها هستند که صفات خوب و بد زیادی دارند. در ادامه بیشتر به بررسی تفاوت افراد کارآفرین و دیگران می‌پردازیم. کارآفرینان کسانی هستند که اهل ریسک هستند و سعی می‌کنند کارهای خود را با ابتکار عمل پیش ببرند؛ در حالی که افسراد معمولی کارهای خود را از راه‌های اصولی و تکراری انجام می‌دهند. آنها به صحبت‌های دیگران گوش می‌دهند و تمایلی به رهبری کردن دیگران ندارند. همچنین از موقعیت شغلی ثابت خود لذت می‌برند. در مقایسه با این افراد، کارآفرینان همواره سعی می‌کنند سنت‌های قدیمی را از بین ببرند و کسب‌وکار جدیدی را از هیچ، راه‌اندازی کنند. این درست همان چیزی است که به آنها انگیزه می‌دهد.

کارآفرینان ویژگی‌های برجسته دیگر نیز دارند که آنها را از دیگران متمایز می‌کند. نخستین ویژگی آنها این است که اعطای پذیرند و بسیار سخت کار می‌کنند. راه‌اندازی یک کسب‌وکار کوچک بسیار انرژی می‌خواهد و افرادی که تجربه شخصی دارند یا کسانی را می‌شناسند که این کار را انجام داده باشند، این موضوع را درک می‌کنند. کارآفرینان نقش‌های متفاوتی در شرکت دارند. این افراد وظایف متعددی از جمله مدیریت شرکت، بازاریابی و حتی نظارت بر حمل‌ونقل را ممکن است تجربه کنند. طبق نظرسنجی که در سایت New York Life صورت گرفت، مشخص شد کاری که هر فرد کارآفرین انجام می‌دهد، معادل کار سه کارمند معمولی است.



کارآفرینان مانند تکه سنگ‌هایی هستند که به آب تراب می‌شوند و موج‌هایی زیبا خلق می‌کنند. اینکه آنها چه کسانی هستند و چه چیزی خلق می‌کنند، مانند همان موج‌های مثبته است که دیگر مردم جهان را تحت تاثیر قرار می‌دهد. نخستین موج، کارآفرینی است که کسب‌وکار جدیدی راه‌اندازی می‌کند. موج دوم مربوط به تیمی است که این فرد می‌سازد و شغل‌هایی که برای آنها خلق می‌کند. موج سوم مربوط به امور اقتصادی است. این افراد حقوق دریافت می‌کنند و مالیات می‌پردازند. موج آخر الهام‌بخشی است. فرد کارآفرین و کسب‌وکارش به یک مثال ملموس تبدیل می‌شوند و دیگران از فعالیت‌های آنها درس می‌گیرند.

مالکوم گلدول در یکی از کتاب‌های خود، کارآفرینان را به «انصال‌دهندگان» تشبیه کرده است، زیرا از نظر او این افراد در مرکز فعالیت قرار دارند و افراد زیادی را می‌شناسند و سپس آنها را به یکدیگر پیوند می‌دهند. اگر کمی به حرف‌های او دقت کنید متوجه می‌شوید که درست می‌گوید. صاحب یک کسب‌وکار در مرکز فعالیت‌ها قرار گرفته است و به اندازه سه نفر فعالیت می‌کند. او مانند چسبی است که همه را در کنار یکدیگر نگه می‌دارد. او مسئول استخدام کارمندان، بازاریابی، رشد کسب‌وکار و پرداخت حقوق و دستمزد است و زندگی افراد زیادی را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

همین موضوع باعث می‌شود که اگر اتفاق غیرمنتظره‌ای برای صاحب کسب‌وکار بیفتد، همه چیز با خطر روبه‌رو شده و هزینه زیادی برای حفظ و نگهداری آن کسب‌وکار باید پرداخت شود. صاحبان کسب‌وکارهای کوچک می‌دانند که زندگی افراد زیادی به آنها و فعالیت‌شان بستگی دارد؛ بنابراین نهایت تلاش خود را انجام می‌دهند تا از سقوط کسب‌وکار جلوگیری کنند. این افراد می‌دانند که انجام دادن کار درست برای کارمندان، در آینده به نفع خودشان خواهد بود. کارمندان خوشحال به معنای مشتری‌های راضی خواهند بود و مشتری‌های راضی همان مشتری‌های وفادار یک برند هستند.

کارآفرینان دوست دارند به آینده بیندیشند و استراتژی‌هایی پیدا کنند که در راه اثرگذاری مثبت به آنها کمک کند. یک کارآفرین همیشه می‌داند که چگونه با انجام دادن کارهایی مانند انرژی و انگیزه دادن به کارمندان و حمایت از مشتری‌ها، روی دیگران تاثیر مثبت بگذارد.

منبع: ENTREPRENEUR

## معمایی به نام مدیریت

## بررسی اصول مدیریت نوین در فوربس



ایده‌ها را به خود نخواهید داد، در همین راستا انتخاب مجموعه‌ای از کارمندان برای جمع‌آوری ایده سایرین اهمیت بسیار زیادی دارد.

**مدیران تنها کار نمی‌کنند** شاید این نکته اندکی عجیب باشد. در هر صورت مدیر یک مجموعه در تعامل کامل با سایر کارمندان است، بنابراین صحبت از فعالیت جمعی امری بدیهی به نظر می‌رسد. با این حال اگر اندکی تأمل کنیم، شاید بتوان از نقطه‌نظری متفاوت به این بحث نگاه کرد.

بدون شک هر فردی در مقام سازماندهی یک کسب‌وکار بر کمک و یاری دیگران حساب ویژه‌ای باز می‌کند. با این حال آیا این مورد کافی است تا وی را یک مدیر تعامل‌گرا بدانیم؟ پاسخ منفی است. در واقع وجه اصلی تعامل استفاده از نظرات کارمندان و سایر مدیران میانی است. به این ترتیب به‌عنوان یک مدیر هنگامی واجد صفت مدیریت می‌شوید که از استبداد رأی در تصمیم‌سازی نهایی دست برداشته و فرآیند تصمیم‌سازی را در چانه‌زنی با سایر ایده‌های مطرح شده از سوی کارمندان پیش ببرید. شاید در نگاه نخست مدیرانی مانند بیل گیتس یا زاکر برگ بسیار باهوش به نظر برسند. با این حال توجه به آنچه در اینجا مطرح شد بیانگر یک واقعیت عجیب در این عرصه است. در واقع این مدیران بزرگ در عرصه عمومی باهوش قلمداد می‌شوند زیرا مشاوران متعدد و باتجربه‌ای دارند و از همه مهم‌تر به حرف و توصیه‌های آنها گوش فرامی‌دهند.

با توجه به آنچه در این مقاله بیان شد، ابتدا جایگاه خود در حد فاصل میان مدیریت ابتدایی و آرمانی را مشخص کنید و سپس به ترتیب ایده‌های مطرح شده را به کار بندید.

