

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



## بلا تکلیفی در تعیین تعرفه های واردات خودرو

نایب رئیس اتحادیه نمایشگاه داران اتومبیل تهران با بیان اینکه بلا تکلیفی در تعیین تعرفه های واردات خودرو موج می زند، گفت قیمت خودرو سالی یک بار باید افزایش پیدا کند. غلامحسین قاسمیان درباره...

به روایت یک اقتصاددان سیاسی ترین سال اقتصاد ایران در پیش است

# پارادوکس ارز در اقتصاد ایران

«سمینار تحلیل و بررسی چشم انداز اقتصاد ایران» توسط مطالعات مؤسسه اقتصادی «بامداد» عصر پنجشنبه برگزار شد؛ سمیناری که در ششمین سال برگزاری البته با حضور محمود سریع القلم، استاد دانشگاه و تحلیلگر مسائل بین المللی همراه بود. دکتر مرتضی ایمانی راد، اقتصاددان و رئیس مؤسسه بامداد در این سمینار با تأکید بر اینکه بدون نداشتن چشم انداز مسائل سیاسی، پیش بینی مسائل اقتصادی قابل بررسی نیست، در دو بخش به بررسی و پیش بینی اقتصاد ایران در سال ۹۷ پرداخت و گفت: «سال آینده سیاسی ترین سال برای اقتصاد ایران...»

آمادگی ۱۴ بانک و مؤسسه برای فروش گواهی سپرده ریالی ۲۰ درصدی از امروز

## بانک مرکزی وارد می شود

### مدیریت و کسب و کار



ارزش بازار آزمون برای نخستین بار از مایکروسافت عبور کرد

- نکته مهم پیش از توسعه کسب و کار
- رقابت با خود
- توصیه های نابغه سیلیکون ولی در مورد شبکه های اجتماعی
- تبلیغات نامحسوس چطور موفق می شوند؟
- انواع روش های تبلیغاتی رسانه ای
- روش هایی برای انتخاب تأثیر گذار ترین نام برند

۱ تا ۸



گزارش «فرصت امروز» از دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی و دومین دوره جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت

## مرزبندی های اخلاق حرفه ای در اقتصاد ایران

### یادداشت

آیا در هر شرایطی باید قیمت ها را اصلاح کرد؟



دو منبع بسیار مهم در اقتصاد به شدت تلف می شود؛ آب و انرژی. هر دوی اینها به لحاظ قیمت گذاری در کشور ما اشکال دارد. وقتی مالکیت منابع طبیعی منشا باشد، بحث سواری مجانی که اصطلاح اقتصاددانان است پیش می آید که هر کسی می خواهد حداکثر استفاده را بکند. وقتی آب ارزان است، هر کسی می خواهد از آب با یک راندمان خیلی پایین حداکثر استفاده را بکند. آمارها نشان می دهد ۹۵ درصد آب کشور بخش کشاورزی است و راندمان آبیاری در کشور خشکی مثل ایران که بارندگی یک سوم جهان است، ۳۵ درصد است. ۳۸۰ دشت ایران امروز بحرانی است و منابع زیرزمینی آب فروکش کرده است. ناسا پیش بینی کرده در ۲۰ سال آینده ۱۰ درصد به خشکسالی ایران افزوده خواهد شد. مناطقی از ایران لم یزرع و غیرقابل سکونت خواهند بود، اما راجع به این بحران ها هیچ کاری نمی کنیم...

فصل جدید مناسبات اقتصادی تهران - دهلی نو در پی سفر رئیس جمهور ایران به هند

## روحانی در سرزمین مهاراجه ها

سرزمین نیز گرچه دارای اعتقادات و عقاید مختلف هستند اما معنویت برای همه ادیان و فرق در این سرزمین اهمیت دارد. روحانی افرو، شیعه و سنی و فرق مختلف اسلامی یک هدف دارند و آن حرکت در مسیر آموزه های راستین پیامبر اسلام است و بزرگ ترین وظیفه ما ایجاد مهربانی و وحدت میان انسان هاست. رئیس جمهور گفت: امام حسین (ع) به ما آموخت که اگر کسی هم دین نداشته باشد باید آزاد مردم باشد. با وجود همه دشمنی ها نسبت به اسلام، آینده از آن اسلام و آسیا و تمدن بزرگ در پایشان این قرن از آن قاره آسیا خواهد بود و ایران و هندوستان در کنار یکدیگر خواهند بود. زنده باد اسلام، زنده باید هندوستان و زنده باد ایران.

**فاینانس ۹۰۰ میلیون دلاری هند برای راه آهن چابهار**  
همچنین معاون وزیر راه و شهرسازی گفت فاینانس هندوستان برای راه آهن چابهار - زاهدان از یک سال ونیم پیش و در جریان سفر نخست وزیر هند به ایران با یک توافق نامه ابتدایی وارد فرآیند اجرایی شد که سرانجام در هفته گذشته با نهایی شدن مذاکرات به مرحله نهایی رسید. خیرالله خادمی با اعلام این خبر گفت: در طول ماه های گذشته در جریان سفر مقام های ایرانی به هند و سفر نمایندگان شرکت هندی به ایران ابعاد مختلف این پروژه مورد ارزیابی قرار گرفت تا سرانجام با توافق دو طرف کار اجرایی شود. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل درباره جزئیات این قرارداد فاینانس توضیح داد: طبق برنامه ریزی های صورت گرفته کل رقم فاینانس هند حدوداً ۹۰۰ میلیون دلار خواهد شد و فرآیند اجرایی این پروژه سه ونیم سال در نظر گرفته شده است. در جریان اجرای این پروژه فرآیند زیرسازی و اجرای رؤساز با طرف ایرانی خواهد بود که حدود ۷۰ درصد از پروژه است و ۳۰ درصد باقی مانده نیز از سوی هندی ها انجام می شود. همچنین کنترل کیفیت و نظارت بر پروژه نیز برعهده طرف هندی خواهد بود. خادمی ادامه داد: طبق این قرارداد باید حدود ۳۵۰۰ میلیارد تومان منابع اعتباری وارد این پروژه کند که قطعاً برای تأمین این موضوع با منابع داخلی دشواری هایی داشتیم اما با این قرارداد فاینانس سالانه حدود هزار میلیارد تومان تزریق اعتبار به این طرح صورت می گیرد. وی درباره وضعیت فعلی پیشرفت این پروژه نیز اظهار کرد: این کار تاکنون با پیگیری دست اندکاران ایرانی دنبال شده و پروژه ۴۷ درصد پیشرفت در زیرسازی و ۳۰ درصد پیشرفت کلی داشته است و در صورت رسیدن منابع مالی لازم می توان امیدوار بود که کار ظرف همان سه ونیم سال مدنظر باشد. به طور کامل اجرایی شود. پیش بینی می شود در جریان سفر رئیس جمهوری به دهلی نو قرارداد این فاینانس به طور رسمی میان طرفین به امضا برسد.

میزان ۱۸ میلیارد دلار و میزان صادرات از هند به ایران نیز ۱۶ میلیارد دلار بوده است. همچنین تراز تجاری بین دو کشور نیز نشان دهنده آن است که در هشت ماهه اول امسال، تراز به میزان ۲۳۴ میلیون دلار به نفع ایران بوده است. دو کشور تلاش می کنند با امضای توافقات جدید، راه را برای افزایش حجم تجارت بین دو کشور هموار کند.

**سخنان روحانی در نماز جمعه حیدرآباد هند**  
حسن روحانی روز جمعه در اجتماع نمازگزاران حیدرآباد با بیان اینکه امروز در نماز جمعه حیدرآباد شرکت کردیم تا بگویم هدف ما در دنیای اسلام یکی است، گفت: نه تنها ما مسلمانان باید برادر باشیم و با مهربانی و رحمت با یکدیگر رفتار کنیم بلکه مسلمانان باید مایه رحمت برای همه جهانیان باشند. پیامبر اسلام (ص) تنها مسلمانان را هدایت نکرد بلکه علم و اخلاق و مسیر انسانیت را برای همه مردم جهان به ارمان آورد. به گزارش ایسنا، رئیس جمهور با بیان اینکه اگر اسلام به معنای واقعی کلمه به مردم عالم معرفی شود همه جهانیان به این دین رحمت عشق می ورزند، تصریح کرد: برادران مسلمان، راه نجات ما این است که همه ما، تمام مذاهب اسلامی را به رسمیت بشناسیم ما گرچه رودخانه های متفاوت هستیم اما آب همه رودخانه ها از یک چشمه است و در نهایت به یک اقیانوس منتهی می شود. باید آستانه تحمل خودمان را بالا ببریم و به تمام مسلمانان و انسان ها در سراسر جهان احترام بگذاریم. قرآن به ما می گوید شما مسلمانان باید به گونه ای رفتار کنید که برای همه جهانیان الگو شوید. قرآن می گوید شما مردم مسلمان باید گواه و الگو برای همه مردم جهان باشید. روحانی با بیان اینکه مردم ایران علاقه خاصی به مردم سرزمین هند دارند و مردم هند نیز پیوند و رابطه قلبی با مردم ایران دارند، گفت: باید روز به روز رابطه این دو ملت را قوی تر کنیم و دولت ایران آمادگی دارد و امیدوارم دولت هند هم آماده باشد تا بتوانیم رفعت و آمد دو ملت را از نظر روایتی آنچنان آسان کنیم که به راحتی به کشورهای یکدیگر سفر کنند. رئیس جمهور خاطرنشان کرد: ایران اعلام می کند با توجه به منابع غنی انرژی، تأمین کننده نفت و انرژی هند خواهد بود. ایران اعلام می کند که از طریق بندر چابهار، راه و مسیر ترانزیت برای دستیابی هند به آسیای مرکزی و اروپا باشد. وی تصریح کرد: معتقدیم دو ملت بزرگ ایران و هندوستان می توانند در صنعت، کشاورزی و تکنولوژی روز، آنچنان در کنار هم باشند که منافع دو ملت بزرگ و منطقه را تأمین کنند. روحانی افزود: ما از امنیت و ثبات در هندوستان در سال های اخیر خوشحالیم و علاقه مندیم در میان همه مردم، دارای هر ایده و عقیده ای که هستند، وحدت، اتحاد و یگانگی و ثبات و امنیت برقرار باشد. مردم این

**فرصت امروز:** حسن روحانی روز پنجشنبه به دعوت نارتندرا مودی، نخست وزیر هند برای یک دیدار رسمی سه روزه وارد هند شد و سفر خود را از حیدرآباد آغاز کرد. رئیس جمهور را در این سفر هیاتی متشکل از محمد نهاوندیان معاون اقتصادی رئیس جمهوری، محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه، بیژن زنگنه وزیر نفت، عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی، محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت و محمود واعظی رئیس دفتر رئیس جمهوری و هیاتی مرکب از فعالان اقتصادی و تجاری بخش خصوصی همراهی می کنند.

همچنین امروز شنبه مذاکرات جدیدی در زمینه های گوناگون از جمله مسائل اقتصادی بین رئیس جمهور ایران و مقامات ارشد هند انجام می شود که می تواند زمینه ساز شکل گیری مناسبات جدیدی بین تهران و دهلی نو باشد. طی این سفر همچنین تجار و بازرگانان بخش خصوصی ایران و هندوستان نشست مشترکی را برای بررسی ظرفیت ها و فرصت های همکاری و توسعه روابط تجاری برگزار خواهند کرد. برخی کارشناسان با بیان اینکه این سفر روحانی می تواند مقدمه بسیار خوبی برای تعمیق مناسبات بین ایران و هند به ویژه در دوره بعد از برجام باشد، گفت: در این دوره اقتصاد ایران و هند بیشتر از قبل به هم گره خورد و روابط بسیار خوبی بین دو کشور برقرار شد. با این حال هنوز به استفاده کامل از ظرفیت های خوبی که دو کشور دارند فاصله زیادی وجود دارد و باید تلاش زیادی انجام گیرد و از تمام این ظرفیت های اقتصادی و نیروی انسانی استفاده های کامل شود و این سفر از این نظر می تواند بسیار اهمیت داشته باشد.

هندوستان در دوران کشاکش های هسته ای در چند سال گذشته تلاش کرده با وجود آنکه ارتباط نزدیکی با آمریکا دارد فاصله خودش را حفظ کند و ارتباطش را با ایران در سطح مطلوبی نگه دارد و این نشان دهنده این واقعیت است که هند هم به اهمیت ایران به خوبی واقف است. طبق ارزیابی های موجود مصرف انرژی در هند تا سال ۲۰۲۰ میلادی دو برابر امروز خواهد شد و این به این معناست که هند بیشتر از قبل در سال های آینده وابسته به انرژی صادر شده از منابع انرژی اصلی به ویژه در حوزه خزر و خلیج فارس خواهد شد.

با توجه به مباحث مطرح شده، به نظر می رسد در دیدارهای روز شنبه رئیس جمهور ایران با مقامات هندی، مسائل اقتصادی و امضای توافقات در این زمینه مورد توجه ویژه باشد. موضوع صادرات انرژی از ایران به هندوستان در سال های اخیر، یکی از زمینه های جدی شکل گیری مناسبات اقتصادی بین دو کشور بوده است. نگاهی به حجم روابط اقتصادی ایران و هند در هشت ماهه نخست امسال نشان می دهد که ارزش صادرات ایران به هندوستان در دوره مورد بررسی به

شرایط پیش فروش سکه جذاب شد

## حداقل سود ۳۰۰ هزار تومان

اختلاف بین قیمت بازار و نرخ های کنونی باشد، سود خریدار است. اکنون با توجه به اینکه قیمت سکه بالای یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان است خریدار از هم اکنون حداقل ۳۰۰ هزار تومان سود می برد و این در حالی است که پیش بینی ها نشان از رشد قیمت سکه تا سال آینده بیش از نرخ های موجود دارد، بنابراین سودی بالاتر از آنچه در شرایط قبلی برای پیش فروش تعیین شده بود می تواند نصیب خریدار شود. در پیش فروش قبلی که حدود دو هفته پیش در بانک ملی شروع شده قیمت ها قطعی نبود؛ یعنی خریدار در زمان ثبت نام یک میلیون تومان پرداخت می کند و در سررسید شش ماهه و یک ساله سکه را تحویل می گیرد، به طوری که در شش ماهه، ۴ درصد و یک ساله، ۹ درصد تخفیف براساس قیمت تحویل به خریدار تعلق می گیرد و خریدار باید اختلاف قیمت سکه از یک میلیون تومانی را که در زمان ثبت نام پرداخت کرده به بانک بپردازد و تسویه بر اساس نرخ روز انجام شود.

شرایط جدید پیش فروش سکه که با قیمت های قطعی و در بسته سیاست ارزی تعیین شده به طور همزمان با پیش فروش قبلی که قیمت قطعی نداشت از امروز در بانک ملی آغاز می شود و تا اطلاع ثانوی ادامه دارد.

همزمان با دو حالت پیش فروش، حراج سکه هم که از دو ماه پیش در بانک کارگشایی شروع شده بود همچنان ادامه خواهد داشت.

به دنبال نوسان بازار ارز و ارائه بسته سیاستی بانک مرکزی به منظور کنترل بازار، شرایط ویژه ای برای پیش فروش سکه تعیین شده است. براین اساس قیمت قطعی شده و خریدار می تواند از سود و بازده بالاتری در قیاس با شرایط قبلی برخوردار شود. به گزارش ایسنا، بعد از این که نوسان بازار ارز طی هفته های اخیر شدت گرفت و قیمت ها روند صعودی طی کرد، بانک مرکزی یکی از راهکارهای خود برای جذب نقدینگی در بازار را پیش فروش سکه انتخاب کرد، به طوری که از حدود ۱۰ روز پیش از کانال بانک ملی پیش فروش را آغاز کرد ولی شرایط به گونه ای بود که آمارها نشان از استقبال چندانی نداشت، چراکه قیمت ها قطعی نبود و نمی توانست بازده مناسبی برای خریدار داشته باشد.

اما به تازگی بانک مرکزی بسته جدیدی با سه سیاست به منظور کنترل بازار ارز در دستور کار قرار داده که از روز شنبه ۲۸ بهمن ماه اجرایی می شود. یکی از سیاست های تعیین شده پیش فروش سکه تحت شرایطی خاص است که متفاوت از روال پیش فروش قبلی انجام می شود.

در شرایط جدید متقاضیان می توانند سکه را براساس قیمت قطعی پیش خرید کنند، به گونه ای که سکه تمام بهار آزادی با قیمت یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان برای سررسید شش ماهه و همچنین یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان برای سررسید یک ساله خواهد بود. در این حالت در زمان سررسید هرچه



سازمان آگهی ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

## دریچه



چشم‌انداز اقتصاد ایران به روایت محمود سریع‌القلم

## خانه تکانی تئوریک در بخش خصوصی ایران

محمود سریع‌القلم استاد علوم سیاسی و تحلیلگر مسائل بین‌الملل، سخنران دیگر «سمینار تحلیل و بررسی چشم‌انداز اقتصاد ایران» بود که عصر پنجشنبه توسط مطالعات مؤسسه اقتصادی برگزار شد. به گفته سریع‌القلم، اگر کشوری بگوید مسئله اولم اقتصاد است اما از تریبون دیگری عکس آن را بگویند، این سیگنال‌های متناقض اقتصاد را از شفافیت دور می‌کند.

به گزارش خبرآنلاین، او با اشاره به اینکه یکی از واژه‌هایی که در ایران بسیار استفاده می‌شود، صداقت است، گفت: «این ایده، از تباطوی با واقعیت‌های نظام بین‌المللی ندارد، زیرا نظام بین‌الملل و اقتصاد براساس صداقت نیست، صداقت در فضای دیگری قابلیت اطلاق دارد. بنابراین این دانش باید به‌وجود آید که نظام بین‌الملل براساس منافع است.»

وی با اشاره به اینکه اخیراً یکی از مقامات وزارت خارجه گفته است که متأسفانه آمریکایی‌ها براساس منافع خود عمل می‌کنند، عنوان کرد: «این دیدگاه‌ها در فضای بین‌المللی و اقتصاد بین‌المللی اشتباه است و وقتی در قضاوت‌ها قرار می‌گیرد، برداشت دیگری می‌شود. هیچ دو کشوری مثل آمریکا و انگلستان روابط دوجانبه استراتژیک ندارند، اما همین دو کشور بسیار باهم رقابت می‌کنند، خیلی از مسائل را هم به‌هم نمی‌گویند، در مسائل فاینانس و… رقابت وحشتناکی در سطح جهانی با هم دارند.»

سریع‌القلم گفت: «کشوری مثل چین ۳.۵ میلیون دلار ذخایر ارزی دارد. هیچ کشوری در دنیا پیدا نمی‌شود که ۲۰ تا ۸۰ درصد تجارت خارجی‌اش با چین نباشد، اما همین کشور در اقتصاد براساس واقعیت‌های جهانی عمل می‌کند.» او با اشاره به حضورش در اجلاس داووس گفت: «مودی هندی‌ها در دهه‌های ۷۰، ۸۰ و ۹۰ سیاست خارجی واحدی نداشتیم، گاهی به روسیه، گاهی به چین و زمانی به اروپا نزدیک می‌شدیم، تا زمانی‌که در سیاست خارجی ایهام داشتیم کسی سراغ ما نمی‌آمد. زمانی اقتصاد هند تک‌اف کرد که نظام بین‌الملل را به صورت شفاف پذیرفتیم.»

این کارشناس روابط بین‌الملل با بیان اینکه بعضی وقت‌ها لازم است یک بنگاه را محکم تکان بدهید تا این ایده‌هایی که بنگاهداران سال‌ها به آن عادت کرده‌اند را تغییر بدهند، گفت: «اگر به یک سری روش‌ها عادت کنید، ممکن است نتوانید ارزش افزوده تولید کنید. کشورها هم همینطور هستند. یکی باید جریان اجتماعی و سیستم را تکان بدهد، باید بگویند مسئله اول شما ثروت است و امنیت ملی نیست. امنیت ملی زیرمجموعه تولید ثروت ملی است. الان چین یک نلوا هوایی‌مبار دارد، اما ۱۱ تایی دیگر در حال ساخت دارد. بالای ۲۰۰ میلیارد دلار برای بخش نظامی خود در حال هزینه کردن است، اما بدون سرو صدا.»

او گفت: «باید بخش خصوصی خانه‌تکانی مفهومی تئوریک کند، باید معلوم شود که آیا مسئله یک ما اقتصاد ماست یا هویت؟ کسی هویت را انکار نمی‌کند اما هویت بدون پول امکان پذیر نیست.»

او اضافه کرد: «اگر سیگنال‌ها متفاوت باشد، سیستم‌ها هم جلو نمی‌روند. من هفته پیش فرانسه بودم، برخی دوستانم که در کابینه ماکرون هستند، گفتند چرا گروهی در ایران گفته‌اند ماکرون نوچه ترامپ است؟ درحالی‌که ما داریم تلاش می‌کنیم برای شما کمک درست کنیم. چرا سیگنال‌های متناقض می‌فرستید؟ اگر کشوری بگوید مسئله اولم اقتصاد است اما از تریبون دیگری بگوید تا بتوانیم موشک درست کنیم، این سیگنال‌ها متناقض یکدیگر است؛ اقتصاد نیاز به شفافیت دارد.»

سریع‌القلم گفت: «بحران تئوریک جدی به لحاظ اندیشه‌های اقتصادی و حتی سیاست خارجی و بین‌المللی در کشور وجود دارد؛ مگر آنکه تجربه جهانی و بخش خصوصی بتوانند چارچوبی را طراحی و در کشور عمومی کنند.» او با بیان اینکه اتاق ایران و تهران و اصناف می‌توانند جریان اجتماعی درست کنند، تصریح کرد: «اندیشه‌های موجود نمی‌توانند ما را به سرمنزلم مقصود برسانند. سیاست‌گذاری اقتصادی با ایهام و غیرعملیاتی شدن قابل اجرا نیست.»