منبع: forbes

با ویژگی‌های مذکور از آن بی‌بهره است. در اینجا مدیریت توانایی تاثیرگذاری غیراجبارآمیز روی کارمندان در راستای انجام مجموعه فعالیت‌هایی خاص در نظر گرفته شده است. به این ترتیب به خوبی فاصله ژرف شرایط توصیف شده در ابتدای این بخش با الگوی آرمانی مدیریت قابل درک در رویاهای دور و دراز دارند. به‌عنوان فردی که سال‌ها در زمینه کسب‌وکار و مدیریت مشغول به مقاله‌نویسی پژوهش بودم، مشاهده چنین ناآگاهی‌هایی از سوی مدیران کوچک و بزرگ قابل تحمل نیست. در این مقاله تلاش خواهم کرد چند راهکار اساسی مدیریت در عصر نوین را به‌صورت مختصر و ساده توضیح دهم.

**مدیران گزینه‌های مختلفی دارند، اما مدیریت و رهبری یک گزینه است** ممکن است شما به‌عنوان مسئول مدیریت یک پروژه انتخاب شوید و مأموریت خاصی در مدت زمانی محدودی داشته باشید. این امر به زبان مدیریت سازمانی اعطای قدرتی بالادستی از سوی ناظران ارشد به شما در راستای پیشبرد اهداف کلان و از پیش تعیین شده است. اگر صادقانه بگویم، این فرآیند از شما مدیر نمی‌سازد و اصلاً مدیریت هم نام ندارد. در این فرآیند شما تنها مأمور انجام امور مشخصی در این راستا ابزارهایی نیز در اختیار شما قرار می‌گیرد و انتظار می‌رود از همان ابزارهای نسبتاً محدود استفاده کنید.

نگاهی اجمالی به شرایط توصیف شده در بالا به خوبی نشان می‌دهد که شما با مدیریت فاصله چشمگیری دارید. پرسش اصلی در اینجا ماهیت مدیریت است. در واقع باید دانست که مدیریت چیست و چطور فردی

واکنش‌هایی ناشی از سهولت در انتقال فشار به دیگری است. به عبارت ساده، در انتقاد از مدیر بخش شما فشار روانی حاصل از وضعیت نامطلوب را دفع می‌کنید. با این حال نکته‌ای که در خلال این نقد و تخریب‌های بی‌پایان مورد غفلت واقع می‌شود، مواجهه منطقی و اصولی با مشکلات است. در روایت‌های سنتی از مدیریت وظیفه حل مشکلات بر عهده شخص مدیر است و کارمندان

## ترجمه: علی آل علی

در بیشتر مقالات به درستی روی تغییر سریع شرایط کسب‌وکار و عدم ثبات در این عرصه صحبت می‌شود. یکی از نتایج چنین دیدگاهی ناآگاهی نسبی مدیران اغلب شرکت‌ها از اینکه در زمان‌های متفاوت چه نوع مدیری باید باشند، است. به طور معمول افراد یک برنامه مشخص برای مدیریت مجموعه تحت اختیارشان دارند، با این حال آنچه در چنین برنامه‌هایی کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد، تغییرات خارج از اراده و خواست فرد است. به این ترتیب با کوچک‌ترین تحولی در عرصه کسب‌وکار سازماندهی مدیران با مشکلات بنیادی مواجه خواهد شد.

گاهی در برخی مقالات به‌گونه‌ای از چالش‌های مدیریتی صحبت می‌شود که انگار پدیده‌ای مخصوص به قرن حاضر است. جف باس، نویسنده و پژوهشگر مجله فوربس، نسبت به چنین رویکردی اعتراض بنیادی دارد. به بیان باس، اگرچه در این دوره مانند هر زمان دیگری با چالش‌های مدیریتی روبه‌رو هستیم، با این حال چالش‌های عصر مدرن پیچیده، چندوجهی و دشوارتر از نمونه‌های قبلی هستند. یکی از مشکلات اساسی هر مدیری در زمان حاضر، درگیری با مسائل مربوط به آینده است. چنین مسائلی به‌طور طبیعی نیازمند توجه و مدیریت آینده‌نگر هستند. با این حال تضادی که در اینجا رخ می‌دهد، توجه بیش از اندازه به مدیریت حوادث احتمالی آینده است. این روند گاهی چنان شدید است که در عمل امکان پرداختن به فرآیندهای جاری از بین می‌رود. به عبارت دیگر، عطش دستیابی به موفقیت در آینده نسبتاً دور موجب افزایش علاقه به برنامه‌ریزی‌های بلندمدت در عصر حاضر شده است. به این ترتیب هر مدیری تحقق اهدافش

## پیشنهاد کسب‌وکار



**ساختن فایل های صوتی – اگر به انجام دوره‌های آنلاین و بلاگ‌نویسی علاقه ندارید، چرا تولید فایل صوتی را امتحان نمی‌کنید؟ فایل‌های صوتی (پادکست) از محبوبیت بالایی برخوردار هستند. شما می‌توانید در هر زمینه‌ای به تولید پادکست بپردازید و از مهارت و تخصص‌تان برای سرگرم کردن یا آموزش شنوندگان استفاده کنید. شما می‌توانید با اسپانسر گرفتن و تبلیغات یا حتی اشتراک‌گذاری محصول‌تان کسب درآمد کنید. تمامی این خدمات مختلف را می‌توان به‌صورت موفقیت‌آمیزی در اینترنت انجام داد. تنها شرط لازم است این است که مهارت خوبی داشته باشید تا خدمت خوبی به افراد ارائه دهید.**

## نگاه

## نوآوری مخرب چیست؟

مراال مختارزاده  
کارشناس ارشد کارآفرینی

نوآوری مخرب اصطلاحی در مدیریت کسب‌وکار است و به نوعی نوآوری اشاره دارد که بازار و شبکه ارزش جدیدی را ایجاد کرده و در نهایت در شرایط قبلی اختلال ایجاد می‌کند و به این صورت موازنه شرکت‌ها در بازار را تغییر می‌دهد. این اصطلاح به‌عنوان تاثیرگذارترین ایده کسب‌وکار در قرن بیست و یکم شناخته شده است.

به گزارش مدیراینفو، همه نوآوری‌ها، مخرب و ناسازگار نیستند. به‌عنوان مثال، خودروهای اولیه در اواخر قرن نوزدهم نوآوری مخرب به حساب نمی‌آمدند، چراکه این خودروها وسایل گران‌قیمت و لوکسی بودند که بازار وسایل نقلیه‌های مثل درشکه و اسب را مختل نکردند. بازار حمل‌ونقل به همان شکل باقی ماند تا زمانی که نخستین خودرو فورد مدل T با قیمت پایین در سال ۱۹۰۸ تولید شد. تولید انبوه خودرو؛ نوآوری مخرب بود، زیرا بازار حمل‌ونقل را تغییر داد، درحالی‌که ۳۰ سال قبل از این نوع اتومبیل‌ها خبری نبود.

نوآوری‌های مخرب تمایل به تولید کالاهای جدید و شناخته‌شده و کارآفرینی در حوزه همین نوع محصولات را دارند. شاید دیگر شرکت‌ها برای تبدیل شدن به شرکت‌های پیشرو در بازارهای فعلی تلاش کنند، اما محیط کسب‌وکار به رهبران بازار اجازه نمی‌دهد که از ابتدا به دنبال نوآوری‌های مخرب باشند؛ چراکه این نوآوری‌ها در ابتدا به‌اندازه کافی سودآور نیستند. فرآیند نوآوری مخرب می‌تواند توسعه بیشتری پیدا کند و ریسک‌های مرتبط با آن بالاتر از دیگر شکل‌های نوآورانه و تکاملی است، اما هنگامی که در بازار به کار گرفته می‌شود، نفوذ بسیار سریع‌تر و درجه بالاتری از تاثیر را در بازارهای پایدار بر جای خواهد گذاشت.



شرکتی کوچک با منابع کمتر می‌تواند کسب‌وکارهای موفق و مبتکرانه‌کنونی را از سر راه خود بردارد، اما چگونه؟ این نوع شرکت‌ها با تمرکز بر بخش‌هایی از بازار که به دلیل سودآوری کمتر توسط دیگر رقبا نادیده گرفته شده است رشد می‌کنند. همان‌طور که کسب‌وکار بزرگ‌تر به بهبود محصولات و خدمات برای مشتریان می‌کند، کسب‌وکار کوچک هم با بهره‌گیری از بازاری جدید -که هنوز کسی متوجه آن نشده است- فعالیت خود را شروع می‌کند.

این نوع کسب‌وکار معمولاً با تکنولوژی‌های نوین یا نوآورانه که به منظور ارائه محصولات یا خدمات مناسب‌تر به نیازهای پنهان مشتری ایجاد شده است توسط شرکت‌های معتبر به بازار عرضه می‌شود (همچون اپل، اسنپ، آمازون و...)، که قیمتی پایین‌تر از کالاهای مشابه دارد. سپس آن را به‌طور مداوم به بازار عرضه می‌کند تا زمانی که عملکردی را که مورد انتظار مشتری‌های اصلی کسب‌وکار است ایجاد کرده و درعین حال مزایایی را که ضامن موفقیت اولیه شرکت است، حفظ کند. شرکت‌ها چگونه می‌توانند در خلال این تخریب و اختلال زنده بمانند؟

گوگل در حال توسعه خودروهای بدون راننده است، آمازون هواپیماهای بدون سرنشین را برای فروش عرضه می‌کند و احتمال دارد که در آینده ما بتوانیم داروهای مان را در خانه به‌صورت سه‌بعدی چاپ کنیم. با این نوآوری‌ها که به‌طور بالقوه مخرب هستند، شرکت‌های موجود چگونه باید مقابله کنند؟ این اختلال ممکن است ترس را در قلب بسیاری از شرکت‌های بزرگ بیندازد. توجه کنید که به جای تقویت روابط با مشتریان کلیدی؛ با سرمایه‌گذاران‌تان در «حفظ نوآوری» مشارکت کنید. علاوه بر این، شرکت‌ها می‌توانند با ایجاد بخش جدیدی در سازمان به منظور یافتن فرصت‌های رشد، نتایج ناشی از اختلال را کاهش دهند.

البته، همان‌طور که کسب‌وکارهایی با ایده‌های مخرب به شکل مستقل و تهاجمی رشد می‌کنند، در نهایت می‌توانند مشتریان را به آهستگی از شما برابند. توجه داشته باشید رهبران شرکت‌ها نباید از خود انتظار داشته باشند قبل از اینکه مشکلات اساسی را برطرف کنند، بتوانند از پس اختلالات ناشی از نوآوری مخرب برآیند.













معاون طرح و توسعه شرکت آب منطقه ای گلستان:

## پیشرفت بیش از ۴۰ درصدی طرح آبرسانی به شهرهای آزادشهر و رامیان

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز -** معاون طرح و توسعه شرکت آب منطقه ای گلستان گفت: در صورت تخصیص اعتبار امکان رسیدن به پیشرفت ۴۳ درصدی در طرح آبرسانی به شهرهای آزادشهر و رامیان در سال جاری وجود دارد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس داود گیلک در بازدید مدیر عامل شرکت آب منطقه ای استان از طرح های آبرسانی شرق گلستان اظهار کرد: تأمین آب شرب شهرهای رامیان، آزادشهر و شهرهای مسیر (نگین شهر، نوده خاندوز، دلند و خان بیین و ۱۷ روستا) از جمله اهداف طرح آبرسانی به شهرهای آزادشهر و رامیان است. وی افزود: در این طرح آبرسانی در مرحله میان مدت سال ۱۴۰۰ برابر ۱۴۳۰۰ نفر و در مرحله اقل طرح سال ۱۴۱۵ برابر ۱۸۷۰۰ نفر تحت پوشش قرار می گیرد. مهندس گیلک در ادامه احداث تصفیه خانه سد رامیان، احداث مخزن به ظرفیت ۳۱ هزار متر مکعب، حفر و تجهیز ۱۲ حلقه چاه و اجرای ۴۱ کیلومتر خط انتقال را از اجزای این طرح عنوان نمود. معاون طرح و توسعه شرکت آب منطقه ای استان افزود: عملیات اجرایی طرح آبرسانی به شهرهای آزادشهر و رامیان از سال ۱۳۸۸ آغاز شده است و تاکنون اعتباری معادل ۱۱۵ میلیارد ریال هزینه شده است. اعتبار سال جاری معادل ۲۸ میلیارد ریال می باشد که در صورت تخصیص اعتبار امکان رسیدن به پیشرفت ۴۳ درصدی در طرح وجود خواهد داشت.

## آبرسانی اکیپ اعزامی شرکت آبفاز گلستان به مناطق زلزله زده غرب کشور

**گرگان - خبرنگار فرصت امروز -** مسلم محمدی معاون بهره برداری شرکت آبفاز گلستان از آبرسانی اکیپ اعزامی این شرکت به مناطق زلزله زده غرب کشور خبر داد. به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفاز گلستان معاون بهره برداری این شرکت با اعلام این خبر افزود: در پی وقوع زلزله به بزرگی ۷٫۳ ریشتر در غرب کشور و خسارت های ایجاد شده در تاسیسات آب آن مناطق، این شرکت با اعزام ۲ دستگاه تانکر آبرسانی سیار به حجم ۱۵ و ۱۱ هزار لیتری و یک خودروی آزمایشگاه سیار در مناطق زلزله زده در حال خدمت رسانی می باشند. وی افزود: اکیپ حاضر از اوایل آبان ماه تا شب گذشته در مرز مهرا در حال خدمت رسانی به زلزله زده های آبرسانی بوده که با هماهنگی مدیر کل بحران شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و مدیر عامل شرکت آبفاز گلستان به منطقه اعزام گردیدند. لازم به ذکر است اکیپ اعزامی این شرکت اولین اکیپ تانکرهای سیار آبرسانی مستقر شده در منطقه حادثه دیده می باشد.