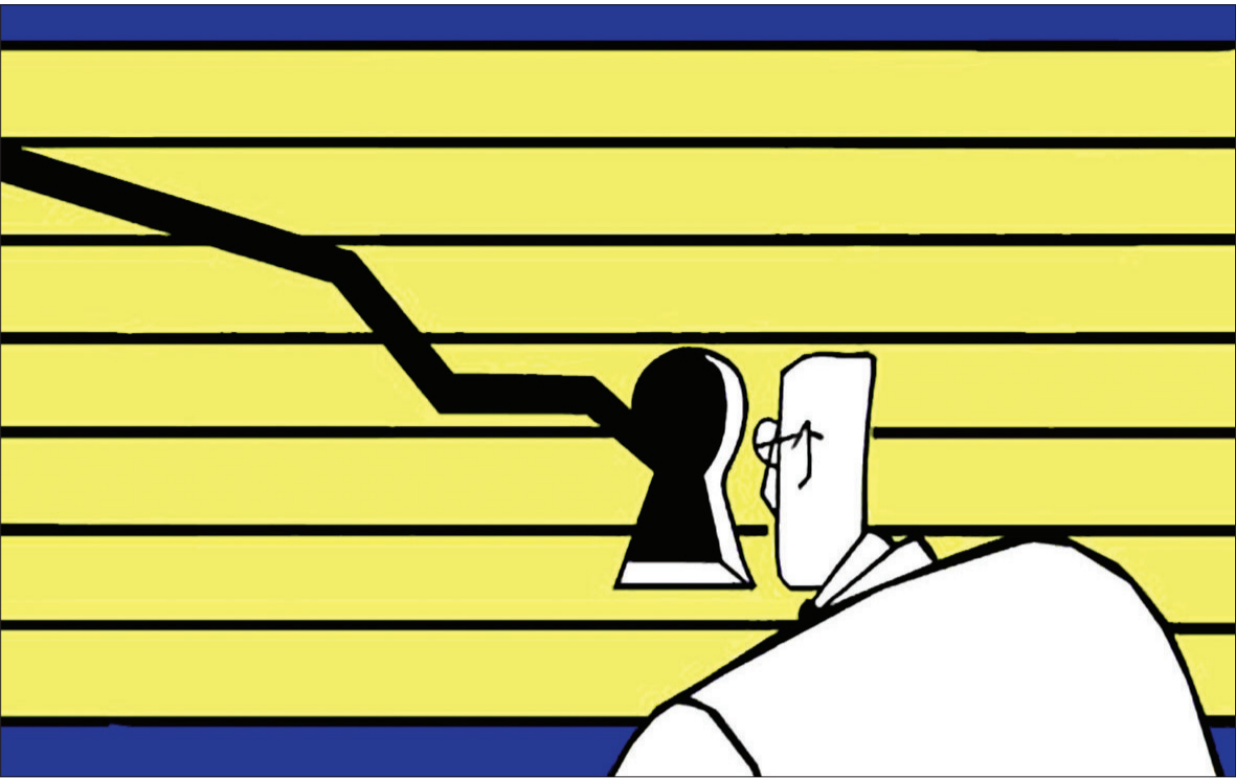
استاد دانشگاه شهید بهشتی در پاسخ به این سوال که آیا آمریکا از برجام خارج می‌شود؟ گفت: «آمریکا با سه کشور اروپایی آلمان، فرانسه و انگلیس جلسات کاری گذاشته‌اند؛ آمریکا به دنبال استفاده از این اهرم است تا اروپایی‌ها را قانع کند که امتیازات جدی به اقتصاد ایران تعلق نگیرد. درحالی‌که نگاه کلی اروپایی‌ها این است که ایران تهدیدی برای غرب نیست. آمریکا اما ایران را متفاوت می‌بیند.»

او افزود: «روپایی‌ها به دلیل منافع عظیمی که با آمریکا دارند بخشی از این فشار را می‌پذیرند، اما اینکه در دو ماه آینده آمریکا از برجام بیرون می‌آید یا نه بستگی به نگاه کاری این کمیته سه جانبه دارد. اگر به اجماع برسند اندیشه Limbo ادامه می‌یابد. واژه‌ای در مذاکرات به نام protraction وجود دارد منتنی بسر اینکه کاری را نمی‌خواهند انجام دهد و آن کار به درازا می‌انجامد؛ شاید آمریکایی‌ها عمد داشته باشند و این موضوع بنگاه‌های اروپایی را معطل نگه می‌دارد.»

سریع‌القلم در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه بخش خصوصی در قالب چه تشکل‌هایی می‌تواند اثرگذار باشد، درحالی‌که نمی‌ز ا افراد اتاق‌ها را دولت تعیین می‌کند؟ گفت: «وقتی اروپای قرن ۱۹ را مطالعه می‌کنیم، می‌بینیم که بخش خصوصی در تغییر نگاه‌های حاکمیتی بسیار نقش داشته است. الان اطلاعاتی در دست داریم که نشان می‌دهد بخش خصوصی چین در تغییر نگاه اعضای حزب کمونیست چین بسیار مؤثر بوده است.»

به روایت یک اقتصاددان سیاسی‌ترین سال اقتصاد ایران در پیش است

# پارادوکس ارز در اقتصاد ایران



ارزی را داشتیم اما نرخ ارز جهش کرد.»

او اضافه کرد: «مشکل اقتصاد ایران فقط مسئله برجام نیست و انواع و اقسام تحریم‌ها هنوز کار می‌کند. تحریم یوترن و یکی دو تحریم که روی میز است، هنوز فعال نشده است.»

### تحولات مؤثر اقتصاد جهان درباره ایران

او با اشاره به چهار اتفاق مهم در دنیا که می‌تواند برای اقتصاد ایران بسیار مهم باشد، گفت: «اول آنکه، یک مگانرند بزرگ در جهان درحال ایجاد است. چینی‌ها و آمریکایی‌ها آن را پذیرفته‌اند. تحولات سیاسی و پارادایمی تحولات اقتصادی به این سمت حرکت می‌کند که منابع و امکانات از غرب به آسیا و چین حرکت کند؛ همانطور که چین مرتب قدرتمندتر شده، در سال‌های آینده هم قدرتمندتر می‌شود. در این شرایط سمت دلار نسبتاً ضعیف روبه‌رو هستیم و این برای ایران یعنی قیمت نفت بالا رفته و به بیش از ۶۰ دلار می‌رسد، در نتیجه وضع کسری بودجه بهتر خواهد شد. هر وقت دلار ضعیف می‌شود قیمت نفت و طلا بالا می‌رود. بنابراین این روند برای ایران یعنی قیمت نفت بالا رفته و به بیش از ۶۰ دلار می‌رسد، در نتیجه وضع کسری بودجه بهتر خواهد شد. هر وقت دلار ضعیف می‌شود قیمت نفت و طلا بالا می‌رود. بنابراین این روند برای ایران یعنی قیمت نفت بالا رفته و به بیش از ۶۰ دلار می‌رسد، در نتیجه وضع کسری بودجه بهتر خواهد شد. هر

او افزود: «ما پیش‌بینی می‌کنیم که یوان در سال‌های آینده قدرتمندتر خواهد شد و سقوط دلار بسیار محتمل است. به دلیل نوسان و بهم خوردن مسائل سیاسی، پیش‌بینی می‌کنیم نوسانات در بازارهای جهانی افزایش پیدا خواهد کرد و در این میان قیمت طلا بیش از همه افزایش می‌یابد.»

این تحلیلگر مسائل اقتصاد بین‌الملل با اشاره به پیش‌بینی سال گذشته مؤسسه مطالعات اقتصادی بامداد در پنجمین سمینار، گفت: «سال قبل، قیمت طلای جهانی را در یک کانال ۱۱۰۰تا ۱۳۰۰ دلار پیش‌بینی کردیم که ۹۵ درصد مواقع در این کانال بود؛ پیش‌بینی سال آینده ما این است که اونس طلا بین ۱۳۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار حرکت خواهد کرد و عمده سکونت طلا بین ۱۳۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار است.»

یکی از دلایل این پیش‌بینی این است که اوضاع سیاسی در جهان بسیار پرتنش است و یکی از این منابع تنش‌ها تحرکات سیاسی و اقتصای ترامپ است که قیمت طلا را بالا می‌برد.» ایمانی‌راد مسئله دوم اقتصاد جهانی را چالش‌های سیاسی در سطح جهان ذکر کرد و گفت: «این چالش‌ها افزایش می‌یابد، اما نرخ رشد اقتصادی در ۲۰۱۸

بهبود خواهد یافت. یکی از دلایل بهبود، مشکلات سیاسی است که ترامپ ایجاد می‌کند.» او سومین مسئله پراهمیت در دنیا را برای سال آینده، از دست رفتن قدرت دلار عنوان و اضافه کرد: «سال آینده دلار قدرت خود را از دست داده و سال ۲۰۱۸ دلار پول پرقدرت نخواهد بود. پولی است که حدود ۱۵ درصد ضعیف می‌شود.»

این اقتصاددان، تمایلات سرمایه‌گذاران را عامل چهارم مؤثر در تحولات جهانی اقتصاد ذکر کرد و گفت: «یکی از باقی نمانده گرفته می‌شود، که از محرک‌های اصلی بازار است market sentiment که در جهان به شمار می‌آید؛ یعنی تمایلات سرمایه‌گذاران به سمت دلار بسیار منفی است.»

او افزود: «در سال ۲۰۱۸ ما با دلار نسبتاً ضعیف روبه‌رو هستیم و این برای ایران یعنی قیمت نفت بالا رفته و به بیش از ۶۰ دلار می‌رسد، در نتیجه وضع کسری بودجه بهتر خواهد شد. هر وقت دلار ضعیف می‌شود قیمت نفت و طلا بالا می‌رود. بنابراین این روند برای ایران یعنی قیمت نفت بالا رفته و به بیش از ۶۰ دلار می‌رسد، در نتیجه وضع کسری بودجه بهتر خواهد شد. هر

او افزود: «ما پیش‌بینی می‌کنیم که یوان در سال‌های آینده قدرتمندتر خواهد شد و سقوط دلار بسیار محتمل است. به دلیل نوسان و بهم خوردن مسائل سیاسی، پیش‌بینی می‌کنیم نوسانات در بازارهای جهانی افزایش پیدا خواهد کرد و در این میان قیمت طلا بیش از همه افزایش می‌یابد.»

### پارادوکس ارز در اقتصاد ایران

او در عین حال با بیان اینکه دولت حتی با توجه به افزایش قیمت نفت خیلی در موقعیت قوی نیست که بتواند بدهی‌ها را بازپرداخت کند، گفت: «سال آینده کماکان چالش‌هایی مثل مسائل زیست‌محیطی و بحران آب وجود خواهد داشت. ما پیش‌بینی می‌کنیم در سال ۱۳۹۷ حدود ۳۵۰هزارمیلیارد تومان پول جدید وارد اقتصاد ایران شود. این میزان پول به ایران معناست که در یک ماه ۳۶ هزار میلیارد تومان پول جدید وارد اقتصاد ایران می‌شود که برابر با هزار و ۴۱ میلیارد تومان در روز و ۴۳ میلیارد تومان در هر ساعت است.»

ایمانی‌راد با بیان اینکه پیش‌بینی می‌شود التهابات و نوسانات در بازار ارز ادامه یابد، تصریح کرد: «علت باقی ماندن این نوسان‌ها این است که دولت علی‌رغم درآمد ارزی کافی که

دارد، اما با مشکل انتقال ارز به داخل کشور روبه‌رو است. مسائلی مثل استانداردهای بین‌المللی بانکی، پولشویی و تحریم یوترن در نظام بانکی پارچاست.»

او اضافه کرد: «سال آینده دولت در بازپرداخت بدهی‌ها خیلی موفق نخواهد بود. اوراق بدهی نتوانسته بدهی‌ها را کم کند و از سویی دولت هنوز فننگ جدید در فننگ گذاشته می‌شود.»

این اقتصاددان، تمایلات سرمایه‌گذاران را عامل چهارم مؤثر در تحولات جهانی اقتصاد ذکر کرد و گفت: «یکی از باقی نمانده گرفته می‌شود، که از محرک‌های اصلی بازار است market sentiment که در جهان به شمار می‌آید؛ یعنی تمایلات سرمایه‌گذاران به سمت دلار بسیار منفی است.»

او افزود: «در این فرصت‌های زیادی برای پول درآوردن به شیوه غیرتکنیکی وجود دارد.»
**آقای سیف؛ به دلار اجازه بدهید بالا برود**

ایمانی‌راد با اشاره به تحولات بازار ارز در سال آینده با تأکید بر اینکه چرا سیاستگذاران ارزی همچنان تصمیمات اشتباه می‌گیرند، گفت: «آقای سیف اگر قرار است دوباره رئیس کل بانک مرکزی باشید باید اجازه بدهید دلار تا ۵۷۰۰ بالا برود! مدیریت آقای سیف در دولت یازدهم خوب بود، اما اواخر دولت یازدهم که نرخ ارز بالا رفت نباید دوباره با سرکوب دلار، نرخ آن را پایین نگه می‌داشت. خیلی طبیعی است وقتی دلار سرکوب می‌شود، قیمت بالا می‌رود.»

این اقتصاددان با بیان اینکه هدف از ارائه عریان مسائل اقتصاد ایران در پیش‌بینی‌های مؤسسه بامداد کمک به مسئولان است، گفت: «۴۰ سال از انقلاب می‌گذرد، در تمام این سال‌ها اقتصاددانان بدون استتنا گفته‌اند که قیمت ارز را واقعی کنید. اما هر بار این اتفاق سیاه (Black market) برود و این پارادوکسی است که اقتصاد ایران در پیش‌بینی‌های آقای سین؛ درحالی‌که این اصل در اقتصاد حاکم است که وقتی ارز را سرکوب می‌کنید، قیمت بالا می‌رود.»



## نگاه

پیش‌بینی قیمت طلا، سکه و ارز در سال ۹۷
**فتر تورم رها می‌شود**

مدیرعامل مؤسسه مطالعات اقتصادی «بامداد» دیگر سخنران ششمین سمینار تحلیل و بررسی چشم‌انداز اقتصاد ایران بود. سیامک قاسمی با اشاره به نتایج مطالعات انجام شده در مؤسسه بامداد از شاخص‌های اقتصادی سال آینده اقتصاد ایران گفت: «نتیجه مطالعات ما نشان می‌دهد سال آینده نرخ رشد اقتصاد ایران کاهش می‌یابد، چون میزان تولید و صادرات به حد خود رسیده است و رشد‌های ۹۵ و ۹۶ دوباره تکرار نمی‌شود. بنابراین منابع پولی حاصل از صادرات نفت، در سال ۹۷ کاهش می‌یابد. از سویی افزایش قیمت‌ها در بازار جهانی آنقدر نیست که منابع قابل توجهی به اقتصاد ایران تزریق کند. ظرفیت‌های خالی تولیدی که در سال‌های قبل از تحریم ایجاد شده، در دوران برجام شروع به پر شدن کرد، بنابراین دیگر ظرفیت زیادی برای رشد اقتصادی باقی نمانده است.»

او افزود: «معتدیم فشار رقابت در بخش صنعت به دلیل افزایش توان رقابتی بالاست، بخش کشاورزی رشد کمی خواهد داشت و بحران‌های زیست‌محیطی و آب رشد کشاورزی را کند می‌کند. اما بخش خدمات که بزرگ‌ترین بخش اقتصاد ایران است، روند مثبتی در پیش گرفته و این روند را ادامه خواهد داد و ششپ مثبت و آهسته‌ای خواهد گرفت. بخش ساختمان بعد از سال‌ها رکود سال آینده بسیار آهسته مثبت خواهد شد، اما قیمت‌ها مانند سال‌های ۹۰ جهش ندارد.»

این کارشناس اقتصاد ایران با بیان اینکه مطالعات نشان می‌دهد نرخ رشد اقتصاد ایران با احتساب نفت سال آینده ۴ درصد خواهد بود، تصریح کرد: «ما رشد بخش کشاورزی را ۳.۵ درصد، رشد بخش صنعت و معدن را ۴.۲ درصد، بخش ساختمان را ۳درصد و بخش خدمات را ۴ درصدی پیش‌بینی کرده‌ایم.»

او اضافه کرد: «برآورد کلی ما از رشد اقتصادی در سال آینده طبق مدل‌های اقتصادی حدود ۳.۹درصد است که کمتر از امسال خواهد بود.» قاسمی با بیان اینکه افزایش قیمت مواد اولیه موجب افزایش تورم در اقتصاد ایران می‌شود، عنوان کرد: «افزایش قیمت ارز موجب افزایش تورم می‌شود، اما اینکه در چه سطحی باشد، معلوم نیست با این حال یکی از عوامل تحریک‌کننده تورم خواهد بود.» او با اشاره به بخشنامه اخیر بانک مرکزی برای فروش اوراق سپرده ریالی و ارزی گفت: «این بخشنامه تلویحاً نشان می‌دهد که بانک مرکزی از کاهش دستوری نرخ سود بانکی در شهریور امسال عقب‌نشینی کرده و برای سه هفته به بازار تنفس داده است.» این کارشناس اقتصادی با اشاره به تحولات بازار ارز نیز گفت: «پیش‌بینی ما این است که سال آینده نظام چند نرخی همچنان پارچاست و نرخ‌ها بیشتر از دو نرخ می‌شود؛ از سویی شکاف نرخ ارز دولتی و آزاد تقریباً روند نیکسازاری را منتفی کرده است. یک فنر زیر قیمت دلار داریم و آن شکاف تورمی است. با خروج این فنر پیش‌بینی ما این است که دلار سال آینده ۵۶۵۰ تومان شود.» او افزود: «این رقم البته بدون توجه به تحریم‌های بیرونی است که ممکن است اقتصاد ایران را تحت تأثیر قرار بدهد که در این صورت قیمت‌ها باز هم بالاتر خواهد رفت.»

قاسمی گفت: «فتر تورم ۱۰ تا ۱۵ تا درصد زیر ارز قرار دارد و رشد نقدینگی بیش از ۲۵درصد هم یکی دیگر از فترهاست. خطر بازگشت تحریم‌ها، افزایش سطح تنش‌های داخلی و منطقه‌ای مسائلی است که قیمت‌ها را بالا می‌برد و در کنار این سوداگری و سفته‌بازی موجب افزایش سطح قیمت‌ها خواهد شد.»

او با ارائه بخش‌های دیگری از پیش‌بینی‌های مؤسسه مطالعات اقتصادی بامداد در سه بازار طلا، بورس و مسکن پرداخت و گفت: «دو پارامتر قیمت طلا را تعیین می‌کند، اونس جهانی و ارز. پیش‌بینی ما این است که قیمت اونس بین ۱۳۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار باشد. قیمت سکه و دلار حدود ۸۸ درصد همبستگی دارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال آینده سکه یک میلیون و ۸۶۰ هزار تومان براساس تحولات ارز باشد.» قاسمی در خصوص اونس بین ۱۳۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار با افزود: «عمده تقاضاهای مسکن در سه سال آینده واقعی خواهد بود. ضمن اینکه تسهیلات مسکن مثل مسکن یکم که تحرکاتی در بازار مسکن کرده است.» این کارشناس اقتصادی گفت: «جالب اینجاست که سفته‌بازی در بازار مسکن نیست؛ بلکه در این بازار با مازاد عرضه و کمبود نقدینگی مواجه هستیم. تورم مسکن با قدرت از تورم عمومی کشور در سه ماه گذشته افزایش یافته است. آمار تعداد پروانه‌های ساختمانی در سه‌ماهه سوم نشان می‌دهد حرکت‌هایی اتفاق افتاده است. تورم مصالح ساختمانی هم افزایش یافته است. در آغاز دوره نسبی در بازار مسکن هستیم اما این رشد مثل سال‌های گذشته پرش قیمتی ندارد.»

مدیرعامل مؤسسه مطالعات اقتصادی بامداد درباره بازار بورس هم گفت:«احتمال خروج آمریکا از برجام ریسک‌های سیستماتیکی است که می‌تواند به بازار بورس ضربه بزند. به همین دلیل پیش‌بینی ما این است که سال آینده ریسک‌های سیستماتیک بورس بیشتر از امسال باشد.» او افزود: «پیش‌بینی ما این است که اولیه بیشتر می‌شود، در مقابل شرکت‌های صادرکننده مواد اولیه وضعیت بهتری خواهند داشت؛ نوسان بورس شدیدتر از سال ۹۶ است که این نوسان به دلیل افزایش قیمت نفت و مواد اولیه خواهد بود.» قاسمی گفت: «بررسی‌های مؤسسه بامداد نشان می‌دهد شاخص بورس سال آینده به ۱۲۰ هزار واحد برسد.»



نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۴۶,۱۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۹,۳۹۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۵۵۱,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۵۷۷,۵۰۰	
نیم سکه	۷۷۸,۰۰۰	
ربع سکه	۴۷۰,۰۰۰	
سکه گرمی	۳۱۲,۰۰۰	

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۷۶۷	▼
یورو اروپا	۶,۰۹۴	▼
پوند انگلیس	۶,۹۲۷	▼
درهم امارات	۱,۳۶۷	▼

درپچه

شاخص فلاکت اقتصادی ۲۰۱۸ منتشر شد  
عربستان رکورددار بیشترین سقوط

عربستان سعودی بیشترین سقوط را در بین کشورهای جهان داشته است تا به جمع ۱۰ کشور اول فلاکت جهان بپیوندد. به گزارش ایسنا به نقل از بلومبرگ، شاخص فلاکت اقتصادی از جمع نرخ تورم و نرخ بیکاری به دست می آید. بلومبرگ در تازه‌ترین رده‌بندی خود، شاخص فلاکت اقتصادی ۶۶ کشور را محاسبه کرده است. ونزوئلا برای چهارمین سال متوالی کم‌امکان فلاکت‌زده‌ترین اقتصاد جهان نام گرفته است و شاخص فلاکت آن به نسبت سال ۲۰۱۷، بیش از ۳ برابر افزایش یافته است. این در حالی است که تایلند بار دیگر کمترین شاخص فلاکت اقتصادی را از آن خود کرده است. شاخص فلاکت اقتصادی مفهومی قدیمی دارد و بر این فرض استوار است که نرخ تورم و بیکاری پایین، عموماً نشان‌دهنده احساس شهروندان یک کشور به وضعیت اقتصادی خود است. در ونزوئلا، پدیده ابرتورم باعث شده است بسیاری از اقتصاددانان از محاسبه نرخ رشد قیمت‌ها عاجز باشند اما نظرسنجی از اقتصاددانان نشان می‌دهد میانگین تورم برآورد شده این کشور معادل ۱۸۶۴ درصد باشد. مکزیک موفق شده است بیشترین تغییر مثبت را به نسبت سال گذشته داشته باشد و پیش‌بینی می‌شود بانک مرکزی این کشور موفق شود نرخ تورم را از ۶ درصد در سال ۲۰۱۷ به ۲.۴ درصد در سال ۲۰۱۸ برساند. از طرف دیگر عربستان سعودی بیشترین سقوط را در بین کشورهای جهان داشته است تا به جمع ۱۰ کشور اول فلاکت‌زده جهان بپیوندد. همچنین از نظر منطقه‌ای، اقتصادهای آسیایی به نسبت سایر نقاط جهان در مبارزه با تورم و بیکاری موفق‌تر بوده‌اند.