## هفته فرهنگ و هنر جزیره هرمز در تهران برگزار می شود

**بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز -** مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی هرمزگان از برگزاری هفته فرهنگ و هنر جزیره هرمز در تهران خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی هرمزگان، علیرضا درویش نژاد در گفتگو با خبرنگاران گفت: این برنامه با دعوت موسسه فرهنگی - هنری باران به مدت یک هفته، آذرماه در تهران برگزار می شود. وی افزود: جزیره هرمز یکی از نقاط بسیار جذاب با ظرفیت ها و توانمندی های فرهنگی خاص و بهره مندی از آداب و رسوم مرتبط با دریانوردی، تجارت و مبادلات فرهنگی با کشورهای همسایه است که این ظرفیت ها و توانمندی ها به صورت یک هفته در قالب برنامه های مختلف فرهنگی و هنری در تهران به نمایش در می آید. مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی هرمزگان خاطر نشان کرد: طی سال های اخیر جزیره هرمز به مرکز اجرای برنامه های مختلف فرهنگی، هنری و محیطی تبدیل شده است و به دلیل برخورداری از خاک های رنگی متعدد، بهشت هنرهای تجسمی لقب گرفته است. درویش نژاد عنوان کرد: اجرای بزرگترین فرش خاکی جهان در جزیره هرمز، برگزاری جشنواره بین المللی فرهنگی - هنری خلیج فارس به مناسبت سالروز آزاد سازی جزیره هرمز از مهمترین برنامه های فرهنگی هنری جزیره هرمز می باشد که سالانه پذیرای هزاران گردشگر و فرهنگ دوست است. وی به برنامه های هفته فرهنگ و هنر جزیره هرمز در تهران اشاره کرد و گفت: در این یک هفته، هنرمندان رشته های مختلف فرهنگی - هنری جزیره هرمز به اجرای برنامه های تئاتر، موسیقی ایمنی، مذهبی، تئاتر خیابانی و نمایشگاه های مختلف صنایع دستی و آداب و رسوم، پوشش و ... می پردازند. مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی هرمزگان ضمن تشکر از موسسه فرهنگی باران و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی اظهار داشت: این اقدام شایسته و قابل تحسین فرصتی جدید برای دیگر شهرهای هرمزگان فراهم خواهد کرد تا از این طریق ظرفیت های فرهنگی و هنری هرمزگان را در سطح ملی معرفی کنند.

## جلسه تودیع و معارفه مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد

**اهواز - قجواند -** جلسه تودیع و معارفه مدیر جدید امور بهره برداری ناحیه شرق با حضور معاونت بهره برداری، مشاور معاونت در امور انتقال، مدیریت بهره برداری انتقال، مدیر حراست فیزیکی، شرکت تعمیرات و پرسنل ناحیه شرق، در امور بهره برداری ناحیه شرق - امیدیه برگزار شد. مسعود قیوایی معاون بهره برداری با تشکر از تلاش های محسن علی پناهی گفت: با وجود آنکه تابستان سخت و طاقت فرسایی را پشت سر گذاشتیم اما با تلاش مدیر و کارکنان مشکل حاد در ناحیه شرق وجود نداشته و شاهد پایداری شبکه برق در این ناحیه بودیم، امروز نیز اینجا جمع شده ایم تا از زحمات ها و همکاری علی پناهی تشکر و برای محمد سلیمی آرزوی موفقیت کنیم. در ادامه این جلسه محمد سلیمی طی حکمی از سوی مدیر عامل برق منطقه ای خوزستان به عنوان مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق منصوب گردید تا تحت نظر مدیریت بهره برداری انتقال در معاونت بهره برداری این شرکت انجام وظیفه نمایند. همچنین در این آیین تودیع و معارفه، محسن علی پناهی که هفت سال مدیریت امور بهره برداری ناحیه شرق را بر عهده داشت ضمن تشکر از همکاران خود برای محمد سلیمی مدیر جدید ناحیه آرزوی موفقیت کرد. محمد سلیمی نیز ضمن تشکر از زحمات محسن علی پناهی، ابراز امیدواری کرد تا با تلاش شبانه روزی و همدلی کلیه کارکنان این ناحیه بتوان در راستای خدمت رسانی به مردم شریف منطقه گام های موثری برداشت.

رئیس شرکت مخایرات شهرستان ساوه خبر داد

## تکلیف نواحی صنعتی و شهر کاوه در مورد فیبر نوری

**اراک - خبرنگار فرصت امروز -** رئیس شرکت مخابرات شهرستان ساوه در مورد استقرار اینترنت و شبکه فیبر نوری در مناطق صنعتی شهر ساوه از جمله شهر صنعتی کاوه اظهار کرد: شهر صنعتی از لحاظ خدماتی مانند ویس و اینترنت همرفید با تهران است و در حال حاضر امکان و امکان اینترنت تا سرعت ۴۰ مگابایت از طریق سیستم های وی.دی.اس.ال (VDSL) وجود دارد و هیچ مشکلی در استفاده از دیتا و خطوط اینترنت برای شرکت ها وجود ندارد. مجیدی گفت: همچنین از سال ۱۳۹۲ برای ایجاد تکنولوژی فیبر نوری که دارای پهنای باند نامحدود، به طور مداوم با شهر صنعتی کاوه جلسات و مذاکراتی انجام شده و برای اجرای این طرح حدود ۷۰ میلیارد ریال اعتبار نیاز است. وی ادامه داد: شرکت مخابرات برای تأمین این هزینه ها پیشنهاد اجرای مشارکتی طرح را داد که هیأت مدیره شهر صنعتی راجع به این امر به اتفاق نظری نرسید. به گفته این مسئول، اکنون شرکت مخابرات تصمیم به اجرای طرح در قالب طرح های اختصاصی از محل اعتبارات این شرکت دارد و شیوه کار بدین صورت است که با توجه به ارتقای سیستم ها، شرکت های مستقر در شهر صنعتی کاوه می توانند متقاضی استفاده از هر پهنای باندی باشند و مخابرات نیز این خدمات را در همان بستر مسی به آنها ارائه می کند.

مدیر عامل آبفای گیلان در دیدار با فرماندار شهرستان شفت عنوان کرد

## با هزینه ای بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال برای بهبود کیفیت آب شهرستان شفت ۱۵٫۵ کیلومتر خط انتقال اجرا خواهد شد

**رشت - مهناز نوری -** مدیرعامل آبفای گیلان به دعوت فرماندار شهرستان شفت در شورای اداری این شهر حاضر شد و به تشریح وضعیت شهرستان در حوزه آب و فاضلاب پرداخت. وی در ادامه با اشاره به اینکه جمعیت تحت پوشش آب ۹۰ درصد در شهرستان شفت و احمد سرگوراب است این عدد را نزدیک به نرم استانی عنوان کرد. مدیر عامل آبفای گیلان گفت: وزارت نیرو برای بیست سال آینده برنامه های متعدد آبرسانی به شهرهای مختلف استان طراحی کرده است و بر همین اساس تعداد ۲۰ حلقه چاه در کنار مسوله رودخان حفر شده که اکثر آنها تجهیز شده و یا در حال تجهیز هستند. مهندس حسینی گفت: ۱۵٫۵ کیلومتر خط انتقال برای آبرسانی به شهرستان باید اجرا کنیم که هزینه ای در حدود ۱۰۰ میلیارد ریال در بر خواهد داشت و امیدواریم با همکاری همه مسئولین شهرستان این کار سخت و پروژه بزرگ به بهترین شکل ممکن انجام شود تا هر چه زودتر مردم عزیز شهرستان از منافع آن بهره مند شوند. مدیرعامل آبفای گیلان همچنین با اشاره به راه اندازی مرکز ارتباطات مردمی آبفای گیلان گفت: این امکان از طریق شماره سه رقمی ۱۲۲۲ انجام می شود، اما در گذشته محدود به چهار خط آنالوگ و برای شهر رشت بود که با تجهیز این سامانه و تغییر آن به ۶۰ خط دیجیتال، دریافت انتقادات، پیشنهادات، اطلاع به موقع از حوادث و رفع آن در سریعترین زمان امکان پذیر شد، لذا با توجه به حضور اکثر مدیران و رؤسای ادارات انتظار است در مجموعه های خود اطلاع رسانی نمایند تا از این طریق مردم عزیز شهرستان نیز در جریان این امر قرار گیرند و از این طریق شاهد رضایتمندی بیشتر شهروندان عزیز شفت باشیم. مهندس حسینی در مورد موضوع دفع بهداشتی فاضلاب شفت نیز گفت: از سال گذشته مطالعات فاضلاب شفت توسط مشاور انجام شده که این مطالعات باید در شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور تصویب شود.

## آمدگی بیمارستان های مازندران برای پذیرش مصدومان زلزله غرب کشور

**ساری - دهقان -** دکتر فراد گوهردهی سخنگوی دانشگاه علوم پزشکی مازندران از امدارسانی ۸ تیم کامل و مجهز فوریت پزشکی و بالگرد اورژانس ۱۱۵ مازندران که برای خدمت به زلزله زده های غربی در منطقه غرب کشور مستقر بودند به آسیب دیدگان زلزله اخیر غرب کشور داد. مدیر روابط عمومی و امور بین الملل دانشگاه علوم پزشکی مازندران افزود: به دستور رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران، ۸ دستگاه آمبولانس و ۲۴ نفر از کارشناسان مجرب اورژانس ۱۱۵ و بالگرد اورژانس ۱۱۵ مازندران که جهت خدمت به زلزله زده های غربی مستقر شده بودند هم اکنون در مناطق زلزله زده مستقر شده اند و جهت ارائه خدمات فوریتهای پزشکی به آسیب دیدگان در حال انجام ماموریت می باشند. سخنگوی دانشگاه علوم پزشکی مازندران همچنین از آمادگی کامل بیمارستان های استان مازندران برای پذیرش مصدومان مناطق زلزله زده نوار غربی کشور خبر داد.

## به منظور بررسی وضعیت شبکه برق غرب صورت گرفت

# بازدید مهندس آرش کردی مدیر عامل شرکت توانیر و هیات همراه از مناطق زلزله زده استان کرمانشاه



مدیرعامل و گروه های تعمیراتی را صادر و بر تسریع در عادی سازی شرایط شبکه تا وصل شدن کامل برق شهر تأکید کرد و افزود: دیزل

**کرمانشاه - دستئی -** به گزارش روابط عمومی شرکت برق منطقه ای غرب، مهندس آرش کردی مدیرعامل شرکت توانیر به همراه آقای قاسمی مدیر کل روابط عمومی و امور بین الملل شرکت توانیر و هیات همراه به منظور بررسی وضعیت شبکه برق غرب از مناطق زلزله زده شهرستان سرپل ذهاب در استان کرمانشاه بازدید کردند. گفتنی است مهندس کردی و هیات همراه از پست های ۲۳۰ و ۶۳ کیلوولت سرپل ذهاب بازدید کردند و مهندس چهل امیرانی مدیرعامل این شرکت، گزارشی از اقدامات صورت گرفته توسط مهندسی و کارشناسان در جهت عادی سازی شرایط بحرانی شبکه را برای ایشان تشریح کرد. در ادامه مهندس کردی ضمن ابراز خرسندی از روند عادی سازی شرایط شبکه، دستورات لازم به

زائران تهرانی که از استان های همجوار به این شهرستان آورده شده اند در اسرع وقت در مناطق اولویت دار و حساس نظیر بیمارستان ها و درمانگاه ها و ... جهت ارائه هرچه بهتر خدمت به مردم آسیب دیده مستقر گردند. در ادامه این بازدید مهندس کردی به همراه آقای قاسمی در جمع مردم آسیب دیده حاضر شدند و ضمن گوش دادن به درد و دل آنان، با آنها ابراز همدردی نمودند. شایان ذکر است جهت رفاه حال مردم و تسریع در برق رسانی، مقرر شده است که یک پست سیار ۶۳ کیلوولت در محل پست آسیب دیده مستقر گردد. لازم به یادآوری است در اثر شدت این زلزله، ساختمان پست ۶۳ کیلوولت سرپل ذهاب و ساختمان شرکت توزیع نیروی برق این شهرستان دچار خسارت های شدیدی شده اند.

## برگزاری دومین جلسه کمیته مدیریت ایمنی حمل و نقل و سوانح رانندگی استان بوشهر در سال ۹۶



مطلوب تری در محورهای استان تردد کنند. وی با توجه به یاد قربانیان سوانح رانندگی در روزهای ۲۹ آبان لغایت ۱ آذر اظهار داشت: در کمسیون مقرر گردید که محور بوشهر - بزرگان باند رفت به صورت نمادین با حضور اکیپ ها و نیروهای اجرایی و امدادی مجهز و

**بوشهر - خبرنگار فرصت امروز -** مدیر کل راه و شهرسازی استان بوشهر از برگزاری دومین جلسه کمیته مدیریت ایمنی حمل و نقل و سوانح رانندگی در استان بوشهر در سال ۹۶ خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر مهندس فراد رستمی در این خصوص گفت: دومین جلسه کمیته مدیریت ایمنی حمل و نقل و سوانح رانندگی استان بوشهر در سال جاری به ریاست مدیر کل محترم دفتر فنی استانداری و با حضور اعضای جلسه در استان جلسات استانداری برگزار شد. مهندس رستمی افزود: جلسات کمیته مدیریت ایمنی حمل و نقل با هدف ارتقای سطح ایمنی تردد حمل و نقل و کاهش آمار تلفات جانی و مالی کاربران جاده ای با حضور کلیه دستگاههای ذیربط و امدادی و خدمات رسانی جاده ای تشکیل می شود تا با تحلیل و کارشناسی وضعیت موجود و شناسایی نواقص و ضعف ها شاهد رفع موانع موجود بوده و مردم عزیز با سطح ایمنی

# کسب تندیس برنزی ۶ ستاره سومین جایزه ملی مدیریت دارایی های فیزیکی برای شرکت گاز استان سمنان



مشابه، مشخص شدن نقاط ضعف سازمان در زمینه مدیریت دارایی های فیزیکی و تدوین هدفمندانه استراتژی ها برای همسو نمودن تلاش های سازمان و ایجاد بستر لازم برای رقابت در کلاس جهانی در زمینه مدیریت دارایی های فیزیکی دانست. مدل ارزیابی