آمدگی ۱۴ بانک و مؤسسه برای فروش گواهی سپرده ریالی ۲۰ درصدی از امروز

# بانک مرکزی وارد می‌شود



درصد خواهد بود و در سررسید، ارز با معادل ریالی آن به نرخ متوسط یک هفته قبل سامانه سنا به دارنده اوراق پرداخت خواهد شد. در صورت بازخرید این اوراق قبل از سررسید، سود سپرده کوتاه مدت ریالی (۱۰ درصد) به دارنده اوراق پرداخت خواهد شد. در بخش پیش فروش سکه بهار آزادی نیز بانک مرکزی نسبت به پیش فروش شش ماهه سکه بهار آزادی با نرخ ۱۴ میلیون ریال و پیش فروش یک ساله سکه بهار آزادی با نرخ ۱۳ میلیون ریال از طریق شعب منتخب بانک ملی اقدام می‌کند. در این میان مسابقه‌ای میان بانک‌ها برای فروش اوراق مشارکت ریالی با نرخ ۲۰ درصدی برقرار شده است که به نظر می‌رسد در شرایط کنونی با نرخ‌های سود بانکی که برای سپرده‌های بانکی یک ساله نرخ ۱۵ درصد و برای سپرده‌های کوتاه مدت ۱۰ درصد اعمال می‌شود، برای مردم جذاب باشد. بنابراین بانک‌ها نیز با شناسایی این فرصت، تلاش کرده‌اند که این اوراق را امروز شنبه ۲۸ بهمن ماه به فروش برسانند. بر این اساس تاکنون ۱۴ بانک و مؤسسه برای فروش گواهی سپرده ریالی ۲۰ درصدی اقدام کرده‌اند که در میان اسامی آنها، بانک‌های دولتی و خصوصی و موسسات اعتباری به چشم می‌خورند. بر این اساس مردم به مدت دو هفته فرصت دارند تا نسبت به انتشار گواهی سپرده ریالی با نرخ ۲۰ درصد اقدام کنند. اوراق مزبور با سررسید یک سال منتشر خواهد شد و نرخ باز خرید قبل از موعد آن ۱۴ درصد خواهد بود. این در حالی است که همچنین به

فرصت امروز: همانطور که رئیس کل بانک مرکزی وعده داده بود شبکه بانکی از امروز ۲۸ بهمن ماه به مدت دو هفته اوراق گواهی سپرده با نرخ سود ۲۰ درصد منتشر می‌کند و بر این اساس تاکنون بانک‌های سپه، تجارت، سینا، ایران زمین، شهر، سامان، سرمایه، آینده، صادرات، دی، ملی، ملت و مؤسسه ملل و کوثر آمدگی خود را برای انتشار این اوراق و پذیرش مشتریان اعلام کرده‌اند. در حقیقت، با تمهیدات بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز، سه گزینه برای جذب سرمایه‌های مردم پیشنهاد شده است که بر اساس آن، اولین گزینه فروش اوراق مشارکت ریالی با نرخ سود ۲۰ درصدی به صورت یکساله است. در گزینه بعدی فروش اوراق مشارکت ارزی با نرخ سود ۳۰۰ هزار تومانی برای پیش‌خریدهای یک ساله و یک میلیون ۴۰۰ هزار تومانی برای پیش‌خریدهای شش ماهه است. به عبارت دیگر، دولت مصوب کرده که در بخش انتشار گواهی سپرده ریالی، شبکه بانکی اجازه دارد از ۲۸ بهمن ماه به مدت دو هفته نسبت به انتشار گواهی سپرده ریالی با نرخ ۲۰ درصد و سررسید یک سال اقدام کند که نرخ باز خرید قبل از موعد آن ۱۴ درصد است. در بخش انتشار گواهی سپرده ریالی مبتنی بر ارز نیز به شبکه بانکی کشور اجازه داده شده تا گواهی سپرده ریالی ارز بنیان با سررسیدهای ۱ و ۲ ساله منتشر کند. نرخ ریال مورد محاسبه در زمان افتتاح گواهی سپرده متوسط یک ماه قبل سامانه سنا خواهد بود و نرخ سود برای سررسیدهای یاد شده به ترتیب ۴ و ۴.۵

بانک نامه

## استفاده هوشمندانه بانک سامان از فرصت یک سلبریتی به نام کی‌روش

بیلبردهای حاوی پیام‌های مدیریتی کارلوس کی‌روش سر مربی تیم ملی فوتبال ایران که از چندی قبل در بزرگراه‌ها و نقاط مختلف پایتخت به چشم می‌خورد بیانگر استفاده هوشمندانه بخش خصوصی از این چهره بین‌المللی ورزش جهان است. به گزارش ایسنا، همکاری بین چهره‌های شناخته شده و مطرح ورزشی و بخش‌های مختلف اقتصادی به عنوان یک الگوی پذیرفته شده جهانی برای توسعه هر دو حوزه ورزش و اقتصاد از سال‌ها پیش متداول بوده و در این بازی برد - برد هر دو حوزه از منافع همکاری برخوردار می‌شوند. مثال‌های متعدد از حضور ستاره‌های ورزش جهان در برنامه‌های تجاری برندهای مطرح، نشان‌دهنده این واقعیت است که برندها برای تقویت خود از سلبریتی‌های ورزشی به عنوان یکی از ابزارهای مؤثر تبلیغی استفاده می‌کنند. موفقیت عرصه‌های گوناگون ورزشی و شکوفایی بخش‌های مختلف اقتصادی در کشورهای توسعه‌یافته را می‌توان تا حدود زیادی مرهون استفاده هوشمندانه و برنامه‌ریزی شده از فرصت چنین همکاری‌هایی دانست. در ایران اما به دلیل نگرش‌های خاص و محوریت دولت در اقتصاد کشور، نه چنین فرصت‌هایی ایجاد می‌شود و نه در صورت ایجاد استفاده از آن مدنظر فعالان اقتصادی قرار می‌گرفت. بعد از اجرایی شدن اصل ۴۴ قانون اساسی و جدی‌تر شدن واگذاری فعالیت‌های اقتصادی به بخش خصوصی به تدریج استفاده از الگوهای موفق جهانی توسعه اقتصادی با بومی‌سازی آنها طبق شرایط کشور آغاز شد و یکی از این الگوها، تقویت ابعاد تجاری ورزش و همکاری بین دو حوزه ورزش و تجارت بود. واقعتاً این است که ورزش ایران همچنان از معضل نبود زیرساخت‌های لازم برای حضور و فعالیت بخش خصوصی و سودآور نبودن سرمایه‌گذاری‌های کلان در این حوزه رنج می‌برد و در این شرایط باید فرصت‌هایی را که به ترغیب حضور و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در ورزش منتهی شود، مغتنم دانست و ارج نهاده. یکی از فرصت‌هایی که طی سال‌های اخیر می‌توانست به همکاری و هم‌افزایی دو حوزه ورزش و اقتصاد ایران بینجامد حضور کارلوس کی‌روش، مربی سرشناس و صاحب سبک پرتغالی در ایران و عهده‌دار شدن مسئولیت سرمربیگری تیم ملی فوتبال ایران توسط وی است. این فرصت تا مدت‌ها مغفول ماند اما اخیراً هلدینگ مالی - اعتباری سامان که فعالیت گسترده‌ای در حوزه بانکداری، بیمه و دیگر فعالیت‌های مرتبط دارد استفاده از این فرصت را در دستور کار قرار داده است. البته همکاری بانک سامان با حوزه ورزش اتفاق جدیدی نیست و این بانک پیش از این نیز به عنوان اسپانسر بسیاری از رویدادهای مهم ورزشی را مورد حمایت قرار داده است که به عنوان مثال اسپانسر رقابت‌های لیگ جهانی والیبال و همچنین حمایت بانک سامان از تیم ملی فوتبال در سال‌های گذشته را می‌توان مورد اشاره قرار داد. نکته قابل توجه اینکه همکاری بانک سامان با کی‌روش به قالب‌های کلیشه‌ای مرسوم از منحصر کننده و این بانک در قالب برگزاری ورکشاپ و سمینار به انتقال تجربیات مدیریتی سرمربی تیم ملی فوتبال ایران به کارکنان و مدیران سطوح مختلف این مجموعه پرداخته و با دعوت از اصحاب رسانه به این سمینارها، دستاوردهای برگزاری این رویدادها را با فعالان ورزش و اقتصاد کشور به اشتراک گذاشته است.

## آگهی تجدید مناقصه عمومی

نوبت دوم



شرکت برق منطقه ای آذربایجان در نظر دارد خرید تجهیزات مربوط به نصب و راه اندازی خازنهای ۲۰ کیلوولت پستهای فوق توزیع آذربایجان را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس الکترونیکی [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) برگزار نماید.

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲۷۵/۰۰۰/۰۰۰ بحروف ( دوپست و هفتاد و پنج میلیون ریال ) بصورت ضمانتنامه بانکی و یا واریز نقدی به حساب سیبا به شماره ۲۱۷۵۰۹۰۴۰۸۰۰۶ بانک ملی شعبه برق منطقه ای تبریز به نام شرکت برق منطقه ای آذربایجان بهای فروش اسناد: ۲۰۰/۰۰۰ ریال (دوپیست هزار ریال)

جدول زمانی انجام مناقصه	
شروع فروش اسناد	از ساعت ۸ صبح مورخ ۹۶/۱۱/۲۸
مهلت دریافت اسناد	تا ساعت ۱۹ عصر مورخ ۹۶/۱۲/۱
مهلت بازگذاری پیشنهادات در سامانه ستاد	تا ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۶/۱۲/۱۵
بازگشایی پاکات	ساعت ۱۱ صبح مورخ ۹۶/۱۲/۱۵

جهت اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴ جهت اخذ اطلاعات بیشتر به سایتهای زیر مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۴۱-۳۳۲۸۰۸۷۸ تماس حاصل فرمایند.

[www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir) [www.lets.mporg.ir](http://www.lets.mporg.ir) [www.azrec.co.ir](http://www.azrec.co.ir)

شناسه آگهی ۱۴۳۳۴۴ روابط عمومی شرکت برق منطقه ای آذربایجان

## آگهی مزایده عمومی

نوبت دوم



شرکت پالایش گاز ایلام در نظر دارد ارقام مزاد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مزایده عمومی واگذار نماید.

شماره مزایده: ۹۶/۰۲۳  
موضوع مزایده: فروش اموال غیر منقول مزاد شرکت پالایش گاز ایلام  
مبالغ تضمین شرکت در مزایده: ۳۳۰/۶۰۰/۰۰۰  
نوع تضمین شرکت در مزایده: ضمانتنامه بانکی یا فیش نقدی به حساب ۰۱۰۰۵۵۶۶۵۲۰۰۹ بانک صادرات کد ۱۹۰  
تاریخ درج اسناد در سایت شرکت پالایش گاز ایلام: ۹۶/۱۱/۲۵  
تاریخ آخرین مهلت عودت اسناد از جانب مزایده گران: ۹۶/۱۲/۱۹  
تاریخ گشایش پاکات و پیشنهادات: ۹۶/۱۲/۲۰  
تاریخ بازدید از اموال غیر منقول: ۹۶/۱۲/۱۳ از ساعت ۹ صبح الی ۴ بعدازظهر  
آدرس دریافت اسناد الکترونیک: [www.nigc-igtc.ir](http://www.nigc-igtc.ir) بخش مناقصه و مزایده  
آدرس پستی مزایده گزار: ایلام / بخش چوار / صندوق پستی ۱۴۴-۶۹۳۶۱ / کدپستی ۶۹۳۷۱۸۱۱۱۱ / دبیرخانه کمیسیون مناقصات  
مزایده گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۰۷۷-۲۹۱۲۰۷۶-۰۸۴۳ ( دبیرخانه کمیسیون مناقصات) تماس حاصل فرمایند.

شماره مجوز: ۱۳۶۸/۵۴۱۸ روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام

دریچه

دلایل افت شاخص بازار سهام در آمریکا  
متغیرهای بین‌المللی  
موثر بر بازار سرمایه

سال گذشته میلادی بیشتر کالاها در بازار جهانی دچار افزایش قیمت شدند. در نتیجه شرکت‌های صادرکننده کالاهای خام حاضر در بازار سرمایه با ارزش افزوده‌ای در صادرات خود مواجه شده‌اند که این امر خود باعث رشد ارزش سهام شرکت در بازار سرمایه شده است. مدیرعامل شرکت تأمین سرمایه بانک مسکن با بیان این مطلب به سننا گفت: شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه ایران برخی واردکننده و برخی صادرکننده مواد خام هستند و این یکی از عوامل کلیدی است که می‌تواند ارزش این شرکت‌ها را دچار نوسان کند. محسن فاضلیان در پاسخ به این سوال که متغیرهای بین‌المللی موثر بر بازار سرمایه چیست، گفت: بازار سرمایه ایران به سرمایه‌گذار داخلی متکی است، لذا تمایل به سرمایه‌گذاری خارجی مستقیم در بازار سرمایه در شرایط کنونی مولفه‌ای نیست که بخواهیم آن را عاملی تأثیرگذار در نوسانات بازار سرمایه ایران بشماریم.

وی افزود: آنچه بازار سرمایه ایران را می‌تواند از بیرون دچار افت و خیز کند ارتباط سرمایه‌گذار داخلی و سرمایه‌پذیر - که همان شرکت‌های ثبت‌شده در بازار هستند - با بازارهای بیرونی است؛ در نتیجه برای پاسخ به این سوال باید دید چه عواملی سرمایه‌گذار ایرانی و سرمایه‌پذیر ایرانی را دچار تفاوت رفتاری مالی و فکری می‌کند.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه ایران برخی واردکننده و برخی صادرکننده مواد خام هستند، اظهار داشت: این یکی از عوامل کلیدی است که می‌تواند ارزش این شرکت‌ها را دچار نوسان کند. فاضلیان توضیح داد: در سال گذشته میلادی بیشتر کالاها در بازار جهانی افزایش قیمت داشتند، در نتیجه شرکت‌های صادرکننده کالاهای خام با افزایش ارزش افزوده صادرات مواجه شدند و این امر خود باعث رشد ارزش سهام شرکت در بازار سرمایه است. مدیرعامل شرکت تأمین سرمایه بانک مسکن ادامه داد: عمده صنایع تولیدی و نظایر آن با چنین پدیده‌ای روبرو شدند و ما انعکاس آن را در رشد شاخص بازار شاهد بودیم.

وی با بیان اینکه این امر برای صنایع تبدیلی و پایین‌دستی نفت به نوعی دیگر اما با همان نتیجه مطرح است، گفت: هرچند قیمت نفت در بازار جهانی از قله خود فاصله گرفت، اما کم‌کم در قیمتی بالاتر از آنچه در ابتدای سال پیشین میلادی بود قرار دارد. فاضلیان با اشاره به اینکه به این عوامل تغییرات قیمت ارز را نیز باید افزود، گفت: هرچند تغییرات قیمتی ارز در میان مدت چندان نامتعادل نبود اما روند آن روندی افزایشی است.

این کارشناس بازار سرمایه اظهار داشت: نوسانات و افزایش‌های اخیر و انتظارات سفته‌بازانه نیز چشم‌انداز افزایش اسمی ربالی در آمد صادرکنندگان و تبدیل‌کنندگان ارز را در پی داشته است. وی در پاسخ به این سوال که عواملی که اهرم رشد شاخص بوده‌اند بیشتر چه صنایعی را متأثر کرده است، گفت: صنایعی که در واردات و صادرات خود به مواد اولیه متأثر از بازار جهانی وابسته هستند بیشترین تأثیر را از تغییرات قیمتی بازار جهانی پذیرفتند. خودرو، ماشین‌آلات، فلزات اساسی مانند فولاد و مس، صنایع تبدیلی و فرآورده‌های نفتی و در نهایت صنایع لاستیکی از جمله این صنایع هستند.

مدیرعامل شرکت تأمین سرمایه بانک مسکن همچنین در خصوص دلایل افت شاخص‌ها در بازارهای آمریکا و تأثیر این افت بر دیگر بازارها گفت: برای افت شاخص بازار سهام در آمریکا دلایل متعددی بیان شده است. از نظر من بیش از آنکه این افت حاصل از سیاست‌های دولت ترامپ و یا مرتبط با اقتصاد آمریکا باشد، علل آن را باید در خود بازار جست‌وجو کنیم.

# بورس تهران سردرگم بازار ارز

نگاهی به معاملات بورس تهران در هفته‌ای که گذشت



بورس تهران در هفته‌ای که گذشت، تحت تأثیر نوسانات نرخ ارز از یک طرف و رشد قیمت برخی فلزات اساسی و نفت از طرف دیگر، شاهد فراز و فرودهایی بود؛ چنانچه این روزها نوسانات غیرقابل پیش‌بینی دلار تا حدودی بازار سهام را هم سردرگم کرده است.

به گزارش ایسنا، شرایط بازار ارز در هفته‌ای که گذشت، یکی از موارد مهم تأثیرگذار بر داد و ستد سهام در تالار شیشه‌ای بود. از طرفی می‌توان گفت حدود نیمی از شرکت‌های بورسی تحت تأثیر افزایش نرخ دلار، سود شناسایی می‌کنند و قیمت سهام‌شان با رشد مواجه می‌شود و از طرف دیگر ریسک ناشی از کاهش ارزش پول ملی سبب نگرانی‌ها در اقتصاد و بالا رفتن ریسک‌های سیستماتیک در بازار سرمایه می‌شود.

قیمت نفت نیز از طرفی باعث تکان‌های قیمتی در گروه پالایشی و پتروشیمی شد و از طرف دیگر گروه فلزات اساسی و کانه‌های فلزی در مقطعی توانستند با رشد جهانی قیمت‌ها با افزایش همراه شوند.

طی چهار روز کاری بورس تهران در هفته‌ای که گذشت، شاخص کل همچنان حول کانال ۹۸ هزار واحدی نوسان کرد. در این مدت شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس از رقم ۹۸ هزار و ۲۲۹ واحدی تا عدد ۹۸ هزار و ۳۴۷ بالا رفت و شاهد رشد ۴۸ واحدی بود.

شاخص آزاد شتاور نیز در چهار روز کاری اخیر ۱۹۷ واحد رشد کرد و از عدد ۱۰۵ هزار و ۴۴۱ واحدی به عدد

۱۰۵ هزار و ۶۳۸ رسید. همچنین شاخص بازار اول که در ۱۸ بهمن ماه جاری در تراز ۶۹ هزار و ۷۷۰ واحدی قرار داشت ۸۵ واحد رشد کرد و تا رقم ۶۹ هزار و ۸۸۵ بالا رفت.

اما شاخص بازار دوم با بیش از ۱۶۰ واحد افت تا تراز ۲۰۹ هزار و ۴۵۱ کاهش یافت و در عین حال شاخص صنعت با رشد ۹۷ واحدی همراه شد.

## انتظار بازگشایی یکباره نمادهای متوقف بورسی را نداریم

همچنین یک کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در چند هفته اخیر تعدادی از نمادهای معاملاتی متوقف، در کمتر از ۹۰ دقیقه بازگشایی شدند و برخی تا ۷۲ ساعت هم متوقف ماندند، گفت: دستورالعمل جدید بازگشایی و توقف نمادهای بورسی دستورالعمل وجود است اما نقاط ضعفی هم دارد.

فریدین آقازرگی در پاسخ به این که اجرایی شدن دستورالعمل توقف و بازگشایی نمادها را طی چند هفته اخیر چطور ارزیابی می‌کنید؟ گفت: این دستورالعمل همان آیین‌نامه مصوب معاملات است که در آیین‌نامه قبلی داشتیم و در حال حاضر نیز داریم و در کل چیز جدیدی نیست.

وی در پاسخ به این که قرار بود نمادهای متوقف و کمتر از ۹۰ دقیقه بازگشایی شوند آیا چنین اتفاقی افتاد؟ اظهار کرد: شرکت‌هایی بوده‌اند که با ارائه اطلاعات جدید نزدیک به ۷۲ ساعت نمادشان متوقف ماند و از طرفی شرکت‌هایی بودند که کمتر از ۹۰ دقیقه بازگشایی شده‌اند، اما من این موارد را به منزله تخطی از دستورالعمل

جدید نمی‌بینم، شاید این به علت تکرر فعالان بازار متمرکز روی یک سهم باشد که به بازبینی و دقت بیشتری نیاز دارد. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: یکی از مهم‌ترین دستاوردهای مدیریت جدید بورس واقع‌بینانه نگاه کردن به فرآیند انجام معاملات است که در گروه توقف نمادهای معاملاتی بود و از دیدگاه من گشایش‌های خوبی در این زمینه حاصل شده است، هرچند که نواقصی هم در اجرایی این دستورالعمل وجود داشته است.

آقازرگی افزود: مثلاً دیده شده نمادی به دلیل این که پنج روز متوالی افزایش قیمت داشته متوقف شده است و از طرفی اجرای دستورالعمل به صورت یک وحدت رویه و یکسان مشاهده نمی‌شود. البته طبیعی است که انتظار نداشتیم به یکباره ظرف مدت یک ماه تمام نمادها

بازگشایی شود. من در کل اجرای این دستورالعمل را مطلوب می‌دانم.

گفتنی است چندی است که سازمان بورس و اوراق بهادار برای توقف و بازگشایی نمادها، دستورالعمل جدیدی تصویب کرده است. طبق گفته مسئولان سازمان بورس بر اساس این دستورالعمل نمادهایی که متوقف می‌شوند ظرف مدت کمتر از ۹۰ دقیقه بازگشایی خواهند شد. آن طور که اعلام شده حتی اگر شرکتی بورسی در ارائه اطلاعات ابهاماتی داشته باشد نماد معاملاتی‌اش بازگشایی و این موضوع اطلاع‌رسانی می‌شود تا معامله‌گران با علم به این موضوع اقدام به خرید و فروش سهم آن شرکت کنند. البته نمادهایی که از قبل متوقف بوده‌اند باید طبق دستورالعمل قبلی گزارش‌گری مالی داشته باشند تا نمادشان بازگشایی شود.

یادداشت

## روابط تجاری ایران و هند از دریچه بورس کالا

مرتضی مشایخی  
کارشناس اقتصادی

بورس‌های کالایی در جهان به عنوان نمادهای اقتصاد مدرن به شمار می‌روند. بر همین اساس بورس کالای ایران طی سالیان اخیر و با استفاده از ظرفیت تالار صادراتی خود در منطقه آزاد کیش و معاملات تعدادی از محصولات شاخص ایران در بازارهای جهانی از جمله قیر، سنگ‌آهن، گوگرد و گندم توانسته است قیمت‌های کشف‌شده در تالار صادراتی خود را در سایت‌های معتبر قیمتی و تحلیلی بین‌المللی از جمله آرگس، متال بولتن، پلاست و آیسس در کنار تولیدکنندگان بزرگ دنیا انتشار دهد و به مرجع قیمتی این کالاها در منطقه خاورمیانه بدل شود. در این رابطه، ایران به عنوان یک کشور نفتکش در بخش تولید و به تبع آن صادرات محصول قیر، به عنوان یکی از فرآورده‌های نفتی، به کشورهای آسیایی و آفریقایی جزو پنج کشور برتر دنیاست که کیفیت این محصول تولیدی زاینده بوده و از جایگاه ویژه‌ای در جهان برخوردار است. به نظر می‌رسد ایجاد شرکت‌های استراتژیک بین‌المللی بین تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان و تجار به منظور تأمین قیر موردنیاز آنها و تغییر قراردادهای تأمین از اسباب به قراردادهای استراتژیک بلندمدت از ویژگی‌های اصلی بازار قیر باشد که امضای تفاهم‌نامه بورس کالای ایران و هند برای راه‌اندازی سکوی معاملاتی مشترک نقطه آغازینی برای تحقق این امر مهم محسوب می‌شود که به کمک این سکوی معاملاتی مشترک، بازرگانان دو کشور می‌توانند وضعیت سفارش‌های ارائه شده و قیمت‌ها را رصد کنند. ایده این همکاری مشترک پس از برگزاری اولین کنفرانس قیر (۱۲ و ۱۳ جولای ۲۰۱۷ میلادی) در بمبئی هندوستان برگزار شد. شکل گرفت؛ چراکه موارد متعددی مشاهده شده که بازرگانان هندی از دریافت قیر بی‌کیفیت از بازار ایران ابراز نارضایتی کرده و حضور و انجام مذاکراتی بین تاجر فعال در بازار قیر دو کشور همسایه در این کنفرانس، مدیران بورس کالای ایران را برای گسترش روابط بین دو کشور مصمم‌تر کرد؛ اتفاقی که امضای یک تفاهم‌نامه مهم تجاری را در تاریخ ۹ آبان ماه سال جاری (۳۱ اکتبر سال جاری میلادی) به همراه داشت تا در تعامل بین بورس کالای ایران با بورس ملی کالایی و مشتقه هندوستان (NCDEX)، تجارت قیر بین دو کشور بی‌واسطه‌تر یا کم‌واسطه‌تر صورت پذیرفته و محصول باکیفیت تضمین شده به دست مصرف‌کننده برسد؛ زیرا هندوستان برای ساخت جاده‌ها و خیابان‌های خود نیاز بالایی به قیر داشته و به عنوان یکی از مصرف‌کنندگان بالقوه این فرآورده نفتی محسوب می‌شود.

نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

## آگهی ارزیابی کیفی

شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان در نظر دارد فعالیت‌های مشروحه ذیل:

<p><b>انتخاب مشاور جهت مطالعات امکان سنجی اتوماسیون شبکه برق فشار متوسط در شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان از محل اعتبارات داخلی</b></p>	<p><b>مبلغ تضمین: ۲۵۰۰۰۰۰۰</b></p> <p><b>۳۴-۹۶</b></p>
---	--

(از محل اعتبارات داخلی) از پس از ارزیابی کیفی از طریق برگزاری مناقصه عمومی (یک مرحله ای) با شرایط مشروحه زیر به شرکت‌های مشاور دارای صلاحیت واگذار نماید.

- ۱- تاریخ تحویل اسناد ارزیابی کیفی به مناقصه‌گران: از تاریخ ۹۶/۱۱/۲۵ تا تاریخ ۹۶/۱۱/۲۸ در ساعات اداری ۸ تا ۱۵
- ۲- تاریخ دریافت اسناد ارزیابی کیفی از مناقصه‌گران: حداکثر تا پایان ساعت اداری تاریخ ۹۶/۱۲/۵ می باشد.
- کلیه مناقصه‌گران ملزم می باشند نسبت به تکمیل اسناد ارزیابی کیفی اقدام و در موعد مقرر به دبیرخانه این شرکت تحویل و رسید دریافت نمایند. (خریداران اسناد ارزیابی کیفی در صورت کسب حد نصاب امتیاز ارزیابی کیفی می توانند در مناقصه شرکت نمایند).
- ۳- تاریخ اعلام نتایج ارزیابی کیفی ۹۶/۱۲/۸ می باشد.
- ۴- تاریخ فروش اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۶/۱۲/۹ تا تاریخ ۹۶/۱۲/۱۰ در ساعات اداری ۸ تا ۱۵
- ۵- مهلت تحویل پیشنهادهای (پاکت های الف، ب و ج): تا مورخ ۹۶/۱۲/۲۰ قبل از ساعت بازگشایی پاکت می باشد. به پیشنهادهایی که فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۶- تاریخ بازگشایی پیشنهادها: ساعت ۱۱ تاریخ ۹۶/۱۲/۲۰ می باشد.
- ۷- محل فروش اسناد ارزیابی و مناقصه: بندرعباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی زیتون - شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان - امور تدارکات
- ۸- قیمت فروش اسناد مناقصه: مبلغ ۵۰۰,۰۰۰ ریال واریز به حساب جاری شماره ۰۱۰۲۱۶۴۳۵۷۰۰۲ نزد بانک صادرات شعبه گلشهر به نام شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان.
- ۹- به پیشنهادهایی فاقد امضاء مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۰- تضمین شرکت در مناقصه: می بایست به صورت یکی از موارد ضمانت نامه بانکی، ضمانت نامه های صادر شده از سوی موسسات مالی و اعتباری دارای مجوز لازم از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، فیش واریز وجه نقد در وجه مناقصه گزار (شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان)، بوسند کسر از مطالبات تایید شده توسط امور مالی شرکت توزیع انجام گردد. به پیشنهادهایی فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۱- مدت انجام: ۱۸ ماه.
- ۱۲- هزینه دو نوبت چاپ آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.
- ۱۳- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

مقتضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می توانند به شبکه اطلاع رسانی معاملات توانیر به نشانی [www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir) مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۶۳۳۵۱۲۳۴۴ امور تدارکات تماس حاصل نمایند.

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۲۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۱/۲۸

۸۵۲

نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

## آگهی تجدید مزایده عمومی یک مرحله ای

شرکت آب منطقه ای قزوین در نظر دارد یک دستگاه خودروی سبک مازدا قابل شماره گذاری خود را با مشخصات ذیل از طریق مزایده عمومی یک مرحله ای در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran) به شماره مزایده ۱۰۰۹۶۱۱۰۷۰۰۰۰۳ به صورت الکترونیکی به فروش برساند. -موضوع مزایده: فروش یک (۱) دستگاه خودروی سبک مازدا قابل شماره گذاری با مشخصات ذیل:

ردیف	نام خودرو	تیب	مدل	نوع کاربری	رنگ	مبلغ تضمین (ریال)
۱	سواری ۴۰۵	GLXI ۴۰۵	۱۳۸۵	سواری	نقره ای - متالیک	۶/۰۰۰/۰۰۰

-زمان و محل دریافت اسناد مزایده: از تاریخ انتشار آگهی نوبت اول لغایت پنج روز پس از چاپ نوبت دوم (۹۶/۱۱/۲۶ لغایت ۹۶/۱۲/۳) سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran)

-زمان و محل تحویل اسناد مزایده: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد مزایده (حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱۵)

-نوع و مبلغ تضمین شرکت در مزایده:

تضمین مورد قبول مطابق بندهای (الف، ب، ج، چ و ح) ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی (موضوع تصویب نامه هیئت مدیران به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۵۶۹ مورخ ۹۶/۹/۲۲) می باشد. تضمین ها باید حداقل سه ماه از تاریخ آخرین مهلت تسلیم پیشنهاد معتبر بوده و قابل تمدید نیز باشد. مزایده‌گران موظف و مکلف هستند نسبت به تهیه تضمین شرکت در مزایده به مبلغ فوق اقدام نموده و پس از پارگذاری در سامانه اصل تضمین را حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۶/۱۲/۱۵ به آدرس- میدان دروازه رشت- بلوار شهید باهنر- شرکت آب منطقه ای قزوین- دبیرخانه حراست تحویل نمایند. -مقتضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند در ساعات اداری به دفتر قراردادهای شرکت مراجعه یا با تلفن های ۰۲۸-۳۳۳۳۳۳۳۳ داخلی ۲۲۰-۲۱۹ تماس حاصل نمایند.

- محل و زمان گشایش پیشنهادها: بازگشایی راس ساعت ۱۳ بعدازظهر روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱۵ در اتاق مناقصات مزایده گزار خواهد بود. - زمان بازدید از خودروها: مقتضیان میتوانند از تاریخ ۹۶/۱۱/۲۸ لغایت ۹۶/۱۲/۲ از ساعت ۸ صبح لغایت ۱۳ بعدازظهر نسبت به بازدید از خودروها اقدام نمایند.

آدرس الکترونیکی: [gzrw@wmm.ir](mailto:gzrw@wmm.ir)

روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای قزوین

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۲۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۱/۲۸

۸۵۲

دریچه



فاینانس ۹۰۰ میلیون دلاری راه آهن چابهار نهایی شد

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت فاینانس هندوستان برای راه آهن چابهار - زاهدان از ۵.۱ سال پیش و در جریان سفر نخست وزیر هند به ایران با یک توافق نامه ابتدایی وارد فرآیند اجرایی شد که سرانجام در هفته گذشته با نهایی شدن مذاکرات به مرحله نهایی رسید. خیرالله خامی در گفت و گو با ایسنا، با اعلام این خبر اظهار کرد: در طول ماه های گذشته در جریان سفر مقام های ایرانی به هند و سفر نمایندگان شرکت هندی به ایران ابعاد مختلف این پروژه مورد ارزیابی قرار گرفت تا سرانجام با توافق دو طرف کار اجرایی شود. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل درباره جزئیات این قرارداد فاینانس توضیح داد: طبق برنامه ریزی های صورت گرفته کل رقم فاینانس هند حدودا ۹۰۰ میلیون دلار خواهد شد و فرآیند اجرایی این پروژه ۳.۵ سال در نظر گرفته شده است. در جریان اجرای این پروژه فرآیند زیرسازی و اجرای روسازی با طرف ایرانی خواهد بود که حدود ۷۰ درصد از پروژه است و ۳۰ درصد باقی مانده نیز از سوی هندی ها انجام می شود. همچنین کنترل کیفیت و نظارت بر پروژه نیز برعهده طرف هندی خواهد بود. خامی ادامه داد: طبق این قرارداد هند باید حدود ۳۵۰۰ میلیارد تومان منابع اعتباری وارد این پروژه کند که قطعاً برای تامین این موضوع با منابع داخلی دشواری هایی داشتیم، اما با این قرارداد فاینانس سالانه حدود هزار میلیارد تومان تزریق اعتبار به این طرح صورت می گیرد. وی درباره وضعیت فعلی پیشرفت این پروژه نیز اظهار کرد: این کار تاکنون با پیگیری دست اندکاران ایرانی دنبال شده و پروژه ۴۷ درصد پیشرفت در زیرسازی و ۳۰ درصد پیشرفت کلی داشته است و در صورت رسیدن منابع مالی لازم می توان امیدوار بود که کار ظرف همان ۳.۵ سال منظر به طور کامل اجرایی شود. پیش بینی می شود در جریان سفر رئیس جمهوری به دهلی نو قرارداد این فاینانس به طور رسمی میان طرفین به امضا برسد.

در سال گذشته رخ داد

رشد ۳ برابری واردات آب معدنی به ایران

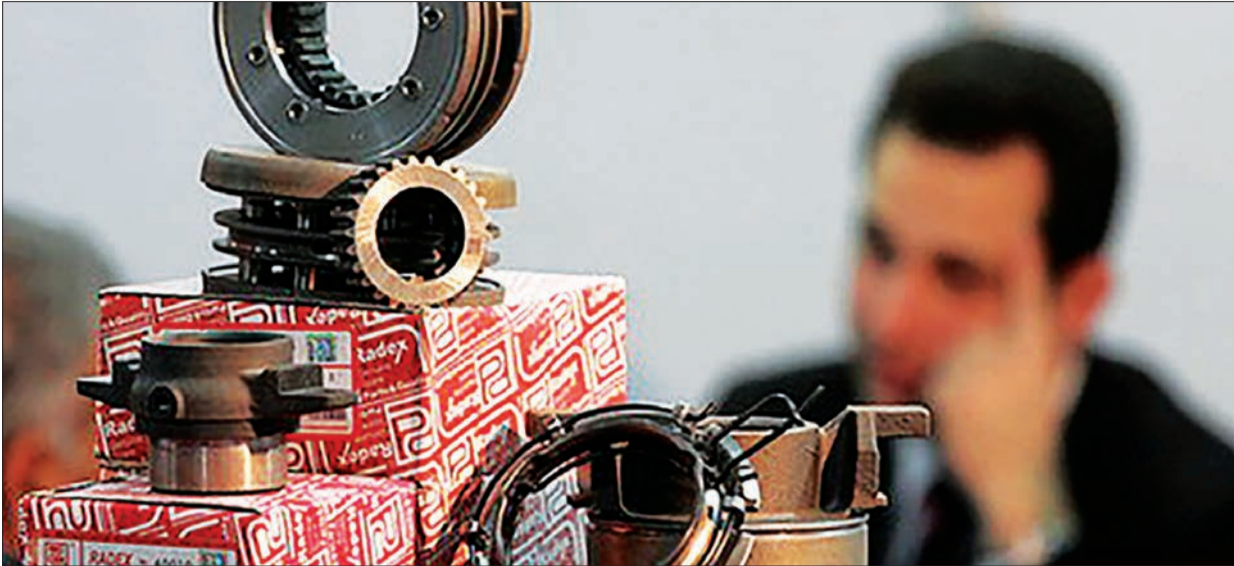
آمارهای رسمی گویای آن است که واردات انواع آب معدنی در سال گذشته رشد سه برابری داشته است. به گزارش ایسنا، در سال گذشته بیش از ۲۱ هزار تن آب معدنی به ارزش ۲۵ میلیون دلار صادر شده است. عمده آب معدنی ایران به کشورهای ترکیه با سهم ۴۴ درصدی، عراق ۱۰ درصد، افغانستان ۹ درصد، روسیه ۶ درصد و پاکستان ۴ درصد صادر شده است؛ البته ۷ درصد از این محصول نیز به کشورهای مختلف صادر شده است، اما از نظر ارزش و حجم اگر چه صادرات این کالا در سال گذشته نسبت به سال قبل از آن تغییر چندانی نداشته ولی در ۱۰ سال گذشته از نظر ارزش وضعیت صادرات انواع آب معدنی در دنیا ظاهراً بهبود یافته است، زیرا که در سال ۱۳۸۶ حجم صادرات آب معدنی ایران ۴۰ هزار تن بوده و ارزش آن به ۶ میلیون دلار هم نمی رسیده است. اکنون در مدت ۱۰ سال حجم صادرات در این بخش تقریباً به نصف رسیده، اما می توان گفت که ارزش آن بیش از چهار برابر شده است.

واردات آب معدنی یک چهارم صادرات

البته در کنار صادرات ۲۵ میلیون دلاری ایران در سال گذشته ۷ میلیون دلار هم واردات آب معدنی داشته است که حجم این واردات حدود ۹۰۰۰ تن محسوب می شود. از عمده کشورهای صادرکننده آب معدنی به ایران می توان به ترکیه، آلمان، هلند، کره و اتریش اشاره کرد. البته در سال های قبل محصولات از اتریش، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و هند نیز وارد ایران می شد، اما به تدریج از سال ۱۳۸۶ تاکنون واردات این بخش از ۶۵ هزار تن به حدود ۹ تن رسیده و کاهش بیش از شش برابر را تجربه کرده است. از نظر ارزش نیز این واردات از ۳۳ میلیون دلار در سال ۱۳۸۶ به ۷ میلیون دلار در سال قبل رسیده است، اما نکته قابل توجه آنکه در سال گذشته به یکباره واردات انواع آب معدنی بیش از سه برابر رشد یافته و از ۲۹۰۰ هزار تن در سال ۱۳۹۴ به ۹۰۰۰ تن در سال قبل رسیده است.

البته از نظر ارزش حجم واردات این بخش از سه برابر هم بیشتر شده و از ۶.۱ میلیون دلار در سال ۱۳۹۴ به ۷ میلیون دلار در سال قبل رسیده است. براساس اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، ۱۲۰ واحد تولید آب معدنی در کشور وجود دارد، اما تعداد واحدهای فعال در این عرصه حداکثر به ۸۰ مورد می رسد و میانگین تولید و بسته بندی انواع آب معدنی و آشامیدنی در کشور حدود ۱۸۰ میلیون لیتر در سال گزارش شده است. این در حالی است که تولید جهانی آب معدنی و آشامیدنی حدود ۱۴۰ میلیارد لیتر در سال است. در حوزه تولید انواع آب معدنی مشکلاتی وجود دارد که از جمله آنها می توان به افزایش هزینه های تولید، نوسانات نرخ ارز و دشواری فرآیند تامین مواد اولیه اشاره کرد.

تولیدکنندگان ایرانی ۴۸ برابر اروپایی ها به بانک سود می دهند



وی ادامه داد: به طور حتم این اقدام مجلس کاملاً در جهت مثبت بوده، اما ما از نمایندگان ملت خواستاریم که تغییر در میزان سود تسهیلات بانکی ارائه شده به بخش تولید را نیز در دستور کار قرار داده و به حداکثر ۹ درصد کاهش دهند. معاون خانه صنعت، معدن و تجارت ایران با بیان اینکه در هیچ کجای دنیا سود تسهیلات بانکی با ایران قابل مقایسه نیست، بیان کرد: قابل تأمل است که بدانید در اروپا تسهیلات ارائه شده به واحدهای تولیدی سودی تا نیم درصد دارد و این در حالی است که واحدهای تولیدی در کشورمان تسهیلات بانکی اخذ کرده اند باید با سود تا ۲۵ درصد بدهی خود را تسویه کنند. پناهی زاده افزود: اگر قصد داریم از وضعیت موجود در بخش تولید رهایی پیدا کنیم باید تولیدکنندگان را از پرداخت جرایم معاف کنیم و میزان سود تسهیلات بانکی را نیز کاهش دهیم. نحوه کار باید به گونه ای باشد که نظام بانکی حداقل میزان سود را از تولیدکنندگان اخذ کند و مابه التفاوت در این حوزه از سوی دولت پرداخت شود. وی با اشاره به اینکه بخشی از اعتبارات مربوط به هدفمندی یارانه ها باید به تولید سرریز می شد، گفت: هدفمندی یارانه ها باید سود تسهیلات و جرایم واحدهای تولیدی را نیز پوشش می داد، اما متأسفانه این اتفاق در عمل رخ نداد و وضعیت کنونی واحدهای تولیدی بغرنج است. به گزارش ایسنا، نمایندگان در نشست علنی سه شنبه گذشته (۲۴ بهمن ماه)

مجلس شورای اسلامی، در جریان بررسی بخش درآمدی گزارش کمیسیون تلفیق درباره لایحه بودجه سال ۹۷ بند الحاقی (۲) تبصره ۱۶ این لایحه با ۱۸۶ رأی موافق، ۲۰ رأی مخالف و ۲ رأی ممتنع از مجموع ۲۲۸ نماینده حاضر در جلسه موافقت کردند. براساس این بند الحاقی به منظور تشویق تولیدکنندگان و تسویه مطالبات بانکها و موسسات مالی و اعتباری چنانچه مشتریان بدهی معوق خود را که تا پایان سال ۱۳۹۶ سررسید شده باشد از تاریخ سررسید تا پایان شهریور ۱۳۹۷ تسویه کنند بانکها و موسسات مالی و بانکی مکلفند اصل و سود خود را مطابق قرارداد اولیه و بدون احتساب جریمه دریافت و تسویه کنند.

اشتغالزایی ۱۳ درصدی صنعت نساجی در ایران

مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت که صنعت نساجی ۵۵ درصد سرمایه گذاری در کل کشور، ۱۳ درصد اشتغال ایجاد کرده است. به گزارش ایسنا، افسانه محرابی روز پنجشنبه در مراسم افتتاح رسمی دوازدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت نساجی با اشاره به اینکه صنعت نساجی در کشور دارای ۹۸۰۰ واحد تولید و ۲۸۰ هزار اشتغال است، اظهار کرد: این صنعت با ۵۵ درصد سرمایه گذاری در کل صنعت، معدن و تجارت گفت که صنعت نساجی ۵۵ درصد سرمایه گذاری در کل کشور، ۱۳ درصد اشتغال ایجاد کرده است. به گزارش ایسنا، افسانه محرابی روز پنجشنبه در مراسم افتتاح رسمی دوازدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت نساجی با اشاره به اینکه صنعت نساجی در کشور دارای ۹۸۰۰ واحد تولید و ۲۸۰ هزار اشتغال است، اظهار کرد: این صنعت با ۵۵ درصد سرمایه گذاری در کل

صادرات مبلمان ایران به بیش از ۵ کشور دنیا

کرده؛ این در حالی است که کشور ایتالیا به حمایت از صنعت مبلمان و مبلمان سازان در جهان شهرت دارد و وقتی سرمایه گذاران خارجی بخواهند در این کشور حضور یابند، مشمول ۲۳ درصد تخفیف مالیاتی شرکت های خارجی (به شرط عدم فروش تولیدات در اتحادیه اروپا) خواهند شد. وی تصریح کرد: علاوه بر آن، مبلمان سازان در ایتالیا مشمول حمایت های کارگری، ویزاهای کاری سه تا چهار ساله برای کارگران، دریافت تسهیلات صادراتی، وام های ارزان قیمت با نرخ بهره ۲ تا ۳ درصدی و همچنین مشقوق های مختلف صادراتی می شوند. به گفته میرعبدالباقی، جلب و جذب سرمایه سایر کشورها و صدور فرهنگ خود از طریق صنعت مبلمان، از جمله مزایایی است که ایتالیایی ها با حمایت از سرمایه گذاران خارجی به دنبال آن هستند؛ در این میان بی توجهی به صنعت مبلمان در کشور در دهه های گذشته، همچنین واردنشدن فناوری های نوین به کشور متأثر از تحریم های اقتصادی و نبود تحقیق و توسعه (R&D) مناسب در این صنعت، سبب شد تا به فکر ادامه فعالیت در یکی از کشورهای پیشروی این صنعت یعنی ایتالیا بیفتیم. وی تأکید کرد: با آموزش نیروی انسانی که به ایتالیا روانه کرده بودیم و بازگرداندن آنان به ایران، به تدریج توانستیم تحولی در این صنعت در کشور ایجاد کنیم؛ این در حالی است که تا

پیش از حضور در ایتالیا، مبلمان های تولیدی شرکت کاملاً به صورت سنتی ساخته می شدند، اما امروز با دانلوی که یکی از ماشین آلات صنعتی که حتی در صنعت خودروسازی کاربرد دارد، ساخته می شوند. عضو اتحادیه صادرکنندگان مبلمان توضیح داد: با اقدام های انجام شده که به نوعی در قالب دورزدن تحریم ها و اقتصادی کردن تولید محصول نهایی بود، امروز ساختار و شالوده اصلی مبلمان های تولیدی را از ایتالیا وارد می کنیم و پس از تکمیل آنها در ایران، به کشورهای نظیر روسیه، عربستان، هندوستان، چین و برخی دیگر از کشورهای حوزه خلیج فارس صادر می کنیم. میرعبدالباقی خاطرنشان کرد: فناوری های دریافتی از ایتالیایی ها، اکنون در این شرکت بومی سازی شده است که موفقیت دیگری در راستای اقتصاد مقاومتی بود. در این میان صنعت بول (استفاده از پوست زیر لاک لاک پشت در عرق کاری)، استفاده از صنعت ریخته گری جواهرسازی، واردات

اخبار



افزایش ۱۳۳ درصدی صادرات انگلیس به ایران در ۱۰ ماهه امسال

براساس آمارهای تجارت خارجی، در ۱۰ ماهه نخست سال جاری درحالی که واردات از آمریکا کاهش پیدا کرده، واردات کالا از انگلیس با افزایش ۱۳۳ درصدی مواجه شده است. به گزارش تسنیم، بررسی آمارهای تجارت خارجی کشور نشان می دهد، در ۱۰ ماهه منتهی به دی ماه سال جاری واردات از آمریکا کاهش و از انگلیس افزایش داشته است. بر این اساس واردات از انگلیس در ۱۰ ماهه امسال ۹۰۰ میلیون دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل با افزایش ۱۳۳ درصدی مواجه شده است. در ۱۰ ماهه نخست سال ۹۵ تنها یک میلیون تن کالا به ارزش ۳۸۶ میلیون تن از انگلیس وارد کشور شده بود. همچنین واردات از آمریکا در این مدت با کاهش روبه رو شده و از ۲۲۶ میلیون دلار در سال ۹۵ به ۱۳۸ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است.