**سمنان - بابامحمدی -** در سومین جایزه ملی مدیریت دارایی های فیزیکی (نگهداری و تعمیرات) که بیست و سوم آبان ماه و همزمان با دوازدهمین همایش بین المللی مدیران فنی و نگهداری و تعمیرات در مرکز همایش های بین المللی پژوهشگاه صنعت نفت برگزار شد شرکت گاز استان سمنان به عنوان اولین و تنها شرکت واجد شرایط احراز تندیس در مجموعه شرکت ملی گاز ایران موفق به کسب تندیس برنزی ۶ ستاره این جایزه گردید. در ابتدای این مراسم دکتر علی زوشکیانی، مأموریت این جایزه را ترویج فرهنگ مدیریت سیستماتیک دارایی های فیزیکی، معرفی سازمان های برتر به عنوان الگو (Benchmark) های داخلی، شناخت سازمان ها از جایگاه و وضعیت مدیریت نگهداری و تعمیرات خود نسبت به سایر سازمان های

## مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی مازندران خبر داد

## بهره مندی ۱۵۸۷ واحد تولیدی مستقر در شهرک های صنعتی مازندران از گاز طبیعی



شهرک و ناحیه صنعتی به شبکه گاز متصل شدند که در مجموع ۱۵۸۷ واحد تولیدی از مزایای گاز طبیعی

**ساری - دهقان -** مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی مازندران گفت: ۲۷ شهرک و ناحیه صنعتی استان به شبکه گاز متصل و ۱۵۸۷ واحد بهره بردار، مستقر، از مزایای گاز بهره مند می باشند. به گزارش خبرنگار مازندران، سید مصطفی موسوی اظهار داشت: اجرای پروژه گازرسانی به شهرک ها و نواحی صنعتی یکی از اقدامات شرکت بوده و در همین راستا، در دولت تدبیر و امید ۷ شهرک و ناحیه صنعتی به شبکه گاز متصل شدند. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی مازندران افزود: در حال حاضر

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

## اتمام پوشش عایقی پست برق ۴۰۰ کیلوولت اصلی میلاد آبادان

برق این ناحیه بخصوص برای آمادگی تابستان سال آینده انجام شده است. وی ادامه داد: با وجود گرمای شدید در ناحیه و برقرار بودن تجهیزات، پوشش عایقی پست انتقال برق میلاد آبادان باحجم بسیار گسترده ای در مساحتی به ابعاد ۱۶ هکتار در مدتی بیش از سه ماه با تلاش شبانه روزی پرسنل و با رعایت کلیه نکات ایمنی و نظارت بهره برداران پست انجام گرفت. مدیر بهره برداری ناحیه جنوب اضافه کرد: این پوشش عایقی با تکیه بر دانش و تخصص نیروهای متخصص

**اهواز - ششیم قجواند -** مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: عملیات پوشش عایقی (RTV) کلیه تجهیزات برقی پست برق ۴۰۰ به ۱۳۲ کیلو ولت میلاد آبادان با موفقیت انجام شد. رضا جعفری اظهار کرد: این اقدام به منظور پایداری شبکه برق، تأمین انرژی پایدار و جلوگیری از حوادث احتمالی و اعمال خاموشی ناخواسته و گسترده در راستای مقاوم سازی و افزایش سطح عایقی تجهیزات برقی در پست های

## مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی:

# اعزام اکیپ های عملیاتی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی به استان کرمانشاه



عملیات راهی مناطق آسیب دیده شدند. حسن بکلو در این مراسم گفت: کمک به هموطنان آسیب دیده وظیفه دینی و شغلی ماست و انتظار می رود کلیه همکاران با تمام قوا و امکانات، شبانه روزی در حل مشکل برق رسانی به مناطق بی برق از هیچ تلاشی و کوششی دریغ ننمایند.

## دکتر سید حسین بدیعی:

## ساخت مقبره شهدای گمنام دانشگاه آزاد اسلامی شاهرود در مراحل پایانی است



نیز منعقد کرد و از تاریخ ۲۰ آبان ماه ۹۶ عملیات اجرایی ساخت گنبد آن نیز آغاز شده است. بدیعی بیان کرد: مصالح مورد نیاز نیز سفارش

**شاهرود - حسین بابامحمدی -** رئیس دانشگاه آزاد اسلامی شاهرود در مراحل پایانی پروژه ساخت قبور متبرک شهدای گمنام این دانشگاه خبر داد. دکتر سید حسین بدیعی گفت: پروژه مقبره الشهداء واحد شاهرود که عملیات ساخت اسکلت آن به اتمام رسیده، پس از اخذ مجوز مورد نیاز برای تأمین هزینه های اجرایی باقیمانده شامل نمازگاری و گنبد و ساختمان مرکزی دانشگاه ادامه پیدا کرده است. وی در مورد ادامه ساخت این پروژه افزود: دانشگاه نسبت به برگزاری مناقصه انتخاب پیمانکار و انجام روال اداری کمیسون معاملات اقدام کرد که پیرو آن، قرارداد ساخت گنبد و اتمام عملیات ساختمانی را

داده شده که بدین ترتیب از یکی دو روز آینده، مراحل نمازگاری این پروژه نیز آغاز می شود. رئیس دانشگاه آزاد اسلامی شاهرود گفت: با عنایت خاندان این پروژه حاکم تا پایان سال ۹۶ به بهره برداری می رسد البته این پیش بینی کمی بیشتر از محاسبات است و حتی شاید تا بهمن ماه امسال پایان پروژه را اعلام کنیم. وی تأکید کرد: سال ها انتظار خاکسپاری شهدای گمنام را در دانشگاه داشتیم و برای ارج نهادن به مقام شامخ آن ها از هیچ کاری دریغ نمی کنیم و البته ساخت مقبره این شهدا نیز کار بسیار کوچکی است که باید هر چه سریع تر و در این چند ماه انجام شود.



# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۲۹ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۳۳ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز

آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

## نوشدارو

### با تفکر استراتژیک، فرصت‌ها را هوشمندانه تحلیل کنید

تفکر استراتژیک، دریچه‌ای برای تقویت فنون مدیریت راهبردی، عبور از محدودیت‌ها و استفاده از فرصت‌های امروز با هدف خلق آینده‌ای درخشان برای کسب‌وکار است.

تفکر استراتژیک به شما کمک می‌کند تا همانند یک بازیکن شطرنج حرکات بعدی خود را پیش‌بینی کنید و برای اتفاقات احتمالی برنامه داشته باشید تا در مسیر خود غافلگیر نشوید و همواره بهترین تصمیم را بگیرید.

تفکر استراتژیک به‌گزارش نوپانا، تفکر استراتژیک پیامد کارهای شما را بررسی می‌کند و به‌نوعی بیان‌کننده رابطه عمیق علت و معلولی در انجام کارها است. تفکر استراتژیک شبیه به یک بازی زیرکانه است. در این نوع تفکر شما قبل از تفکر با هدف تصمیم‌گیری، تصمیمات خود را گرفته‌اید! این جمله بدین معناست که شما پیش‌بینی شرایط کنونی را کرده‌اید و قبلاً تصمیمات لازم را گرفته‌اید.

برخی از مدیران معتقد هستند که تفکر استراتژیک حاصل سال‌ها تجربه در زمینه‌های مختلف است که به شما کمک می‌کند بحران‌ها را پیش‌بینی کنید، اما برخی دیگر می‌گویند این نوع تفکر با هوش مدیر رابطه مستقیم دارد و هرچه مدیر، قدرت تحلیل بیشتری داشته باشد در این نوع تفکر قدرتمندتر است.

در تفکر استراتژیک هرچه اطلاعات بیشتری از محیط اطراف خود داشته باشید، تصمیم‌گیری برای شما راحت‌تر خواهد بود. به‌نوعی می‌توان گفت که کیفیت تفکر استراتژیک، ورای هوش مدیر، با حجم اطلاعات ورودی رابطه مستقیم دارد.

#### اهمیت تفکر استراتژیک

تفکر استراتژیک برای شما احترام می‌آورد. شما وقتی از این قدرت بهره می‌برید توانایی کنترل بحران‌ها را می‌یابید و می‌توانید به کمک آن از میزان خسارت‌ها بکاهید. با این کار میزان خطا در تصمیم‌گیری‌های شما کاهش می‌یابد و دیگران دید مثبتی به شما پیدا می‌کنند.

در واقع تفکر استراتژیک به اهداف یک گروه هویت می‌بخشد و باعث می‌شود تصمیم‌گیری در گروه پایدار باقی بماند. همچنین با تفکر استراتژیک می‌توانید کارمندان متعهدتری در اختیار بگیرید.

تفکر استراتژیک سبب افزایش بازدهی یک گروه می‌شود و گام بعدی را برای گروه شما محکم‌تر می‌کند.

## معرفی استارت‌آپ

### سامانه آنلاین درخواست خدمات منزل

نام استارت‌آپ: کلینکس

وب سایت: cleanx.ir

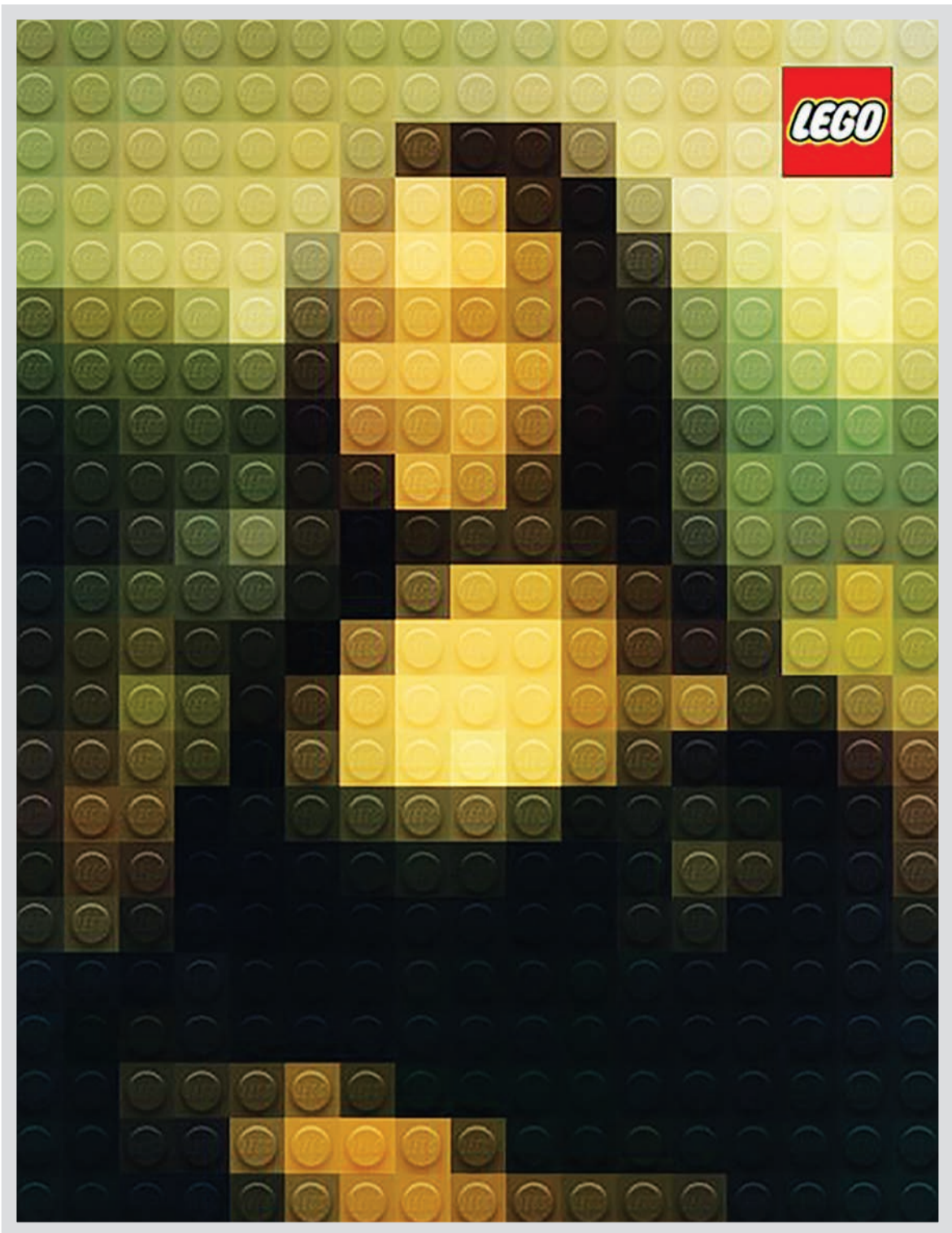
سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: سامانه آنلاین درخواست نظافت و خدمات منزل توضیح بیشتر:

کلینکس سامانه آنلاین درخواست نظافت و خدمات منزل هست. ما تمرکزمون رو روی نظافت و خشکشویی گذاشتیم و کیفیت کارمون و رضایت و امنیت مشتری‌هامون از هر چیزی برامون مهم‌تره. فقط با به بار استفاده کردن از کلینکس مشتری دائم اون میشین.



## تبلیغات خلاق



برای مطالعه ۸۳۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

### کلینیک کسب‌وکار

پرسش: چند سالی است وارد بازار کار شده‌ام و کارهای متفرقه زیادی انجام داده‌ام. الان از طرف یک شرکت پیشنهاد خوبی برای کار کردن دارم. به نظر شما برای خودم کار کنم بهتر است یا برای دیگران؟

## کار برای دیگران

**پاسخ کارشناس:** کسانی که در زمینه کسب‌وکار فعالیت می‌کنند از چهار گروه خارج نیستند. رابرت کیوساکی از آن به نام چهار راه پول‌سازی یاد می‌کند. برخی برای دیگران کار می‌کنند مانند کارمندان دولت. گروهی برای خودشان کار می‌کنند مانند پزشکان یا مکانیک‌ها برخی دیگر کارآفرین هستند و دیگران را برای رسیدن به هدف خود استخدام می‌کنند و گروه

## مدرسه مدیریت

## ۷ روش کاربردی برای تقویت هوش هیجانی

### نکته بین باشید

با استفاده از دو روش قبلی دانش جدیدی از خود به دست می‌آورید که هیجانات کنونی شما را نشان می‌دهد. با مشاهده رفتارهای خود و تفکر راجع به آنچه می‌بینید و آنچه دیگران به شما می‌گویند، بهتر می‌توانید به احساسات‌تان مسلط شوید.