اروپا آماده مذاکره برای واردات گاز ایران است

معاون امور انرژی کمیسیون اروپا گفت، اتحادیه اروپا آماده است تا درخصوص امکان اتصال ایران به کریدور گازی جنوبی مذاکره کند. به گزارش تسنیم، ماروس سفکوویچ، معاون امور انرژی کمیسیون اروپا پس از چهارمین نشست وزاری عضو شورای مشورتی کریدور گازی جنوبی در کنفرانسی خبری در باکو گفت، اتحادیه اروپا آماده است تا درخصوص امکان اتصال ایران به کریدور گازی جنوبی مذاکره کند. وی گفت، این به استراتژی ایران بستگی خواهد داشت زیرا این کشور عمدتاً روی افزایش صادرات نفت خود متمرکز شده است. این مقام اروپایی افزود، ابراز علاقه مندی کشورهای مختلف به کریدور گازی جنوبی یک بار دیگر نشان دهنده اهمیت این کریدور به عنوان یک زیرساخت استراتژیک است. سفکوویچ گفت، به لطف این پروژه، اروپا به یک منطقه غنی از نظر منابع انرژی دسترسی خواهد یافت. وی افزود، طرف اروپایی آماده بحث درخصوص تمام فرصت های بیشتر مرتبط با کریدور گازی جنوبی است. به گفته سفکوویچ، این مسئله چندین نوبت با نمایندگان ایران مورد بحث قرار گرفته است. کریدور گازی جنوبی یکی از پروژه های اولویت دار برای اتحادیه اروپاست که از طریق آن ۱۰ میلیارد مترمکعب گاز آذربایجان از منطقه خزر از طریق گرجستان و ترکیه به اروپا منتقل می شود. در مرحله نخست، گازی که باید در فاز دوم توسعه میدان شاه دنیز آذربایجان تولید شود، به عنوان منبع اصلی پروژه کریدور گازی جنوبی در نظر گرفته شده است. در مراحل بعدی دیگر منابع گازی نیز می توانند به این پروژه متصل شوند. در فاز دوم پروژه شاه دنیز، از طریق توسعه خط لوله قفقاز جنوبی و ساخت خط لوله انتقال گاز ترانس آناتولی (ناپا) و ترانس آدریاتیک (تاپ) به بازارهای ترکیه و اروپا صادر خواهد شد.

۳۴۲ میلیون دلار گوشی تلفن همراه در ۱۰ ماهه وارد کشور شد

براساس آمارهای تجارت خارجی در ۱۰ ماهه منتهی به دی ماه سال جاری ۳۴۲ میلیون دلار گوشی موبایل وارد کشور شده است. به گزارش تسنیم، بررسی آمارهای تجارت خارجی کشور نشان می دهد، در ۱۰ ماهه ابتدایی سال جاری بیش از ۳۴۲ میلیون دلار گوشی موبایل به وزن ۷۷۶ تن وارد کشور شده است. میزان واردات موبایل در مدت مشابه سال قبل ۳۹۱ تن و ارزش آن ۱۷۵ میلیون دلار بوده است. به این ترتیب واردات رسمی موبایل به کشور به لحاظ وزنی ۹۸ درصد و به لحاظ ارزش ۹۵ درصد رشد داشته است. براساس اعلام مسئولان گمرکی در این مدت ۲ میلیون و ۳۶۱ هزار دستگاه تلفن همراه به ارزش ۳۴۲ میلیون دلار وارد کشور شده به این ترتیب ارزش متوسط هر دستگاه موبایل ۱۴۵ دلار بوده است. گفتنی است، از زمان اجرای طرح رجیستری تا به امروز بیشتر از ۱۰ هزار دستگاه تلفن همراه به صورت مسافری با پرداخت حق گمرکی ثبت شده است.

**مصوبات مجمع**  
**صندوق سرمایه گذاری آرمان اندیش به شماره ثبت ۳۰۰۰۲**  
به اطلاع سرمایه گذاران محترم صندوق سرمایه گذاری آرمان اندیش می رساند مجمع صندوق در خصوص:  
1. تغییر نحوه محاسبه کارمزد مدیر  
2. تغییر حدنصاب ترکیب دارایی صندوق 5 سایر موارد برگزار گردید.  
برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی [www.armanandishfund.com](http://www.armanandishfund.com) مراجعه فرمایید.

**مصوبات مجمع**  
**صندوق سرمایه گذاری نیکوکاری نیک اندیشان هنر به شماره ثبت ۳۳۶۷۸**  
به اطلاع سرمایه گذاران محترم صندوق سرمایه گذاری نیکوکاری نیک اندیشان هنر می رساند مجمع صندوق در خصوص:  
1. تغییر نحوه محاسبه کارمزد مدیر  
2. تغییر حدنصاب ترکیب دارایی صندوق 5 سایر موارد برگزار گردید.  
برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی [www.honarfund.com](http://www.honarfund.com) مراجعه فرمایید.

**مصوبات مجمع**  
**صندوق سرمایه گذاری مشترک سبحان به شماره ثبت ۳۱۸۵۲**  
به اطلاع سرمایه گذاران محترم صندوق سرمایه گذاری مشترک سبحان می رساند مجمع صندوق در خصوص:  
1. تغییر نحوه محاسبه کارمزد مدیر  
2. تغییر حدنصاب ترکیب دارایی صندوق 5 سایر موارد برگزار گردید.  
برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی [www.sobhanfund.com](http://www.sobhanfund.com) مراجعه فرمایید.

## بلا تکلیفی در تعیین تعرفه‌های واردات خودرو

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران اتومبیل تهران با بیان اینکه بلا تکلیفی در تعیین تعرفه‌های واردات خودرو موج می‌زند، گفت قیمت خودرو سالی یک بار باید افزایش پیدا کند. به گزارش فارس، غلامحسین قاسمیان درباره اوضاع بازار، اظهار کرد: بازار همچنان در رکود قرار دارد و رونقی را در آن شاهد نیستیم و فعلاً صنف ما مانند سایر اصناف با مشکلات زیادی مواجه هستند. وی با تأکید بر اینکه از یک طرف تعرفه خودروهای وارداتی را بالا برده‌اند، افزود: از طرفی هم می‌گویند می‌خواهیم این تعرفه را پایین بیاوریم، بلا تکلیفی در نرخ گذاری تعرفه‌های واردات خودرو موج می‌زند و متقاضیان خرید این خودروها را نیز با مشکل مواجه کرده است. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران اتومبیل تهران با بیان اینکه معلوم نیست قیمت دقیق و عادلانه خودروهای خارجی چقدر است، تصریح کرد: مردم این نگرانی را هم دارند و با مشکل روبرو هستند. قاسمیان با اشاره به اینکه وارد کنندگان خودرو، خودروها را دپو کردند، اضافه کرد: قطره‌چکانی وارد بازار می‌کنند و قیمت‌ها بالا است. وی با تأکید بر اینکه شرایط نرخ گذاری روی تعرفه توسط گمرک هم در افزایش قیمت خودروهای داخلی دخیل بوده است، تصریح کرد: شرایط سخت و پیچیده شده است. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران اتومبیل تهران با بیان اینکه شاهد افزایش قیمت خودروهای داخلی هم هستیم، اضافه کرد: وزارت صنعت، معدن و تجارت باید در این رابطه نظارت کند، چرا قیمت‌ها افزایش پیدا کرده است. قاسمیان با اشاره به اینکه اگر قرار است قیمت‌ها افزایش یابد سالی یکبار باید شاهد افزایش قیمت خودرو باشیم، تصریح کرد: به مرور زمان قیمت خودروی داخلی را افزایش می‌دهند و تولید کنندنده داخل برای عقب نماندن از خودروهای خارجی قیمت خودروهای داخلی را بالا می‌برد. وی با تأکید بر اینکه این موضوع باید جا بیفتد که مردم از نمایشگاه‌های پروانه‌دار خودرو خریداری کنند، اظهار کرد: فروش اینترنتی خودرو از برخی سایت‌های غیرمجاز خطرات زیادی به همراه دارد.

## آخرین خبرها از تخصیص سهمیه طرح ترافیک خبرنگاران

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران از تشکیل کارگروهی برای بررسی نحوه اختصاص سهمیه طرح ترافیک به اصحاب رسانه خبر داد. به گزارش ایسا، محسن پورسیدآقایی در خصوص نحوه تخصیص سهمیه طرح ترافیک به خبرنگاران در طرح جدید ترافیکی پایتخت، گفت: چندی پیش جلسه‌ای با معاون مطبوعاتی وزارت ارشاد در خصوص تقسیم‌بندی سهمیه طرح ترافیک داشتیم. وی با بیان اینکه طبق مصوبه شورای شهر باید آیین‌نامه‌های درباره چگونگی ارائه سهمیه‌های نیم بها به خبرنگاران تدوین شود، گفت: در جلسه‌ای که با معاون مطبوعاتی وزارت ارشاد داشتیم مقرر شد نمایندگان معاونت مطبوعاتی، نمایندگان صنف رسانه و مدیران رسانه‌ای و همچنین صنف خبرنگاران کمیته‌ای تشکیل دهند. معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران گفت: به این دلیل که متولی رسیدگی به امور خبرنگاران وزارت ارشاد است، با معاونت مطبوعاتی این وزارتخانه صحبت کردیم و مقرر شد این تیم متشکل از اصحاب رسانه تشکیل شود که طی چند روز آینده این کمیته شکل خواهد گرفت و آنها با نمایندگان شورای شهر و شهرداری جلسات مشترکی را در خصوص نحوه تخصیص سهمیه خبرنگاران که بنا به مصوبه شورا عوارض آنها نیم بها محاسبه می‌شود، خواهند داشت. بر اساس مصوبه شورای شهر تهران تخفیف ۵۰ درصدی برای خبرنگاران در طرح ترافیک جدید در نظر گرفته شده است.

## نسل جدید X4 رونمایی شد

شاسی بلند X3 با ویژگی‌های جدید، ظاهر به‌روزرسانی شده و همچنین فضای پای بیشتر در سال گذشته رونمایی شد، اما حالا کمپانی خودروسازی BMW سراغ شاسی بلند X4 رفته و بالاتر از یک به‌روزرسانی، نسل جدید آن را به‌طور رسمی رونمایی کرده است. به گزارش پرشین خودرو، نسل جدید ب. ام. و X4 به امکانات وسیع‌تر، سیستم تعلیق ارتقا یافته، ویژگی‌های جدید ایمنی و همچنین در داخل کابین خود به یک طراحی مدرن مجهز شده است، اما ویژگی مهم‌تر این اتومبیل می‌تواند طراحی و ساخت آن در مدل‌های 1M40i و همچنین نسخه xDrive30i باشد که طیف بزرگ‌تری از مشتریان را به سمت خود جذب می‌کند. با توجه به تصاویر این خودرو در گالری، می‌توان به طراحی ظاهری و تغییرات آن در نسل جدید بی. ام. و X4 پی برد، اما لازم به ذکر است که این خودروی شاسی بلند آلمانی در نسل جدید خود با ۶۶ میلی‌متر طول بیشتر، ۳۵ میلی‌متر عرض بیشتر و همچنین با افزایش ۵۳ میلی‌متری فاصله بین دو محور ساخته شده است تا فضای بیشتری در اختیار کاربران خود قرار دهد، اما از همه مهم‌تر بخش فنی اتومبیل خواهد بود که جزئیات آن را در ادامه مورد بررسی قرار خواهیم داد.

## چه کسانی بر سر راه خصوصی سازی خودروسازان مانع ایجاد می‌کنند؟



پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

## پای دلار

## روی گلولی قطعه‌سازان!

روز گذشته دوباره نرخ ارز سعودی شد و نرخ حواله دلار به رقم پنج هزار و ۳۰۰ تومان رسید تا علاوه بر فشار بر همه بخش‌های اقتصادی، نفس قطعه‌سازان را هم به شماره بیندازد. به گزارش کارپرس، طی ماه‌های اخیر نوسانات نرخ ارز بر تولیدکنندگان و واردکنندگان تأثیر بسیاری داشته، به گونه‌ای که قطعه‌سازان بارها نسبت به نوسانات نرخ ارز گلایه کرده‌اند، اما نه تنها گره‌ای از مشکلاتشان گشوده نشده، بلکه حتی ارز مبادله‌ای نیز به روی آنها بسته شد.

حال این پرسش مطرح است که قطعه‌سازانی که توان ادامه مسیر با نرخ دلار ۳۸۰۰ و ۴۰۰۰ هزار تومانی را ندارند، اکنون چگونه می‌توانند قطعات با نرخ پنج هزار تومانی را وارد کنند و به چرخه تولید برسانند؟

در همین زمینه رضا رضایی - عضو انجمن همگن نیرو محرکه قطعه‌سازان کشور می‌گوید: «در حال حاضر افزایش نرخ دلار بر زندگی مردم عادی تأثیر بسزایی گذاشته است چه برسد به صنایعی همچون قطعه‌سازی و خودروسازی که فعالیت آنها به نرخ ارز وابسته است. اکنون قطعه‌سازان فقط فعالیت می‌کنند که قطعات به موقع به خط تولید برسد و خط تولید نخواهد.»

او تأکید می‌کند: «طی دو ماه اخیر موانع و مشکلات همچون سدهای مقاوم بر سر راه حرکت صنعت قطعه‌سازی قرار گرفته است و اکنون این صنعت نیاز به مدیریت بحران دارد.»

به گفته رضایی، در حال حاضر شرایط در صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی نیازمند مدیریت بحران دارد و این صنعت در حالی به حیات خود ادامه می‌دهد که با هر نوسان نرخ ارز، نفسش به شماره می‌افتد». رضایی می‌افزاید: «تأثیر نوسانات نرخ ارز بر صنایع کشور شدید و نگران‌کننده است، چراکه صنعت

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

## صنعت قطعه‌سازی راهی جز وصل شدن به صنعت جهانی ادغام و توسعه آموزش ندارد

معاون وزیر و رئیس هیأت عامل ایدرو در پنجمین همایش بین‌المللی صنعت خودرو گفت صنعت خودروی کشور در حال تیک آف است. به گزارش خبرنگار خودرو، دکتر منصور معظمی اظهار داشت: از سال ۱۳۵۷ تاکنون نزدیک به ۲۱ میلیون دستگاه خودرو در کشور تولید شده است و هم‌اکنون ایران در جایگاه ۱۴ در رتبه‌بندی جهانی خودروسازان دنیا قرار دارد. در حال حاضر ما جزو خودروسازان بزرگ جهان هستیم. وی اظهار داشت: هم‌اکنون در صنعت خودرو ۵۵۰ هزار ظرفیت خالی وجود دارد که باید برای این میزان برنامه‌ریزی کنیم. وی افزود: صنعت خودروی کشور صنعتی مونتاژکار بوده ولی الان به مرحله طراحی خودرو دست یافته‌ایم و مردم ما از خودروهای داخلی استفاده می‌کنند اما این به معنای کسب رضایت صددرصدی مشتریان نیست. معظمی اظهار داشت: اگر چه صنعتگران ما روزهای سختی را از نظر کسب و کار پیش رو دارند اما ما موظف هستیم رضایت مردم را در بخش کیفیت تأمین کنیم. ما به عنوان مجموعه صنعت خودرو از سوی نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی به شدت تحت فشار هستیم زیرا نمایندگان ما در تماس مستقیم با مردم هستند و منعکس کننده نظرات مردم هستند و ما به عنوان صنعتگران صنعت خودرو باید رضایت مردم را کسب کنیم.

وی افزود: نقش ۳ درصدی ما در جی‌دی‌پی نشان می‌دهد صنعت خودرو، صنعتی پیش‌ران است. در حال تلاش هستیم تا صنعت قطعه‌سازی جان تازه‌ای بگیرد و اگر به صنعت قطعه‌سازی توجه نکنیم نتیجه آن واردات خواهد بود که خلاف سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است.

وی افزود: امروز حدود ۱۵۰۰ قطعه‌ساز در حال فعالیت هستند که این نشان می‌دهد جامعه بزرگی در این حوزه فعالیت دارند ضمن اینکه صنعت خودرو و قطعه‌سازی و مردم دارای تعامل منطقی هستند. معظمی گفت: در حال حاضر ۱۳ قرارداد خارجی منعقد گردیده و قطعه‌سازان توانسته‌اند خودشان را به جرگه قطعه‌سازان بین‌المللی وصل کنند و اتفاق دیگر انعقاد شش قرارداد خودرویی در صنعت خودرو است و در این قراردادها مکلف شده‌ایم تعدادی از قطعه‌سازان را ارتقا بخشیم تا تولیدات قابل رقابت در صحنه جهانی داشته باشیم.

وی در پایان گفت: صنعت قطعه‌سازی راهی جز وصل شدن به صنعت جهانی و ادغام و توسعه آموزش ندارد.

منظور از اهلیت نداشتن چه بوده است. اما آنچه از صحبت‌های مدیرعامل ایران خودرو برمی‌آید این است که تأیید نشدن صلاحیت خریدار سهام ایران خودرو به نوعی مانع‌تراشی بر سر راه خصوصی‌سازی بوده است.

اکنون که این موضوع عیان شده، کاش مسئولان که مدام دم از خصوصی‌سازی صنعت خودرو می‌زنند، یک‌بار به‌طور شفاف بیان کنند که چرا تاکنون هر گامی برای خصوصی‌سازی ایران خودرو و سایپا برداشته شده یا ناقص مانده یا با دور زدن قانون به کلافی پیچیده‌تر تبدیل شده است؟

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

پنجمین همایش بین‌المللی خودرو در حالی به کار خود پایان داد که بالاخره یکی از مدیران خودروسازی ایران، به صراحت در مقابل همه تصمیم‌گیران این صنعت، از مشکلات سخن گفت. به گزارش پدال‌نیوز، در روز نخست این همایش، رئیس هیأت عامل ایدرو و رئیس کمیسیون مجلس شورای اسلامی، پشت تریبون رفته و انتقاداتی را نسبت به دو خودروساز بزرگ ایران مطرح کردند. خصوصی‌سازی، کیفیت قطعه‌سازان و قراردادهای خودرویی از جمله محورهای این

## با اتو کلیک

## وقتتان را روغن کاری کنید

autoclick.ir



اتو کلیک:  
تعویض روغن، فیلترها و شمع  
مناسب هر خودرو در محل





## برگزاری کارگاه «سنج‌های رشد استارت‌آپ» در اصفهان

محصول واقعی یک کارآفرین، تنها یک راه‌حل خوب یا یک فناوری نوآورانه نیست، بلکه فرایند تکرارپذیری است که راه‌حل را به مشتری متصل می‌کند. به‌عبارت‌دیگر، یافتن مدل کسب‌وکار مؤثر، محصول واقعی یک کارآفرین است.

هنگام رشد محصول و تیم، حتی مدل‌های کسب‌وکاری که به دقیق‌ترین شیوه آزمایش‌شده‌اند هم با چالش‌های کاملا جدیدی روبه‌رو می‌شوند. حتی مدل‌های کسب‌وکار به‌ظاهر نفوذناپذیر نیز زیر فشار ناشی از گسترش به بازارهای جدید، متلاشی می‌شوند. برای ساخت یک کسب‌وکار مقیاس‌پذیر و موفق باید بدانید که چه چیزی و چگونه باید سنجیده شود.

### دریچه

## نوآوری به معنای چیزهایی است که نمی‌دانیم

در مورد موفقیت‌آمیز بودن یا نبودن یک ایده تنها زمانی می‌توان تصمیم گرفت که آن محصول وارد بازار شود. کسب‌وکارهایی موفق هستند که بعد از شکست یک ایده استراتژی خود را تغییر می‌دهند. زمانی که استیو جابز اولین بار ایده آید را مطرح کرد، دستگامی به شکل آی‌دهای امروزی در ذهنش نبود، بلکه تنها قصد داشت هزران آهنگ را در جیب لباس کاربرن به شکلی قابل حمل جا دهد. عملی کردن این ایده در آن زمان غیرممکن به نظر می‌رسید، زیرا هاردها درایوهایی به آن اندازه کوچک و ظریفیت بالا هنوز تولید نشده بودند. با این حال مدت زمان کوتاهی بعد از این اتفاق، تکنولوژی به شکل قابل توجهی پیشرفت کرد. تمرکز استیو جابز روی موارد غیرممکن موفقیت‌های زیادی برای او داشته است، اما همه این ایدهها موفقیت‌آمیز نبودند و او لو شکست‌های زیادی را نیز تجربه کرد. The Lisa، کامپیوتر NeXT و حتی تلویزیونهای Apple در جمله پروژه‌های شکست خورده این شرکت هستند. مارک تواین (Mark Twain) گفته است: «چیزی که نمی‌دانید شما را نمی‌کند، چیزی که مطمئن هستید درست نیست شما را خواهد کشت.» و این معنای واقعی نوآوری است. نوآوری یعنی آینده، اما ما فقط گذشته و بخشی‌هایی از حال آن را می‌بینیم. نوآوری برای همیشه به دردت بودن چشم‌انداز خود ایمان داشته باشید و فرضیه‌ای خود را بارها امتحان کنید.

دلیل اینکه استیو جابز توانست چشم‌انداز خود را جا دادن هزران آهنگ در جیب لباس را پیاده‌سازی کند این بود که تکنولوژی آن قابل پیش‌بینی بود. کارهای حلقه چندین دهه است که با سرعت ثابتی در حال پیشرفت هستند، بنابراین اگرچه فناوری تولید آید در آن زمان در دسترس نبود اما پیش‌بینی سیستم‌ها در او رخا هر ۹۰ تولید کننده و تحول قطعی را در محاسبات کوانتوم ایجاد کردند. با عرضه این دستگاه پیش‌بینی می‌شد که در آینده کامپیوترهای کوانتومی تولید شوند. همه چیز قطعی پیش‌بینی جلیو و شرکت D-Wave در سال ۲۰۰۷ یک کامپیوتر کوانتومی تولید کرد و طی سال‌های بعد تکنولوژی بسیار خود را پیشرفت داد. آخرین نسخه این دستگاه ۲۰ برابر از نسخه‌ای که در سال ۲۰۰۷ تولید شد فوری تر است و سرعت بیشتر آن بسیار سریع‌تر از چیزی است که در گذشته پیش‌بینی شده بود. به احتمال زیاد در سال‌های آینده شرکت‌های IBM و گوگل دستگاه‌های مشابه تولید خواهند کرد. البته مثال دستگاه‌های D-Wave شاید کمی بزرگ به نظر برسد، زیرا در ساخت آن از تکنولوژی بسیار پیشرفته‌ای استفاده شده است. نوآوری یعنی آینده و آینده‌ای که با تکنولوژی همراه باشد همیشه نامعلوم خواهد بود. D-Wave هنوز هم یک دهه در تولید کامپیوترهای کوانتوم از رقبای خود جلوتر است، اما پیش‌بینی می‌شد این مقدار بسیار بیشتر باشد، یعنی قیفا مسیر طولانی‌تری برای رسیدن به این تکنولوژی داشته باشند.

**مشتری‌های غیر قابل نفوذ**

استیو بلنک (Steve Blank) کارآفرین سریالی استارت‌آپ‌های سیلیکون‌ولی می‌گوید: «هیچ طرح کسب‌وکاری برای اولین بار با مشتری از تساط برابر فروخت نمی‌کند.» هر کسی که تا به حال محصولی را تولید کرده باشد به درست بودن این جمله پی برده است. نتوانسجی از کاربران یکی از راه‌های پیاده‌سازی ایده محصول است، اما از زمانی که محصولی وارد بازار نشود نمی‌توان در مورد موفقیت یا عدم موفقیت آن نظر قطعی داد. برنامه I-Corps یکی از بهترین مثال‌های این نکته است. ایده تولید این برنامه که در بنیاد علمی علوم ساخته شد این بود که دانشمندان بتوانند کشفیات جدید خود را تبلیغ کنند. این طرح بسیار موفق بود و حتی به سازمان دولتی مانند موسسات ملی بهداشت نیز راه پیدا کرد. بوت کمپ رویدادی است که در روز اول آن محققان در مورد ایده‌ای که قصد دارند به

سرپرست اتحادیه تاکسیران‌های شهری؛

### سامانه iTaxi وارد ناوگان تاکسییرانی شد

سرپرست اتحادیه تاکسیران‌های شهری گفت: اپلیکشن iTaxi توسط سازمان تاکسییرانی طراحی شده است و علاوه بر اینکه در چند شهر زوین، سهندگ، همدان و قزوین در حال اجراست، در سازمان تاکسییرانی دیگر

شهرهای کشور نیز فعال می‌شود. مرتضی خامنی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه استفاده از نرم‌افزارهای نوین و پرخط در هر حرفه و کسب‌وکار نیاز است، اظهار کرد: فعالان هر عرصه باید خود را به نرم‌افزارهای نوین و تجهیز کنند تا بتوانند نیازهای جامعه را پاسخ دهند، اما باید پذیریم در کشور قوانینی وجود دارد که با طیف آن وظایفی که دستگامها واکتار شده است، وی ادامه داد: هر نوع ارائه خدمات در حوزه حمل‌ونقل شهری اعم از استارت‌آپ‌ها، خدمات نوین و سنتی باید در چارچوبی زیر نظر شهرداری شهر مربوطه ساماندهی شوند. اگر این سامانه‌ها وجود نداشته باشد شاید نتوان گفت و این استارت‌آپ‌ها با مسافری‌های شخمی غیرمجاز نتوانی توافق داشت و این اتفاق در طول این امر کردن مسافر تغییر کرده است. سرپرست اتحادیه تاکسیران‌های شهری اضافه کرد: از نابسامانی در حوزه



رئیس مرکز آموزش عالی تعاون؛

### فرهنگ کار گروهی باید از پایه ابتدایی به دانش آموزان یاد داده شود

به اعتقاد رئیس مرکز آموزش عالی تعاون، برای نهادینه کردن فرهنگ تعاون و همیاری باید گفتمان تعاون و فرهنگ کار گروهی از پایه ابتدایی به دانش اموزان انتقال یابد و نسلی تربیت شود که در ایران

نوری قدوس می‌کند

این امر خود را موجه در برانند. رضا محمودی درفش در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: یکی از الزاماتی که بخش مشارکت جمعی گفت: تفکر انترای در نوجوانان در سن ۱۲سالگی شکل می‌گیرد و فرهنگ‌سازی بعد از آن در است، لذا باید قبل از این سن شروع به فرهنگسازی کنیم

وی با اشاره به نقش مؤثر مدارس تعاونی در شکل‌گیری روحیه همکاری و مشارکت جمعی گفت: تفکر انترای در نوجوانان در سن ۱۲سالگی شکل می‌گیرد و فرهنگ‌سازی بعد از آن در است، لذا باید قبل از این سن شروع به فرهنگسازی کنیم

کشور هستند به صورت رایگان فراهم کردیم. همچنین این سامانه‌ها کم‌کم در شهرهای قزوین، سهندگ، همدان و شیراز فعالیت خود را آغاز کرده است و امیدواریم در شهرهای دیگر نیز بتوانیم این خدمات را به شهروندان ارائه دهیم.

# کسب‌وکار امروز



### استارت‌آپ‌ها اقتصاد را تکان می‌دهند!

یک فعال حوزه کسب‌وکارهای نوپا با اشاره به توان اشتغال‌زایی مسترده استارت‌آپ‌ها، بر تأثیرگذاری مثبت اینگونه فعالیت‌ها در رسانی رشد و به‌روموری اقتصادی تأکید کرد. کیوان جعفری فشارکی،

مدیرعامل یک کسب و کار نوپا در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه ایران به دلیل قرار گرفتن در یک موقعیت استراتژیک حمل و نقلی می‌تواند مهمی برای ترانزیت بین‌المللی و مخصوصاً کشور‌های گروه ۲۰ باشد، گفت: نبود ساماندهی منظم سیستم‌های حمل‌ونقل باری مامعی بسیار بزرگ در راه تحقق استعدادهای ترانزیتی ایران است؛ امری که در صورت تحقق جعفری فشارکی با اشاره به محدودیت‌های قرارگرفته بر سر راه خود، اظهار کرد: ما مابها به دنبال مجوز این فعالیت استارت‌آپی بودیم که آن هم به اشتغال‌زایی هم خواهد شد.

جعفری فشارکی با اشاره به محدودیت‌های قرارگرفته بر سر راه خود، اظهار کرد: ما مابها به دنبال مجوز این فعالیت استارت‌آپی بودیم که آن هم به دلیل نبود اسانسه مرتبط باعث شد شش ماه دیگر هم کارمان طول بکشد که البته درنهایت و با پیگیری‌های معاونت فناوری اطلاعات ریاست جمهوری توانستیم مجوزهای لازم را اخذ کنیم.

### فصت امروز ۹

### استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان زمینه‌ساز تحول آموزش پایه است

سوزنا سنستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در حاشیه بازدید از باغ کتاب تهران با بیان اینکه شهر تهران به عنوان یک شهر نوآور و خلاق دارای ظرفیت‌های بالقوه تحول‌آفرینی است، افزود: زمینه‌ها و ظرفیت‌های علمی کلاسشر تهران با جمعیت میلیونی جوان می‌تواند در تغییر جهت‌گیری و شیوه‌های آموزش نقشی مهم ایفا کند.

سنستاری، با اشاره به نقش استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه آموزش در تحقق اقتصاد دانش‌بنیان گفت: استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان توانمند و خلاقه که در حوزه آموزش فعال هستند، می‌توانند با تحول ساختار پیشین در آموزش پایه و ورود نوآوری و بومیایی به این عرصه، راه را برای حرکت آموزش پایه به سوی اقتصاد دانش‌بنیان محقق کنند.

### !

## با این ۱۴ نکته، مهارت رهبری را در فرزندان خود پرورش دهید

بسیاری از رهبران فضای کسب‌وکار، در نقش والدین نیز فعالیت دارند. آنها می‌توان کار و خانواده با برگراری بازی‌ها و مهمانی‌های خانوادگی تعادل برقرار می‌کنند. این گونه والدین اثر زیادی بر ذهن‌های جوان فرزندان‌شان بر جای می‌گذارند. کودکان امروز رهبران فردا هستند، مخصوصاً اگر والدینی داشته باشند که خود مدیریت جایی را بر عهده دارند.

برخی در ذات‌شان رهبری و مدیریت وجود دارد و برخی دیگر با یادگیری، رهبران موفقی می‌شوند. در ادامه به ۱۴ نکته کاربردی در رابطه با ایجاد این مهارت‌ها از کودکی اشاره می‌شود.

**۱- الگوی خوبی باشید**

رهبر یک تیم باید الگوی مناسبی باشد. زمانی که فرزنددار می‌شوید این واقعیت بر رنگ‌تر می‌شود، چراکه باید میان کارها و وظایف‌تان در محل کار و منزل، تعادل ایجاد کنید.

**۲- فعالیت‌های تیمی را تشویق کنید**

ابتدا علاقه فرزندان‌تان را پیدا کنید، سپس او را تشویق به شرکت در تیم‌های ورزشی مدرسه یا خارج از آن کنید. بهترین آموزش کار گروهی از طریق شرکت در تیم‌های ورزشی شما می‌شود.

**۳- بر اسقامت تأکید کنید**

بهترین رهبران، شکست را به همان خوبی می‌پذیرند که موفقیت را. رهبران آینده را باید در معرض ناامیدی قرار داد، نه اینکه آنها را از چنین شرایطی محافظت کرد. بچه‌ها باید زمانی که شخص دیگری در نتایج انتخابی انجمن دانش‌آموزی برنده می‌شود، یاد بگیرند که شکست را تحمل کرده و به پیش روند.

**۴- مهارت‌های مذاکره را یاد دهید**

به جای اینکه «ه یا بله» گفتن به موقع را به فرزندان‌تان یاد دهید، پیشنهادی به او دهید و با زیرکی او را مجبور به ادامه فکر درباره پیشنهاد کنید. مهارت‌های مذاکره از جمله تسلیم شدن از طریق آبی جاگیرین را به آنها بیاموزید.

**۵- اجازه دهید تصمیم‌گیری کنند**

بچه‌ها باید هر چه زودتر تصمیم‌گیری را یاد بگیرند، زیرا به هنگام مواجهه با حق انتخاب‌های زیاد به مشکل برمی‌خورند و از آنجا که همه چیز را با هم می‌خواهند، برایشان سخت است که انتخاب‌های شان را به دو یا سه تا تقلیل دهند.

کریستی همسر John Rampton (کارآفرین) می‌گوید:

مزامبا و معایب هر انتخاب را به فرزندان‌تان بگویید تا بتوانند تصمیم‌ش را با بیشترین آگاهی ممکن بگیرند. این کار در تصمیم‌گیری صحیح روزانه به او کمک شایانی می‌کند.

**۶- اعتماد به نفس را تمرین کنید**

زمانی‌که به همراه خانواده به رستوران می‌روید، آیا برای کردن را نیز دهید. او را بخواهید لیستی از خواسته‌هایش تهیه استفاده کنید و بهترین تمرین اعتماد به نفس را با اجازه دادن به فرزندان‌تان در سفارش دادن غذایشان انجام دهید. با این کار به آنها اجازه می‌دهید که خودشان از راه معاشرت با دیگران به چیزهایی که نیاز دارند دست یابند.

**۷- به کار تشویق کنید**

گاهی کودکان دوست دارند که کار را شروع کنند. برای مثال اگر او علاقه دارد که آمبیموفرشوی کوچکی را به پا کند، مشوق

### سود کمتر اپل نسبت به رقبا؛ قیمت قطعات هوم پاد مشخص شد

مسواخ خامی که اپل بخواهد با آنها یک واحد هوم پاد تولید کند تقریباً ۲۱۶ دلار قیمت دارند و این در حالی است که به گفته Techniights، شرکت‌ساز کورپورتیو دستگاه را با قیمت ۲۴۹ دلار می‌فروشد. به گزارش دوجیوتو،

میکروفون و اسپیکر، نویتسر، ووفر و چیپ‌های مدیریت انرژی تقریباً ۵۸ دلار قیمت دارند. در حالی که قطعات کوچک‌تر مثل سیستم نورپردازی که برای سبزی و دیگر انیمیشن‌ها استفاده می‌شود به تنهایی ۶۰ دلار قیمت دارد. چیپ A8 هم که قابلیت‌های سبزی، آگاهی دستگاه از محیط اطراف، تنظیم صدا و دیگر ویژگی‌های جعفری فشارکی با اشاره به محدودیت‌های قرارگرفته بر سر راه خود، اظهار کرد: ما مابها به دنبال مجوز این فعالیت استارت‌آپی بودیم که آن هم به اشتغال‌زایی هم خواهد شد.

جعفری فشارکی با اشاره به محدودیت‌های قرارگرفته بر سر راه خود، اظهار کرد: ما مابها به دنبال مجوز این فعالیت استارت‌آپی بودیم که آن هم به دلیل نبود اسانسه مرتبط باعث شد شش ماه دیگر هم کارمان طول بکشد که البته درنهایت و با پیگیری‌های معاونت فناوری اطلاعات ریاست جمهوری توانستیم مجوزهای لازم را اخذ کنیم.



### نکته







## هر آنچه باید در مورد هدف گذاری مجدد محتوا بدانید

بازاریابی محتوایی قطعاً یکی از بهترین روش ها برای ترویج کسب و کار است. از طریق این رویکرد از بازاریابی می‌توانید تجربه و تخصص خود را نشان دهید و همچنین بازاریابی محتوایی هزینه چندان روی دستتان نخواهد گذاشت و توزیع آن نیز آسان است. اما یکی از چالش‌های اساسی در بازاریابی محتوایی این است که خلق آن زمان می‌برد. به‌خصوص در زمان فعلی که موتور جست‌وجوی گوگل روی منحصربه‌فرد بودن محتوا حساسیت بیشتری به خرج می‌دهد، اما در این صورت، یک راه‌حل پیش روی شما قرار دارد و آن «هدف‌گذاری مجدد» است.

**چرا باید محتواهای خود را هدف‌گذاری مجدد کنید؟** هدف‌گذاری مجدد محتوا نه تنها باعث صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌ها می‌شود، بلکه مزایای دیگری را نیز در پی دارد. از جمله:

**بهبود نتایج جست‌وجوی ارگانیک:** تنوعی از محتواها که در پلتفرم‌های مختلف پخش می‌شوند باعث ایجاد یک‌کلید برای سئو شده و شانس شما برای دیدن شدن در موتورهای جست‌وجو را افزایش می‌دهند.

**امکان هدف قراردادن بازار:** هدف‌گذاری مجدد محتوا فقط به این معنی نیست که یک قطعه از محتوا را به شکلی دیگر در بیاورید، بلکه یکی دیگر از اهداف آن بازنگری محتوا برای هدف قراردادن مخاطبان هدف است.

**گسترش حضور آنلاین:** هدف‌گذاری و بازنگری مجدد محتواها این امکان را برای شما فراهم می‌کند که در سایت‌های دیگر نیز حاضر شوید و در نهایت بتوانید حضور آنلاین خود را تقویت کنید.

**دسترسی به مخاطبان جدید:** در کنار گسترش حضور آنلاین، منتشر شدن محتواهای شما در مکان‌های مختلف شانس دیده شدن توسط افرادی را که پیش‌تر با شما آشنا نبوده‌اند افزایش می‌دهد.

**افزایش اقتدار و اعتبار:** انتشار محتواهای نوشته شده توسط شما در سایت‌ها و مکان‌های دیگر می‌تواند به‌نوعی تجربه و تخصص شما را به نمایش بگذارد که در نهایت می‌تواند به افزایش اقتدار و اعتبار بینجامد.

**زنده کردن محتواهای قدیمی:** آپدیت کردن یا تعویض شکل محتواهای قدیمی یک روش عالی برای زنده کردن محتواهای قدیمی است که روزی محبوب بوده‌اند و در طول زمان زیر سایه محتواهای جدیدتر قرار گرفته‌اند.

**روش‌هایی برای هدف‌گذاری مجدد محتواهای آنلاین**

**فیس‌بوک لایو و پریسکوپ:** میزان محبوبیت ویدئوهای آنلاین در حال افزایش است. شما نیز می‌توانید از این مزیت به خوبی استفاده کنید و پست‌های لایو را در شبکه‌هایی مانند فیس‌بوک و پریسکوپ و حتی لایو اینستاگرام منتشر کنید.

**گرافیک شبکه‌های اجتماعی:** اگر محتواهای آموزشی یا ترفندی منتشر می‌کنید، می‌توانید این محتواها را در قالب تصاویر گرافیکی در شبکه‌های اجتماعی مانند پینترست و اینستاگرام قرار دهید.

**لینک‌دین:** بسیاری از افراد نمی‌دانند که لینک‌دین امکان ارسال مقاله را نیز دارد. حتی امکان اضافه کردن ویدئو نیز در این پلتفرم فراهم است.

**اینفوگرافیک:** اینفوگرافیک‌ها محبوب هستند و شما نیز می‌توانید محتواهای خود را به‌صورت اینفوگرافیک درآورید.

**پادکست:** به جای نوشتن محتوا، می‌توانید آن را در قالب فایل‌های صوتی ضبط و انتشار دهید. انتشار هم‌زمان نسخه‌های متنی و صوتی محتوا نیز یکی از روش‌های خوب برای متمایز کردن محتوا بر اساس ترجیحات مخاطب است.

**اسلایدشو:** می‌توانید نکات مهم و کلیدی محتواهای خود را به‌صورت اسلاید درآورید و در سرویس‌هایی مانند SlideShare به اشتراک بگذارید.

**ویدئو:** ویدئوها در فضای وب بسیار محبوب هستند. می‌توانید اسلایدشوها ایجاد شده در مرحله قبلی را به ویدئو نیز تبدیل کنید. سرویس‌های اشتراک ویدئو مانند یوتیوب و آپارات محل‌های مناسبی برای میزبانی ویدئوهای شما هستند.

**ویننار:** امکان تبدیل محتواها به ویننارهای رایگان نیز فراهم است و از این طریق می‌توانید یک لیست ایمیل قدرتمند نیز بسازید و از این طریق محصولات و سرویس‌های خود را ترویج دهید. ویننارها را می‌توان به‌صورت ویدئو نیز پست کرد.

**Lead magnet:** اساساً lead magnet یعنی هر چیزی که شما به‌صورت رایگان به مخاطب خود ارائه می‌کنید و درازای این ارائه رایگان ایمیل افراد را می‌گیرید. lead magnet یکی از روش‌های خوب برای هدف‌گذاری مجدد محتواست.

**افزافه کردن به کمپین‌های ایمیلی:** یکی از روش‌های دیگر هدف‌گذاری مجدد محتوا این است که محتواهای خود را در ایمیل‌های ارسالی به مخاطبان بگنجانید.

**کتاب‌های الکترونیکی:** می‌توانید بهترین و کاربردی‌ترین محتواهای خود را به‌صورت کتاب‌های الکترونیکی درآورید و آنها را به‌صورت رایگان در فضای وب انتشار دهید.

**تقسیم محتوا:** محتواهای خود را برای اهداف بازاریابی به‌خصوص بازبینی کنید. همچنین می‌توانید مقالات بلند را به چند بخش کوتاه‌تر تقسیم کنید.

منبع: daartagency

## توصیه‌های نابغه سیلیکون ولی در مورد شبکه‌های اجتماعی

ترجمه: علی آل علی

امروزه لینک‌دین با تجربه رشد ۱۰۰۰ درصدی در ۱۰ سال اخیر یکی از بزرگ‌ترین شبکه‌های اجتماعی دنیا محسوب می‌شود. این پلتفرم اکنون ۵۳۰ میلیون کاربر دارد. به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شبکه‌های اجتماعی لینک‌دین از متخصص‌های ماهر استفاده می‌کند. یکی از این افراد حرفه‌ای شانون برایتون است. شانون به عنوان مدیر ارشد بازاریابی در لینک‌دین مشغول فعالیت است. وی سابقه‌ای درخشان در زمینه همکاری با برندهای بزرگ حوزه IT مانند یاهو و eBay دارد. در این مقاله امیلی کوپ از پادکست مدیرعامل Hootsuite، رایان هولمز، با شانون استفاده کرده و گفت‌وگویی جذاب را گردآورده است. این مقاله روی موضوعاتی نظیر تجربه شانون از ورود به دنیای کسب‌وکار و همچنین در حوزه شبکه‌های مجازی و همچنین بازاریابی دیجیتال تمرکز دارد.

**تو سال‌های بسیاری در سیلیکون ولی مشغول کار هستی و بیشتر دوران حرفه‌ای خود را نیز در زمینه روابط عمومی و بازاریابی گذرانده‌ای. در سال ۲۰۱۵ تو از بخش پشتیبانی ارتباطات لینک‌دین به بخش سمت مدیر ارشد بازاریابی شرکت منتقل شدی، چه تفاوتی پس از انتقال از حوزه ارتباطات به بازاریابی تجربه کردی؟**

خب، این یک موضوع جالب و در عین حال چالشی مهم بود. بخش جالب ماجرا شامل تجربه‌اندوزی و یادگیری امور بسیار زیاد در طول دو سال اخیر بود. در واقع در طول این مدت بیشتر از ۱۰ سال اخیر نکات تازه آموختم. بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی یکی از فشرده‌ترین حوزه‌های کسب‌وکار محسوب می‌شود. این کار در عین آنکه سختی‌های خاص خود را دارد، بسیار لذت‌بخش نیز هست.

بخش چالش‌برانگیز ماجرا به دلیل فعالیت من در طول ۲۰ سال گذشته در حوزه ارتباطات بود. بر همین اساس ورود به عرصه بازاریابی برای من یک چالش تقریباً ناشناخته بود. همانطور که شاید اغلب مخاطب‌های شما بدانند، جابه‌جایی از بخش ارتباطات یا پشتیبانی مشتریان به بازاریابی موضوعی بسیار دشوار است. در واقع این دو بخش معمولاً مهارت‌های بسیار متفاوتی می‌خواهند و براین اساس معمولاً به ندرت فردی میان این دو حوزه جابه‌جا می‌شود. با این حال اگرچه ابتدای موضوع هماهنگی با حوزه بازاریابی برای من بسیار سخت بود، اما فرآیند یادگیری نکات جدید بسیار جالب و هیجان‌انگیز است.

**ما در عصر جالبی زندگی می‌کنیم. امروزه تقریباً همه کار کردهای مدیریتی سنتی دگرگون شده است. بر همین اساس توصیه شماره یک**

به عنوان یک عضو ارشد لینک‌دین چگونه به جف به عنوان مدیرعامل در حوزه ارتباطات کمک می‌کنی؟

یکی از دلایلی که جف من را از بخش ارتباطات به بازاریابی منتقل کرد، مربوط به این نکته است که خودش یکی از نخستین افراد متخصص در حوزه ارتباطات است که سر از بازاریابی در آورده. به نظر من جف به خوبی این نکته را درک کرده که در زمینه مدیریت یک برند نیازهای حوزه بازاریابی و ارتباطات تقریباً یکسان است. به این ترتیب برای حل این مسئله در لینک‌دین مدیر هر دو بخش یک فرد است. شاید این موضوع اندکی عجیب به نظر برسد، اما نگاهی به پیشرفت حیرت‌انگیز لینک‌دین در سال‌های اخیر صحت دیدگاه جف را بیان می‌کند.

به گمان من یکی از دشواری‌های فعالیت در حوزه بازاریابی آن هم در



این عصر نیاز به آگاهی از نکات بسیار متفاوت و در عین حال شاید بی‌ربط به یکدیگر است. با این حال تصور اینکه چنین اطلاعاتی کاملاً بی‌استفاده است، به هیچ وجه صحیح نیست.

**کاملاً متوجه آنچه گفتی هستم. براساس آنچه بیان کردی، جف یک مدیرعامل کاملاً معتبر در زمینه کسب‌وکار است. اخیراً تو یک مقاله در زمینه نحوه استفاده کارمندان نوشته‌ای و در آن اشاره کردی بدون صرف ناهار یا افراد آنها را استخدام نخواهی کرد. آیا توصیه‌ای در زمینه تعامل سازنده با دیگران در لینک‌دین برای مخاطب‌ها داری؟**

یکی از توصیه‌هایی که جف همیشه به مدیران بخش‌های مختلف ارائه می‌کند، تأکید بر خودداری از انجام کارهایشان از سوی کارمندان زیردست است. این موضوع شاید در ابتدا برای مدیران اندکی عجیب باشد. به هر حال همه افرادی که در جایگاه مدیریتی هستند به‌طور مداوم نگران کمبود زمانند. جف وینر اغلب کارهای خود را شخصاً انجام می‌دهد. وی حتی در زمینه شبکه‌های اجتماعی نیز اکانتش را به صورت شخصی اداره می‌کند. به همین دلیل همه همکاران و کسانی که با جف فعالیت می‌کنند از ضرورت رسیدگی به امور شخصی‌شان در محل کار آگاه هستند.

بر همین اساس توصیه شماره یک

من به مخاطب‌ها انجام امور به صورت شخصی است. معجزه کار در امتداد کارمندان‌تان تجربه منحصر به فردی است. این نحوه تعامل نحوه ارتباطات با آنها را دگرگون خواهد کرد.