### مکث کنید

مکث کردن به اندازه چند ثانیه تفکر قبل از انجام کار یا صحبت کردن، کوتاه و آسان است، اما این مسئله اکثر اوقات به دلیل عواملی مانند استرس و عصبانیت مورد غفلت قرار می‌گیرد. مکث کردن را با تأمل و صبر پیش از پاسخ به پیام‌ها، یا ارسال نظرات در شبکه‌های اجتماعی تمرین کنید.

**به جای اتفاقات، روی احساسات تمرکز کنید** ابراز همدردی با دیگران در واقع نگاه به ماجرا از دید فرد مقابل است. شاید ما دلیل ناراحتی یا عصبانیت افراد را درک نکنیم، اما مطمئناً حس ناراحتی و عصبانیت را قبلاً تجربه کرده و به خوبی

## تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۶۸)

### اهمیت مسئولیت پذیری

پارسا امیری



برای موفقیت در کسب‌وکار نخستین گام مسئولیت‌پذیری است. از همین ابتدا از تو سوال می‌کنم آیا حاضری صددرصد مسئولیت کسب‌وکار را قبول کنی. اگر جواب تو مثبت است یک گام به سمت موفقیت برداشتی، اما اگر بر این باوری که در کسب‌وکار افراد زیادی می‌توانند در موفقیت یا عدم موفقیت کسب‌وکار تو سهیم باشند از همین حالا تو یک ورشکسته هستی. پذیرفتن مسئولیت یک گام اساسی در موفقیت است و این مسئله تنها به کسب‌وکار مرتبط نیست. در روابط انسانی نیز اگر تو مسئولیت رابطه را قبول کنی شک نکن در ارتباط‌سازی موفق هستی.

آدم‌هایی که از اعتماد به نفس پایینی برخوردارند سعی می‌کنند در صورت بروز مشکلات مسئولیت آن را بر گردن دیگران بیندازند و خود نفسی تازه کنند، اما افراد موفق کسانی‌اند که در تمام لحظه‌های کار از صفر تا صد مسئولیت را قبول می‌کنند تا با اشراف تمام از این گردنه نیز عبور کنند.

یکی از همسایه‌های دیوار به دیوار ما در بازار کارش خریدوفروش بود و هر بار چیزی از خارج وارد می‌کرد و در داخل ایران می‌فروخت. او طی هفت سالی که همسایه ما بود شاید بیش از ۷۰ جور کار را تجربه کرد و هر سال وضعیت مالی‌اش بدتر می‌شد. گهگاهی که با من حرف می‌زد متوجه می‌شدم که او همه را مقصر می‌دانست جز خودش تا اینکه یک روز عامل اصلی عدم موفقیت را همسرش دانست و گفت این زنم مدام غر می‌زنه و می‌گه از دست تو هیچ چیز بر نمی‌آد، من این همه زحمت می‌کشم، اما اون موج منفی می‌ده. من فقط یک بار آن هم به آرامی گفتم جناب رهنورد شاید بهتر باشد یک بار هم به خودت نگاهی کنی و مسئولیت کار را صد درصد بپذیری، شاید گره کار تو باز شود.

طی سال‌هایی که همسایه ما بود من هیچ وقت ندیدم و نشنیدم که او به صراحت بگوید علت شکست من خودم هستم و مسئولیت این بخش از کار و زندگی با من است.

وقتی مسئولیت را قبول کنی دنبال بهانه نیستی تا به دولت و قانون و ترافیک و اقتصاد و رکود و نوسانات نرخ ارز و همسایه دیوار به دیوارت گیر بدهی که آنها سبب شکست تو شدند. وقتی تو مسئولیت صددرصدی را قبول می‌کنی موفق نشدن تو همراه می‌شود.

تو کسب‌وکار را راه بینداز و مسئولیت صفر تا صد آن را قبول کن آن وقت همه چیز بر وفق مراد تو خواهد بود. در این صورت آب و هوا، رکود اقتصادی، کمبود سرمایه، نبود تحصیلات، جنسیت، شهر یا روستا، وام بانکی، شرایط سیاسی، تورم و تحریم اقتصادی نمی‌تواند بهانه‌ای برای موفق نشدن تو باشد.

تو در موقعیت در موضع قدرت هستی و می‌توانی همه چیز را برای رسیدن به قله‌های موفقیت فراهم کنی، اما اگر مسئولیت تو صددرصدی نباشد خیالت راحت است که می‌توانی یک بهانه پیدا کنی و بگویی همین باعث شد تا نتوانم موفق شوم. مثلاً اگر کالاهای تولیدی روی دست من ماند دلایلش تحریم‌های اقتصادی بود یا اگر نتوانستم تولید کنم به دلیل نوسانات نرخ ارز بود. در صورتی که همزمان با تو دهها و صدها شرکت دیگر در شرایط برابر مشغول کار هستند و تنها فرق تو با آنها در این است که آنها مسئولیت صددرصدی دارند و تو دنبال بهانه‌ای تا کارت به انجام نرسد.

تو با قبول مسئولیت کسب‌وکار به زندگی سسر و سامان می‌دهی و موفق می‌شوی. اگر مسئول نباشی طبیعی است که روزانه چند ساعتی کار می‌کنی تفریح آخر هفته‌ات پابرجاست. سربال‌های آیکی تلویزیون را تماشا می‌کنی. با دوستانت بلیارد بازی می‌کنی و گاهی هم به پالادیوم و کوروش و هایپراستار سسر می‌زنی و در پایان ماه کلی خسارت مالی داری، اما چون بهانه دست توست به راحتی می‌گویی من می‌دانستم در چنین وضعیتی نمی‌شود کار کرد. من می‌دانستم دولت اجازه صادرات نمی‌دهد. من می‌دانستم رقبای نمی‌گذارند راحت کار کنم. من می‌دانستم تورم روی کسب‌وکار من اثر می‌گذارد. من می‌دانستم که جام جهانی فوتبال در رکود فروش من تأثیر دارد، بنابراین هر چیزی دم دست تو باشد یک بهانه است برای موفق نشدن و یک نفس راحت کشیدن و آخر هم می‌گویی آخیش راحت شدم. کی بود کی بود من نبودم.

اما اگر مسئولیت قبول کنی در برابر همه نامهربانی روزگار مثل کوه می‌ایستی تا بتوانی به خودت جواب پس بدهی و بهانه‌ها را یکی پس از دیگری از میان بر می‌داری و مسیر موفقیت را هموار کنی.

تا می‌توانی مسئولیت صفر تا صد کسب‌وکار را قبول کن. آن گاه موفقیت نزدیک است.

منبع: Inc