**اغلب افسرد در زمینه برقراری ارتباط در شبکه‌های اجتماعی مشکلات بسیاری زیادی دارند. آیا استراتژی شخصی در زمینه مدیریت بهینه این حوزه از روابط کسب‌وکار در فضای مجازی داری؟**

از نظر حرفه‌ای باید میان شبکه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک و اینستاگرام با لینک‌دین تفاوت قابل شویم. یکی از قواعد اصلی ما در لینک‌دین بارگذاری مطالب حرفه‌ای است. بر همین اساس مطالب سیاسی یا تصاویر شخصی افراد جایی در این شبکه اجتماعی ندارد. مگر اینکه به‌طور معجزه‌آسایی قادر به ایجاد ارتباط میان چنین موضوعاتی با حوزه کسب‌وکار باشید.

توصیه اصلی من در این زمینه توجه به ماهیت شبکه اجتماعی مورد نظر و سپس انتخاب محتواست. به عنوان مثال فیس‌بوک از ابتدا برای توسعه ارتباط شخصی و عادی افراد با یکدیگر یا به اینترنت گذاشت. بر همین اساس فضای آن با پلتفرم لینک‌دین که مخصوص کسب‌وکار است، متفاوت خواهد بود. من علاقه زیادی به مفهوم مربیگری معکوس دارم و فکر می‌کنم تجربه چنین دوره‌ای زیر نظر فردی مانند تو با سابقه درخشان در زمینه کسب‌وکار بسیار هیجان‌انگیز باشد.

من همیشه با چنین تحسین‌هایی مواجه هستم. هنگامی که با درخواست دیگران در زمینه ارائه مشاوره در زمینه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی روبه‌رو می‌شوم، توصیه‌ام بسیار کوتاه است. در واقع در چنین شرایطی من توصیه مشخصی به فردی در سازمان‌شان است که در زمینه شبکه‌های اجتماعی مهارت دارد. در واقع بسیاری از نکات مهم در زمینه کسب‌وکار افراد را من نمی‌دانم. بر همین اساس همکاری با فردی درون شرکت‌شان که از جزئیات آن کسب‌وکار آگاه است، منطقی به نظر می‌رسد.

**تو همیشه به افراد توصیه می‌کنی در جلسات از طرح سؤال‌های به ظاهر ساده و خنده‌دار ترسی**

منبع: Hootsuite



## ۴ گرایش در تجارت الکترونیک که به جذب مشتری کمک می‌کند

بخش خرده‌فروشی آنلاین همواره در حال تحول است و صنعت تجارت الکترونیک، به عنوان یک پلتفرم با ارزش برای خرده‌فروشی محسوب می‌شود، به این دلیل که سهولت استفاده، حصول جهانی و دسترسی محصولات را امکان‌پذیر می‌سازد. از طرفی دیگر، بازار سنتی این نوع کسب‌وکارها را محدود می‌کند. با توجه به پیش‌بینی‌های اخیر بازار، فروش‌های تجارت الکترونیک در بازار ایالات متحده آمریکا، به تنهایی می‌تواند ۵۵۰ میلیارد دلار را تا پایان سال، در بر گیرد. با این وجود، در حالی که این اعداد و ارقام ممکن است باعث ایجاد اعتماد به نفس و انگیزه در بسیاری از کارآفرینان شود، اما لزوماً به این معنی نیست که هر کسب‌وکار تجارت الکترونیکی، در ثروت غوطه‌ور است. بسیاری از استارت‌آپ‌های خرده‌فروشی آنلاین، با شکست مواجه شده‌اند و قبل از اینکه روزهای روشنی را ببینند، به نابودی رسیده‌اند.

**تسلط تلفن همراه در حوزه تجارت الکترونیک**

با ظهور نسل گوشی‌های هوشمند، تمام فرآیند خرید آنلاین در کمال ناپاوری، در کف دست کاربران امکان‌پذیر شد. زمانی که شما دستگاهی با قدرت پردازشی در مقیاس کوچک‌تر از یک کامپیوتر معمولی که مؤثر از اینترنت سریع 4G و wifi است را در دست‌تان خود داشته باشید، حاضر نخواهید شد که زمان زیادی را برای استفاده از یک کامپیوتر رو میزی، صرف کنید. برندهای تجارت الکترونیک مشهور دنیا مانند آمازون، Flipkart و eBay نیز برنامه‌های کاربردی خوبی برای موبایل دارند که به صورت کامل رایگان هر روز گوشی هوشمندی قابل اجراء است و می‌تواند تجربه کارآمد خرید را به صورت ساده برای کاربر به ارمغان آورد.



### توجه به مسائل محتوایی در خرید

وب‌سایت‌های تجارت الکترونیک مشخصات و اطلاعات شما را برای سهولت استفاده، هنگام ثبت نام و خرید، ذخیره می‌کنند. این یک واقعیت در روند خرید آنلاین است. شرکت‌ها در حال حاضر به دنبال شخصی‌تر کردن تجربه‌های خرید بصری هستند که بسته به کوئری‌های جست‌وجوی شما بدون نیاز به ثبت نام، به عنوان یک تجربه خرید متمنی، نمایش داده شود. این استراتژی جدید، خیلی زود اثرگذاری خود را نشان خواهد داد. خریداران گاهی اوقات نیاز دارند بدون اینکه لازم باشد که همیشه ثبت نام کنند، تخفیف‌های ارائه شده را دریافت کنند.

### توجه بیشتر به CX نسبت به UX

اگرچه زمانی که صحبت از وب‌سایت واکنش‌گرا و ساختار طراحی به میان می‌آید، تجربه کاربری (UX) یک مفهوم جدایی‌ناپذیر است، اما فروشگاه‌های تجارت الکترونیک، معمولاً از تمرکز بر روی این بخش دوری می‌کنند. وب‌سایت‌های تجارت الکترونیک سال‌ها جاری به گونه‌ای طراحی و باطراحی شده‌اند که بیشتر مشتری محور باشند. البته مفهوم واژه‌های کاربر و مشتری زمانی که صحبت از تفاوت رفتار آنها روی وب‌سایت به میان می‌آید، چندان تمایزپذیر نیستند. با این حال، تجربه مشتری (CX) در مقایسه با تجربه کاربری (UX) شامل جنبه‌های کوانتومی خیلی بیشتری در روند یک خرید است. گذشته از اینها، یک فروشگاه خرده‌فروشی آنلاین، باید به دنبال تمرکز بر روی نیازهای یک مشتری در زمینه جست‌وجو و دستیابی به محصول نهایی و خرید باشد.

### آنالیز بلادرنگ وب‌سایت خرده‌فروشی

برای برنده شدن در بازی فروش در تجارت الکترونیک، همه چیز نیاز به عملکرد و توابع بلادرنگ دارد. اینجا جایی است که تجزیه و تحلیل بلادرنگ نقش حیاتی ایفا می‌کند. استفاده از تجزیه و تحلیل بلادرنگ نه تنها باعث ارائه اطلاعات زنده و مستقیم از سایت شده، بلکه روی جزئیات کوچک مانند خطای فرم، آروم تابع، دکمه‌های غیر واکنش‌گرا، زمان بارگذاری غیرمعمول و بسیاری از دیگر مسائلی که روی تجربه کاربر تأثیرگذار است، نیز تمرکز دارد. بر اساس این نوع داده‌ها، تیم توسعه وب‌سایت می‌تواند زودتر از هر حالت دیگری، مسائل پیش‌آمده را حل و فصل کند. برای هر سایت تجارت الکترونیکی، مهم است که برنامه‌ریزی درست و روشنی داشته باشند، طبق برنامه‌های انجام شده پیش‌برود و سایت مناسب و واکنش‌گرای به منظور جذب مخاطبان بیشتر برای دستگاه‌های موبایل طراحی کنند.

منبع: Tech/ucan

آیا آماده گسترش کسب‌وکار تان هستید؟

## ۶ نکته مهم پیش از توسعه کسب‌وکار



ترجمه: علی آل علی

قادر به پیشبرد اهدافش بدون برنامه‌ریزی دقیق و سنجش پیامدهای پیش‌بینی‌پذیر و ناگهانی آتی نیست.

### ۱- آیا به‌طور مداوم به دنبال اهداف تان هستید؟

هنگامی که یک شرکت توان دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت خود را دارد، شانس بالایی در دستیابی به اهداف بلندمدت نیز خواهد داشت. یکی از این اهداف بلندمدت واقع از زمان باستان گرفته تا دوره قرون‌وسطی و عصر مکزانتالیست‌ها افزایش تولید و گسترش تجارت به عنوان هدفی مهم مطرح بوده است. با توسعه تمدن و پیشرفت علوم به‌طور منظم خواست‌بنگاه‌های تجاری برای توسعه سریع و کسب سود بیشتر و مطمئن‌تر افزایش یافته است.

آنچه افراد به‌طور معمول در مورد توسعه کسب‌وکار با افزایش نمایندگی‌ها یا خط تولید در نقاط مختلف نمی‌دانند، ضرورت صرف هزینه‌های بالا، زمان و نیروی انسانی عظیم است. همچنین علاوه بر این متغیرهای مشخص بسیاری از المان‌های غیرقابل پیش‌بینی را نیز باید مدنظر قرار داد. این فرآیند به هیچ وجه ریسک‌پذیر نیست. در واقع نگاهی به اطرافمان به خوبی بنابراین راهاندازی شرکت جدید ایده دور از ذهنی نیست و به‌عنوان راهی برای معرفی تغییرات در نظر گرفته می‌شود.

### ۲- اوضاع مالی تان چگونه است؟

یکی از مهم‌ترین نکاتی که پیش از توسعه کسب‌وکار باید مدنظر داشت، اوضاع سهام‌های شرکت و به‌طور کلی وضعیت مالی‌تان است. توسعه یک شرکت حتی اگر در یکی از زیرمجموعه‌های جزئی نیز صورت گیرد نیازمند هزینه مقدار قابل توجهی پول، زمان

و سرمایه انسانی است. در این میان شرکت‌هایی که مشکل زیادی در تأمین مخارج جاری‌شان دارند، باید هرچند پیشبرد مناسب امور است. هیچ تردیدی در شکست یک شرکت با مدیریت نامطلوب و ضعف در تجربه مدیریتی وجود ندارد. بر همین اساس شاید پیش از اقدام به توسعه، نگاهی دوباره به توانمندی‌های شخصی و همچنین مهارت‌های مدیران میانی شرکت ضروری باشد. در صورتی که با مشکل خاصی در زمینه مدیریت کسب‌وکار تان مواجه نباشید، توسعه آن بحران‌آفرین نخواهد بود.

### ۳- آیا تیم‌تان از ایده توسعه حمایت می‌کند؟

توجه داشته باشید که شما تنها یک بخش از ماجرای توسعه کسب‌وکار هستید. آگاهی از میزان علاقه و حمایت همکاران و کارمندان دیگر از ایده گسترش کسب‌وکار به اندازه علاقه شخصی‌مان به این امر ضروری است. به همین دلیل پیش از ورود جدی به مرحله اجرای طرح گسترش کسب‌وکار باید نظر دیگر اعضای شرکت را نیز جویا شد. در واقع کارمندان یک شرکت نیروی محرک آن محسوب می‌شوند. در این میان اگر اغلب‌شان تمایل چندانی به گسترش کسب‌وکار نداشته باشند، شاید بایستی فرآیند موردنظر را اندکی به تأخیر انداخت. جلب حمایت و رضایت کارمندان در این مرحله اهمیت بسیار بالایی دارد.

### ۴- آیا توانایی مدیریت تدارکات توسعه را دارید؟

صرف‌نظر از شرایط اقتصادی باید به نکته‌های دیگری نیز توجه داشت. یکی از نکات مهم در این میان توانایی شرکت برای مدیریت تدارکات مناسب در این زمان تمرکز روی دستیابی بدان اهداف و سپس شروع طرحی بلندمدت است. در غیر این صورت احتمال مواجهه با مشکلات دشوار در بلندمدت افزایش خواهد یافت.

### ۵- اوضاع مالی تان چگونه است؟

یکی از مهم‌ترین نکاتی که پیش از توسعه کسب‌وکار باید مدنظر داشت، اوضاع سهام‌های شرکت و به‌طور کلی وضعیت مالی‌تان است. توسعه یک شرکت حتی اگر در یکی از زیرمجموعه‌های جزئی نیز صورت گیرد نیازمند هزینه مقدار قابل توجهی پول، زمان

### ۶- اوضاع مالی تان چگونه است؟

یکی از مهم‌ترین نکاتی که پیش از توسعه کسب‌وکار باید مدنظر قرار داد، احتمال مواجهه با مشکلات دشوار در بلندمدت افزایش خواهد یافت.

نگاه



### ۵ مهارت اجتماعی که هر رهبری برای انگیزه‌بخشی به تیمش نیاز دارد

در راستای بازنشسته شدن اسطوره‌های میلیاردری، شرکت‌هایی در آینده باقی می‌مانند که رهبر مناسبی نخواهند داشت. اگر به رشد کسب‌وکار تان علاقه دارید باید کارمندیان را تربیت کنید که خصوصیات رهبریت را داشته باشند تا بتوانند روزی نقش آن را ایفا کنند.

رابطه عالی رهبریت این گونه است: Marcel Schwantes کارآفرینی است که مشاور استراتژی‌های دیگری نیز بوده. او می‌گوید: یکی از ویژگی‌های رهبری که سال‌هاست در تدریس، آموزش، مشاوره و رهبری‌هایم به‌طور مکرر گفتم این است: ارتباط، ارتباط، ارتباط. در این دنیای سریع که بحث و صحبت حرف اول را می‌زند، ارتباط نقش بالایی دارد. شما برای هر کاری به ارتباط برقرار کردن نیاز دارید.

در زیر بهترین اصول ارتباط رهبریت بیان شده است: **– بیشتر از ضمیر «ما» به جای «من» یا «شما» استفاده کنید**

زبان قدرتی دارد که می‌تواند یک تیم را در مقابل هر تندبادی کنار هم نگه دارد یا برعکس. جملات «من» یا «شما»ی خاصی وجود دارد که باید از گفتن‌شان اجتناب کنید. زیرا این حس را به طرف مقابل می‌دهد که شما در مقام بالا هستید و آنها خدمتکار. مثلا جملات «من می‌خواهم این کار را همین گونه که می‌گویم انجام دهید» یا «کاری که از تو می‌خواهم این است...» بار معنایی منفی دارد. درحالی‌که اگر از جملاتی با ضمیر «ما» استفاده کنید باعث می‌شود همستگی، تعهد و سرعت بیشتر شود. مثلا: «ما باید سیستمی به کار بگیریم که کارآمدتر باشد»

یکی از کاربردهای عالی ضمیر «ما» در بحران‌هاست که نه‌تنها اعضای تیم، بلکه مشتریان را نیز متعهد نگه می‌دارد. Gregory Lee یکی از مدیران سلسونگ به دنبال مشکل ایجاد شده برای تلفن‌های هوشمند گلکسی نوت ۷ با استفاده از تکنیک گفته شده، نامه عذرخواهی‌اش را این گونه نوشت: «ما مسئولیت کامل امنیتی و کیفیتی را به عهده می‌گیریم... ما با تضمین کیفیت و دادن خدمات به مشتری تمام تلاش‌مان را در برآورده کردن نیازهای شما خواهیم کرد... ما واقعا متأسفیم و از حمایت دائم شما متشکریم. به حرف‌های شما گوش فرامی‌دهیم و از این اشتباه درس گرفته و به شکلی رفتار میکنیم تا بتوانیم اعتماد شما را دوباره به‌دست بیاوریم.»

طبق شرکت ارتباطات مشاوره، نامه لی توانست در دست اعتماد از دست رفته را بازگرداند.

**– برقراری ارتباط را با جلب اعتماد شروع کنید**  
امروزه مدیران قادر نیستند به تنهایی بار مسئولیت شرکت‌ها را به دوش بگیرند زیرا دنیای امروز مجازی، گسسته و تملق‌آمیز است. مسئله این است که رهبران چگونه می‌توانند هم مشتری را راضی نگه دارند هم کارمندان؛ پاسخ در جلب اعتماد است. زمانی که رهبران بتوانند اعتمادسازی کنند، کارمندان آنها را به چشم افرادی مسئولیت‌پذیر و مورد اطمینان می‌بینند و مردم نیز امنیت خاطر می‌یابند.

اگرچه همیشه مشاهده دقیق تحركات رقبای یکی از توصیه‌های راهبردی مشاوران کسب‌وکار محسوب می‌شود، اما باید توانایی‌ها و ظرفیت‌های کسب‌وکار خودمان را نیز مدنظر داشته باشیم. تنها در صورتی که سودآور است، باید بدان فکر کرد، در غیر این صورت وارد بازی خواهید شد که پایشان با تحمیل هزینه‌های سرسام‌آور به کسب‌وکار تان همراه خواهد شد.

**۶- توجه به تقاضای مشتریان**  
هرگاه نیازی از سوی مشتریان مطرح شود هر شرکتی باید بدون اتلاف وقت به فکر رفع آن باشد. براین اساس در زمینه توسعه کسب‌وکار نیز در صورتی که درخواستی از سوی مشتریان وجود داشته باشد باید به سرعت تصمیم‌گیری کرد. تقاضای مشتریان یکی از المان‌های مهم پیش از تصمیم‌گیری قطعی در مورد گسترش کسب‌وکارمان است. براین اساس باید اطلاعات دقیقی در مورد تقاضا یا رضایت مشتریان در صورت توسعه کسب‌وکار کتان جمع‌آوری کنید.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

توجه به این نکته که رفع نیاز و پاسخگویی مناسب به درخواست مشتریان تأثیر محسوس‌تری بر روی آینده برندمان دارد، ضروری است. در واقع توسعه کسب‌وکار وقتی با رضایت و درخواست مشتریان همراه شود منابع غیرمادی بیشتری را در اختیار شرکت قرار می‌دهد. این منبع غیرمادی در مورد مشتریان حمایت‌شان از شرکت خواهد بود.

منبع: inc/digiato

منبع: successstory.com

### رقابت با خود



### رقابت با خود

راهاندازی یک شرکت جدید برای مدیرعامل این شرکت فرصتی مهیا کرد تا واکنش مردم را نسبت به نسخه جدید محصول بداند و درنهایت هر دو شرکت را با یکدیگر ادغام کند.

مایک مک‌درمنت، مدیرعامل شرکت FreshBooks، حدود ۱۸ ماه پیش به‌طور مخفیانه شرکت جدیدی راهاندازی کرد تا با شرکت قبلی خود رقابت کند. در ادامه این مقاله به بررسی بیشتر دلایل این کار می‌پردازیم.

**پیدا کردن فرصت جدیدی برای کسب تجربه**  
مک‌درمنت در سال ۲۰۱۳ احساس کرد کسب‌وکارش با سرعت ثابتی رشد نمی‌کند. شرکت FreshBooks که مدتی به‌عنوان یک کسب‌وکار موفق در صنعت کتاب‌داری فعالیت کرده بود، برای ماندن در بازار رقابت به نوآوری احتیاج داشت. مک‌درمنت متوجه شد محصولات نرم‌افزاری انعطاف‌پذیر و به‌طور مرتب در حال تغییر هستند. همچنین مصرف‌کنندگان انتظار دارند که محصولات دائما تغییر و پیشرفت کنند، اما چگونه می‌توان بدون ایجاد اختلال در کار کاربران فعلی، تغییرات اساسی در محصول ایجاد کرد، مخصوصا زمانی که کسب‌وکارشان را از طریق محصول شما مدیریت کنند؟ یک شرکت چگونه می‌تواند زمانی که مشغول انجام دادن کسب‌وکار خود است، برای پیدا کردن راه‌های خلاقانه زمان بگذارد؟ این‌ها سؤال‌هایی هستند که در ذهن مک‌درمنت ایجاد شده بودند و او معتقد بود با ارائه یک نسخه به‌روزتر تحت عنوان برند جدید می‌تواند مشکل را حل کند. بنابراین تصمیم گرفت شرکت جدیدی به نام Billspring راهاندازی کند. راهاندازی شرکت جدید و ارائه نسخه جدید محصول، فرصت تازه‌ای برای کسب تجربه و جذب مشتری‌های جدید برای او به همراه داشت. این استراتژی اگرچه منطقی به نظر می‌رسد، اما غیر متعارف است. با این حال تجربه شرکت قبلی به او یاد داده بود که باید مردم را در مرکز تمام تصمیم‌هایش قرار دهد، بنابراین با راهاندازی شرکت جدید مشکلی نداشت.

### توجه کردن به مشتری‌ها

شرکت FreshBooks اهمیت زیادی به مردم می‌دهد و این موضوع را در تمام تصمیم‌گیری‌های خود لحاظ می‌کند. این شرکت در تمام مراحل کاری خود از توسعه محصولات گرفته تا استخدام و آموزش، مقصد در رأس تصمیم‌گیری‌ها قرار می‌دهد. طبق گفته مک‌درمنت زمانی که صحبت از تصمیم‌گیری به میان می‌آید، کارمندان تنها کسانی نیستند که نظرشان مهم است، بلکه مردم نیز در آنها دخالت دارند. این شرکت به اندازه‌ای به این موضوع اهمیت می‌دهد که تمام کارمندی که به‌تازگی استخدام می‌شوند باید به مدت یک ماه در بخش خدمات مشتری‌ها کار کنند. این قانون در مورد همه کارمندان حتی مدیر مالی که سابقه مدیریت سه شرکت بزرگ را دارد اجرا شده است. او نیز مانند هر کارمند جدید دیگری پیش از ورود به بخش اصلی، به مدت ۳۰ روز در بخش خدمات مشتریان فعالیت کرد. این قانون به کارمندان آموزش می‌دهد که باید رضایت مشتری‌ها را در اولویت قرار دهند، بنابراین راهاندازی شرکت جدید ایده دور از ذهنی نیست و به‌عنوان راهی برای معرفی تغییرات در نظر گرفته می‌شود.

**در نظر گرفتن راهی برای معرفی تغییرات**  
تغییرات چه جزئی و ساده باشند مانند اضافه کردن ویژگی جدید به محصول، یا بزرگ و اساسی باشند مانند راهاندازی شرکت جدیدی برای رقابت، توجه به تأثیر آن روی مردم باید همیشه در نظر گرفته شود. این قانون تنها در شرکت Freshbooks اجرا نمی‌شود، بلکه تمام کسب‌وکارهای بزرگ و موفق به آن عمل می‌کنند. ۱۸ ماه بعد از راهاندازی شرکت Billspring موفق شدن آن در کسب‌وکار، مک‌درمنت متوجه شد زمان پنهان‌کاری به پایان رسیده و بهتر است دو شرکت را با نام همان شرکت قبلی با هم ادغام کند. او می‌گوید: «زمانی که محصول جدید را ارائه دادیم نمی‌خواستیم کاربران‌مان نگران این موضوع شوند و اگر به آنها می‌گفتم احتمالا این موضوع را قبول نمی‌کردند و استفاده از محصول قبلی را ترجیح می‌دادند. ما تمام تلاش‌مان را کردیم محصولاتمان را بدون ثبت نشان ندیم و به مشتری‌ها اجازه دادیم تا زمانی که فرصت دارند، بین انتخاب نسخه برند جدید و قدیمی تصمیم‌گیری کنند.»

**فراهم کردن شرایط برای نوآوری**  
تحت فشار گذاشتن شرکت برای ارائه نوآوری و رشد کردن راه‌حل مناسبی نیست، اما مهیا کردن شرایطی برای ایجاد تغییر و رشد راه‌حل مناسبی است. مک‌درمنت علاوه بر زمان و هزینه‌ای که برای راهاندازی شرکت جدید صرف کرد، فرصت ۱۸ ماهه‌ای داشت تا دستاوردهای خوب و مثبتی به کارمندان و مشتری‌های خود ارائه دهد. درنهایت زمان دادن و مهیا کردن شرایط جدید برای ارائه محصول باعث شد شرکت به موفقیت چشمگیری دست پیدا کند.

منبع: INC/zoomit





اخبار

در آخرین روز از دهه مبارک فجر با حضور مدیر عامل آبقار مازندوان صورت گرفت

بهره برداری از مجتمع آبرسانی روستایی "قلعه کتی" نور



ساری - دهقان - همزمان با آخرین روز دهه مبارک فجر بهره برداری از مجتمع آبرسانی روستایی قلعه کتی شهرستان نور با بهره مندی ۸ روستا با جمعیتی بالغ بر ۵ هزار نفر آغاز شد...

همزمان با دهه فجر انقلاب اسلامی

بهره برداری از پروژه های شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی



اراک - مینور رستمی - همزمان با دهه فجر انقلاب اسلامی از چندین پروژه شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی با حضور جمعی از مسئولین استان بهره برداری شد...

حضور بانوان جوامع محلی گلستان در نمایشگاه زنان، تولیدات خانگی و توسعه پایدار

گران - خبرنگار فرصت امروز - بانوان جوامع محلی پروژه ترسیب کربن در نمایشگاه "زنان، تولیدات خانگی و توسعه پایدار" که توسط استانداری استان گلستان در دهه فجر در سالن تخته شهرستان گران برپا شده بود حضور فعال داشتند...

ایجاد سایت های الگویی کشت گیاهان دارویی در مراتع استان گلستان

گران - خبرنگار فرصت امروز - از آنجاییکه یکی از پتانسیل های غیر علوفه ای مرتع گیاهان دارویی و صنعتی می باشند که با توجه به تنوع گونه ای در استان گلستان از مجموع ۱۷۰۴ گونه گیاهی حدوداً ۴۰۹ گونه گیاهی متعلق به ۹۵ تیره گیاهی جزو گیاهان دارویی و صنعتی می باشند...

تشریح اقدامات شاخص شرکت گاز خراسان رضوی به مناسبت ایام الله دهه فجر



مشهد - مسعود - مساب ابراهیم بای - مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به لزوم برگزاری باشکوه مراسمات ملی و مذهبی، به تشریح اقدامات شاخص شرکت گاز خراسان رضوی در دهه فجر امسال پرداخت...

مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان زنجان:

در بخش تامین، ذخیره، انتقال و توزیع آب در استان کارهای بزرگی در دست انجام است

زنجان - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان زنجان با تشریح عملکرد شرکت آب و فاضلاب در حوزه فنی و توسعه این شرکت گفت: در بخش تامین، تصفیه، ذخیره، انتقال، و توزیع آب در شهرهای استان کارهای بزرگی در دست انجام است...

نماینده مردم استان در مجلس خبرگان رهبری:

خانه مطبوعات آذربایجان شرقی نقش مهمی در سیاست گذاری و جهت دهی فضای رسانه ای استان بر عهده دارد



نمی کنند. آیت الله پورمحمدی گفت: آنان که در راهبیمایی حضور یافتند؛ تنها برای لیبک به ندای رهبری وارد میدان شدند؛ نباید این حضور پرشور را سوی جناح های سیاسی مصادره شود؛ طبیعی است که هر فرد اصولگرا حتماً باید به فکر اصلاحات باشد و هر فرد اصلاح طلب باید در چارچوب اصول حرکت کند...



تبریز - مجید مسلمی حکم آبادی - نماینده مردم آذربایجان شرقی در مجلس خبرگان رهبری با اشاره به نقش بی بدیل رسانه ها در اصلاح جامعه گفت: فعالان رسانه ای استان باید تلاش کنند حقایق را منعکس کنند...

با حضور معاون درمان وزارت بهداشت در مرکز آموزشی درمانی رازی قائمشهر انجام شد

افتتاح بخش جدید اورژانس و پروژه در حال احداث این بیمارستان



روند خدمت رسانی به مردم و درمان بیماران مراجعه کننده قرار گرفت. دکتر قاسم جان بابایی همچنین در حاشیه بازدید از مرکز آموزشی درمانی رازی قائمشهر از پاسخ به زمان اتمام پروژه بیمارستان ۲۷۳ خوابی جایگزینی در حال احداث رازی در قائمشهر با بیان این مطلب که مجری ساختن این پروژه وزارت مسکن و شهرسازی است، اظهار کرد:

ساری - دهقان - معاون درمان وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با سفر به شهرستان قائمشهر در مرکز آموزشی درمانی رازی این شهرستان از بخش جدید اورژانس و پروژه بیمارستانی ۲۷۳ تخت خوابی در حال احداث رازی بازدید کرد.

پایداری شبکه برق منطقه ای خوزستان در گرد و خاک ۱۲۰ برابر حد مجاز

اهواز - شبنم قیاجوند - مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: علی رغم حجم بالای آلاینده و گرد خاک شدید سه شنبه در شبکه انتقال و فوق توزیع این شرکت هیچ گونه خروجی از مدار صورت نگرفته است. محمود دشت بزرگ اظهار کرد: شبکه خطوط و پست های شرکت برق منطقه ای در ۲۴ ساعت گذشته با وجود گرد و خاک چندین برابر حد مجاز، آلاینده، بارش باران و رطوبت صبحگاهی پایدار بوده که این دستاورد بزرگی است...

سی و نهمین برگ زرین از تقویم انقلاب در منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ورق خورد

عملیات انتقال گاز ایران، در این مراسم محمدباقر گودرزی، از روایان انقلاب اسلامی با بیان اینکه قبل از انقلاب اسلامی ایران عنوان کشور وابسته به قدرت های غربی تلقی می شد، گفت: به یاد داریم که رژیم منحوس پهلوی به نمایندگی از آمریکای جنایتکار، به عنوان زاندارم منطقه در حفاظت از منافع قدرتهای غربی در منطقه عمل می کرد و ماموریت هایی که این رژیم انجام می داد در راستای عزت ملت ایران نبود...



تبریز - لیل پاشانی - مراسم گرامیداشت سی و نهمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی با حضور مدیر، مسئولین و جمعی از کارکنان منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران در تبریز برگزار شد...

تکریم مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان از بازنشستگی مریم چپ نویس



اصفهان - قاسم اسد - مهندس هاشم امینی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان که به اتفاق هیات همراه به منظور تکریم بازنشستگی آن مدیر عامل محترم مریم چپ نویس که در سال ۸۳ پس از ۳۶ سال خدمت مفتخر به بازنشستگی شدند رفتند در این دیدار خاتم چپ نویس با ذکر خاطراتی از دوران خدمت از سالهایی که با تمام توان و با عشق و علاقه به انجام وظایف محوله می پرداخت سخن گفت...

تکریم مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان از بازنشستگی مریم چپ نویس

هم در پاسخ به جناب سرهنگ گفتم پول آب را ندادید ما هم مجبور به قطع آب پادگان شدیم جناب سرهنگ با الحنی تند و خراج از ادب مرا تهدید کرد وقت فرادای آن روز من اداره نرفتم آزسوی مهندس حجاری ی ما من تماس گرفتند و گفتند بیا اداره، هنگامی که رفتم مهندس حجاری گفت این بچه بازی ها چیست گفتم جناب سرهنگ بین تمام همکاران به من توهمین کرد گفت این دلیل نمی شود ترک کار کنی، بوظایف را به خوبی و با جدیت دنبال کن ولی بدان افراد زیادی در آن پاگان مشغول به خدمت بودند نباید آب پادگان را قطع می کردی اما از آن جناب سرهنگ هم می خواهم از رفتار زشت خود با شما عذر خواهی کند و من از آن روز به بعد متوجه شدم محل کار مهندس حجاری امور با درایت و سخت کوشی، هیچ گاه در سالهای خدمت نسبت به اهداف فضای شرکت بی تفاوت نبودم همیشه احساس مسئولیت می کردم و اگر همکاری هم بعرض به خطا می رفت من دنبال رو آن نبودم زیرا معتقدم خوانودن در هر حالی و در هر شرایطی شاهد وظایف اعمال ماست. پس بعد از رضای خدا، اصول و قوانین صنعت را سرلوحه کارها قرار دادم.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۲۸ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۰۵ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۲۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

## درنگ



### مدیر ارشد واحد توسعه بیکسبی به گوگل پیوست

مدیر ارشد فناوری (CTO) اسبق سامسونگ ازسوی گوگل استخدام شد. این شرکت مستقر در مانتین ویو قصد دارد رهبری پروژه‌های اینترنت اشیای آلفابت را به این فرد بسپارد. به گزارش دیجیاتو به نقل از سایت ZDNet، مدیر ارشد فناوری اسبق سامسونگ «Injong Rhee» با عنوان شغلی کارآفرین مقیم به شرکت مادر گوگل پیوست. این مدیر ارشد که در سال ۲۰۱۱ میلادی به سامسونگ پیوسته بود، روی پروژه‌های مهم زیادی نظیر پلتفرم امنیتی آن به نام ناکس، سیستم پرداخت موبایلی سامسونگ پی و دستیار دیجیتالی بیکسبی کار کرده است.

به گزارش ZDNet، مدیر سابق واحد توسعه بیکسبی یکی از افراد کلیدی در خرید شرکت آمریکایی Joyent بود که در حوزه حافظه‌های ابری فعالیت می‌کرد، چراکه به باور وی سرویس‌های نرم‌افزاری جدید کمپانی سامسونگ در آن زمان نیاز به گستره وسیعی از حافظه‌های ابری داشتند.

او همچنین سرپرست تیم اول R &D سامسونگ بود که بر توسعه نرم‌افزارها و سرویس‌های گوناگون نظارت کرده و همچنین مسئولیت رهبری پروژه دستیار مجازی مبتنی بر هوش مصنوعی این شرکت کراهی را نیز برعهده داشته است. از این رو برخی سایت‌ها حتی به وی لقب رهبر بیکسبی داده‌اند.

وی با سوی بلند و سبک صحبت مستقیمش، از شخصیت‌های منحصر به فرد میان مدیران ارشد سامسونگ به حساب می‌آمد و تخصصش در زمینه نرم‌افزار موجب شده بود که بتواند پس از استخدام به جایگاه‌های کلیدی‌تری در این شرکت دست یابد. دستاوردهای وی در حوزه نرم‌افزار به شدت توسط مدیران شرکت کراهی قابل احترام بود. هرچند این غول صنعت تکنولوژی بیشتر به علت تولید سخت‌افزارهای خارق‌العاده شهرت دارد.

پس از فعالیت تقریباً هفت ساله در سامسونگ، حال او به گوگل پیوسته تا پروژه‌هایی در زمینه اینترنت اشیاء (IoT) را به سرانجام برساند. کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که وی مسئول پروژه‌هایی در رابطه با گوگل هوم فمیلی خواهد بود تا محصول این شرکت بتواند با آلکسای آمازون و هوم‌پاد اپل رقابت کند.



## معرفی استارت‌آپ

### روبات تلگرامی دلخواه خود را بسازید

نام استارت‌آپ: روبات یار

وب سایت: robotyar.com

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: ساخت روبات تلگرام بدون نیاز به برنامه‌نویسی

توضیح بیشتر:

روبات یار بستری است که به کمک آن می‌توانید به سادگی و بدون نیاز به برنامه‌نویسی روبات تلگرامی دلخواه خود را بسازید. روبات‌هایی که با سرویس روبات یار می‌سازید، قابلیت‌های متعدد و متنوعی دارند. همچنین شما می‌توانید از طریق پتل اختصاصی روبات یار، روبات تلگرامی خودتان را به‌راحتی مدیریت کنید.



## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۹۰۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

## کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیری هستم که با وجود بهره‌مندی از تجربه و دانش در حوزه کاری‌ام، به خاطر ویژگی‌های شخصیتی‌ام، کارمندان از من حرف‌شنوی ندارند، چطور می‌توانم این معضل را حل کنم؟

## معضل حرف‌ناشنوی کارمندان

**پاسخ کارشناس:** توصیه نخست ما مطالعه چند کتاب یا تعدادی مقاله دربارۀ نحوه رفتار با کارمندان است. ارتباط با زیردستان بسیار حساس و پیچیده است و گذشته از ویژگی‌های شخصیتی هر فرد چه مدیر و چه کارمند، از قوانین خاصی هم تبعیت می‌کند که دانستن آنها می‌تواند مفید باشد. بنابراین سعی کنید ابتدا این اصول را فراگیرید. اما همان‌طور که گفته شد انسان‌ها بسیار

پیچیده‌اند و هر فرد ویژگی‌های منحصر به فردی دارد، توصیه می‌کنیم کارمندان خود را به‌طور دقیق بشناسید. توجه به رفتارهای آنها، عادات‌شان و علاقه‌مندی‌هایشان بسیار مهم است. آنها را زیر نظر بگیرید و سعی کنید به صورت غیرمستقیم دربارۀ آنها از همکارانشان بپرسید. اگر تعداد کارمندان شما زیاد است نتایج تحقیقات خود را یادداشت کنید. دانستن نقاط قوت و ضعف کارمندان و ویژگی‌های اخلاقی‌شان می‌تواند شما را در موقعیت‌های مختلف که با آنها برخورد دارید یاری کند. گفتن یک جمله در یک موقعیت مناسب به یک فرد مشخص می‌تواند

بسیار تأثیرگذار باشد. جایی باید دوستی کرد و جایی دیگر تحکم. نکته آخر اینکه به ویژگی‌های شخصیتی خودتان اشاره کردید. بررسی کنید که این ویژگی‌ها چیست که اجازه نمی‌دهد شما درست مدیریت کنید. بعضی‌وقت‌ها با کمی تعمق راجع به شخصیت‌مان به نکات جالب توجهی دست می‌یابیم و متوجه می‌شویم آنچه را که نقطه‌ضعف به حساب می‌آوریم، نقطه قوت ما است. فقط از آن درست استفاده نکرده‌ایم. از دوستان و همراهان نزدیک و مورد اعتماد خود کمک بگیرید و شخصیت خودتان و رفتارهایتان را به‌طور دقیق تحلیل و ارزیابی کنید.



## مدرسۀ مدیریت

## آیا گوگل در حال باختن بازی به آمازون است؟

پایانی سال گذشته با افت ارزش سهام نسبی مواجه بوده که افزایش‌های ابتدای سال را محو کرده است. ۱۷ درصدی داشته است.

از دید آلفابت بزرگ‌ترین دغدغه سرمایه‌گذاران، هزینه‌ای است که گوگل باید به شرکای خود بپردازد تا همچنان ترافیک خود را به سمت سایت‌های گوگل هدایت کنند. این هزینه برای سال ۲۰۱۷ در مجموع ۲۱۶ میلیارد دلار بود؛ ۲۹ درصد بیشتر از سال قبل! این عدد بیشتر از ۲۰ درصد رشد درآمد کسب‌وکار تبلیغات گوگل است. روث پورات، مدیر مالی آلفابت، گفته است که انتظار می‌رود نرخ رشد این هزینه‌ها در اوایل امسال تعدیل شود.

اما سودآوری موضوعی نیست که تمایل سرمایه‌گذاران را از موتور جست‌وجو به خرده‌فروشی کشانده است. در همین سال گذشته درآمد عملیاتی گوگل ۲۶.۱ میلیارد دلار بود، یعنی ۴۰ درصد بیشتر از تمام آنچه آمازون کسب کرده است. در واقع تمایل به انجام کارهای بزرگ‌تر است که این سرمایه‌گذاران

منبع: zoomit

## پیشرفت شخصی

### آیا باید همیشه نقاط ضعف‌مان را

#### بهبود بخشیم

عادت وسواس گونه برای حل مشکلات در سریع‌ترین زمان، سبب می‌شود برای هر نقطه‌ضعفی به دنبال راه حلی سریع باشیم. اما آیا این روش درستی است؟

سوچن پتل، بازاریاب و کارآفرین است. در ۱۴ سالی کار به‌عنوان کارآفرین و بازاریاب، او توانسته است به صدها شرکت کمک کند تا فروش‌شان را افزایش دهند و شهرت برندشان را در دنیای دیجیتال افزایش دهند. او خالق شرکت وب پرفایتس (Web Profits) است. سوچن، در این مقاله به شما در مورد سرمایه‌گذاری روی نقاط ضعف‌تان توضیح خواهد داد.

آیا بدهی‌های‌تان زیاد است؟ آیا در تکاپو برای یافتن هدف زندگی‌تان هستید؟ آیا خواب‌تان دچار مشکل است؟ نه‌تنها کالا، خدمات و دوره‌هایی وجود دارند که می‌توانید با استفاده از آنها ضعف خود را برطرف کنید، بلکه افراد ماهری وجود دارند که به شما القا می‌کنند برای حل مشکلات‌تان باید هرچه زودتر اقدام کنید تا بتوانید موفق شوید. تعجیبی ندارد که تقریباً ۴۸ درصد جوانان آمریکایی بگویند استرس و فشار روانی تأثیری منفی بر زندگی شخصی و حرفه‌ای آنها دارد. در عادات روزانه، ما به‌راحتی در تله رفع نقاط ضعف می‌افتیم، حتی اگر رفع آن امکان‌پذیر نباشد. روان‌شناس الکس لینلسی در مصاحبه‌ای با (Psychology Today) می‌گوید: «نتیجۀ تحقیقاتی که روی هزاران فرد انجام شده است، نشان می‌دهد که تبدیل یک نقطه‌ضعف به نقطه قوتی عالی، غیر معمول است.» اما مشکل این نیست که بیشتر نقاط ضعف حل نمی‌شوند یا نمی‌توانند به نقطه قوت تبدیل شوند. مشکل آن‌جا است که نباید روی هر ضعیفی سرمایه‌گذاری کنیم. واقعیت این است که نمی‌توانیم در همه زمینه‌ها عالی باشیم؛ پس چرا باید انرژی و زمان خود را برای رفع این نواقص بگذاریم؟ کدام یک از این‌ها ارزش توجه کردن دارد؟ قبل از اینکه بخواهید برای رفع مشکلات زمان و انرژی صرف کنید، از خودتان سه سؤال زیر را بپرسید.

**۱- هزینه تبدیل نقاط ضعف به قوت چه خواهد بود؟**

اولین نکته‌ای که باید هنگام سرمایه‌گذاری روی نواقص در نظر داشته باشید، منابع است. در این‌جا به چهار عامل زمان، پول، دامنه و هزینه از دست دادن فرصت‌های جدید به‌عنوان هزینه رفع نقاط ضعف نگاه می‌کنیم.

#### پول و زمان:

زمان و پول عوامل مهمی هستند. اگر قرار است رفع نقطه‌ضعف من سال‌ها طول بکشد و میلیون‌ها تومان هزینه داشته باشد، از خود می‌پرسیم آیا ارزش سرمایه‌گذاری دارد؟ مطمئناً رفع ضعیفی که هزینه کمی داشته باشد و چند هفته طول بکشد، داستان متفاوتی خواهد داشت.

#### دامنه پوشش:

زمان و پولی که برای فعالیتی صرف می‌کنیم در سایه وجود فعالیت‌های دیگری قرار دارند که در زندگی در حال انجام شدن هستند. حتی اگر برای انجام فعالیتی طولانی تمایل داشته باشیم و حاضر باشیم که هزینه آن را بپردازیم، چگونه این کار می‌خواهد در کنار بقیه کارها انجام گیرد؟ کدام یک از این فعالیت‌ها بر نقاط ضعف من تأثیر می‌گذارد؟ بنابراین وجود فعالیت‌های دیگر بر این سرمایه‌گذاری تأثیر می‌گذارد و باید بدانیم آیا می‌توان در کنار آن فعالیت‌های این سرمایه‌گذاری را روی نقاط ضعف انجام داد؟

#### هزینه از دست دادن فرصت‌ها:

شما همه کارها را در یک زمان انجام نمی‌دهید. تمرکز روی بهبود یک نقطه‌ضعف به مفهوم کنار گذاشتن فرصت‌های دیگر یا کم کردن انرژی صرف‌شده روی بقیه فعالیت‌ها است. این سرمایه‌گذاری بر بهبود نقاط ضعف‌تان باید ارزش از دست‌دادن فرصت‌های دیگر را داشته باشد.

**۲- چقدر مهم است این ضعف تبدیل به نقطه قوت شود؟**

من آشپز حرفه‌ای نیستم. می‌توانم غذاهای ساده را درست کنم، اما در موارد سخت و پیچیده هیچ گونه نظری ندارم. اطراف من پر از رستوران‌هایی است که می‌توانم استفاده کنم. در نتیجه بلد نبودن آشپزی مشکلی برای من ایجاد نمی‌کند، اما ترس من از صحبت کردن در میان جمع یک نقطه‌ضعف بسیار بزرگ است. زمانی که در مورد این مسئله فکر می‌کردم، جهت ساخت برندی برای خود و شرکت‌کنم، نیاز داشتم در جلسات و کنفرانس‌های متفاوت شرکت کنم. علاوه بر این، همیشه علاقه‌مند بودم دانش و درس‌هایی را که یاد گرفته‌ام در اختیار دیگران قرار بدهم. مشکل این‌جا بود که علاقه‌ای به ارائه مطالب در مقابل جمعی از مردم نداشتم، چون در این مورد ضعف داشتم. صرف وقت و سرمایه برای بهبود آشپزی اصلاً توجیه‌پذیر نبود. نیازی هم به آشپز حرفه‌ای بودن نداشتم. از سوی دیگر، بهبود نقطه‌ضعفم برای صحبت کردن در مقابل جمع بسیار مهم بود. در نتیجه، تمام سختی‌هایی که کشیدم و فرصت‌هایی که از دست دادم، همه و همه ارزش بهبود این نقطه‌ضعفم را داشت.

**۳- آیا بهبود این ضعف فرصتی برای دیگران به ارمغان می‌آورد؟**

لرزمنا نگرانی برای دیگران همیشه بالاترین اولویت نیست، اما، مواردی است که در آن امکان رشد دیگران از سرمایه‌گذاری روی خودتان اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. یکی از همکاران من فروشنده بسیار ماهری بود. زمانی که خودم را با او مقایسه می‌کردم، او را بسیار قوی‌تر از خودم می‌دانستم و به همین دلیل سعی کردم مثل او بشوم، اما این کار شاید سبب می‌شد منحصربه‌فرد بودن او معنایی نداشته باشد و از کار خود دلسرد شود؛ پس تصمیم گرفتم به‌جای این کار، روی موارد دیگری سرمایه‌گذاری کنم.

#### اولویت‌بندی کنید

اغلب موارد، یک ضعف موردی ضروری برای رفع شدن نیست. با اینکه عوامل بیرونی روی ما تأثیر می‌گذارند و سعی بر این دارند تا ما آنها را باور داشته باشیم، مجبور نیستید همه‌چیز را رفع کنید. در عوض، سعی بر اولویت‌بندی رفع این نواقص داشته باشید. منابع در دسترس‌تان را به یاد داشته باشید، به کارهای‌تان وزن‌دهی کنید و گسترده‌گی تأثیر هر یک را در نظر بگیرید؛ در این صورت، رفع نقطه‌ضعف یا ذخیره زمان و پول‌تان برای شما نمایان خواهد شد.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit